ieNEWS 85

MAY 2021

Vinicius de Moraes, el gran poeta de la bossa nova, el artista brasileño más internacional de todos los tiempos.

INSTITUTO DE ECONOMIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS / UNICÉN

FCE UNICEN ECONOMICAS

Editorial

Estimados lectores.

Los casos de Covid-19 se aceleran y el anuncio de nuevas restricciones vuelve a ser la noticia de cada semana.

El mercado que ya descuenta en parte más medidas de este estilo, se concentra ahora en la reacción de política económica para afrontar lo que viene. La posibilidad de un mayor gasto -asignaciones sociales extras-, y la menor recaudación por caída de la actividad, complicaría el panorama fiscal. Si bien hasta abril los números muestran cierta austeridad, los riesgos hacia adelante crecen con el freno en la actividad. Sumado a que nos encontramos en un año electoral.

A la pandemia se le han adicionado este año factores exógenos, como el precio de los granos que da un respiro, y factores endógenos, como las decisiones de política económica restrictivas para las exportaciones de carne, por tomar dos ejemplos, condicionando al resto de la macro y micro.

En este newsletter abordo en la primera nota esta nueva puja con el sector ganadero desde el punto de vista objetivo de las estadísticas. En la segunda nota Guillermina Simonetta analiza el impacto de los mejores precios internacionales de la soja tanto en las cuentas públicas como desde el punto de vista de opciones de inversión en la oleaginosa. En tercer lugar, Daniel Hoyos nos presenta un estudio de la educación como parte del capital de la sociedad exponiendo estadísticas. Atendemos una consulta de lectores relacionada con el tema de impuestos y les preparamos una selección de variables económicas en cuadros y gráficos.

Esperamos con estos aportes seguir estimulando lectores críticos. Cordialmente,

DR. SEBASTIAN AUGUSTE
Director Instituto de Economía

El Instituto de Economía es un centro de investigación dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Desde su creación en 2009, el Instituto ha estado ligado al desarrollo económico local, colaborando con los municipios de la zona y el sector privado.

DIRECTOR
SEBASTIÁN AUGUSTE

STAFF
SERGIO GUTIÉRREZ
DANIEL HOYOS MALDONADO
PATRICIA LAURA RÁBAGO
MARÍA DEL CARMEN ROMERO
SEBASTIÁN RAMÓN
SANDRO JOSÉ GUIDI
MARIO RAVIOLI
MARIO SEFFINO
VERÓNICA BAZTERRICA
AGUSTINA SBERGAMO
GUILLERMINA SIMONETTA

COLABORADOR
SANTIAGO LINARES

SECRETARIA EJECUTIVA
PIERINA FRONTINI

Las opiniones vertidas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de quienes la emiten y no representan necesariamente el pensamiento del Instituto de Economía, de la Facultad de Ciencias Económicas, la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires o sus autoridades. Los contenidos de esta publicación pueden ser reproducidos parcialmente siempre que el extracto vaya precedido por una referencia completa al Instituto de Economía, FCE, UNICEN, seguida de la fecha de publicación del documento.
En nuestra Web: **http://www.econ.unicen.edu.ar/ie/** puede suscribirse a este Newsletter.
Para consultas o comentarios, escribir a **instituto_economía@econ.unicen.edu.ar.**

Escriben en este número

Dr. Sebastián Auguste

Doctor en Economía por la Universidad de Michigan, Ann Arbor, EE.UU. y Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires.

Es profesor en la Universidad Torcuato Di Tella y Director del Instituto de Economía en la UNICEN.

Lic. Guillermina Simonetta

Licenciada en Economía (UBA). Especialista en mercado de capitales (UBA-MERVAL-IAMC).
Es Asesora y analista de mercados. Investigadora Visitante del Instituto de Economía, UNICEN.

Dr. Daniel Hoyos

Doctor en Economía (ESEADE) y Magister en Economía de Gobierno (UDESA).
Profesor Asociado del Departamento de Economía y Métodos Cuantitativos (UNICEN), Área de Especialización: Políticas Públicas.

Sumario

P4 -**Ensayo de hoy, tema: La Vaca**
Por Sebastián Auguste
P11- **Soja récord: el salvavidas de Argentina**
Por Guillermina Simonetta
P18- **Capital humano e infraestructura educativa bonaerense.**
Por Daniel Hoyos Maldonado
P22- **Usted pregunta, IECON responde**
P26- **La coyuntura en gráficos**
P29- **Cuadro de variables financieras al cierre del mes.**

Ensayo de hoy, tema: La Vaca

Por Sebastián Auguste

https://www.amazon.com/-/es/Pegatina-grieta-vaca-paquete-6/dp/B08FYBD5LB

Mi nota del mes pasado hablaba de la "grieta", y como esta brecha de opiniones terminaba siendo nociva para la economía, sobre todo porque perdemos claridad de pensamiento a nivel individual, y eso se refleja a nivel grupal.

Nuestro país nos regala a diario experimentos "grietificantes". El más reciente: la vaca. El gobierno anunció la prohibición de exportaciones de forma temporaria (un tiempo fijo) aunque dada nuestra historia reciente es muy difícil saber cuando algo que se anuncia como temporario es, de verdad, temporario.

Mi reacción natural ante esta medida económica fue pararme de un lado de la grieta, de los que vemos esta medida como mala y que no ayuda al país. Mi razonamiento continua: si es mala, y es bastante obvio que es mala, y el gobierno la toma igual, entonces la motivación no es económica, porque asumo que el gobierno tendrá sus asesores que estudiaron el tema. En un año electoral, ¿se están buscando enemigos para enarbolar banderas? ¿para generar más grieta? La nota pasada hablábamos de que algunos estudios recientes sugieren que el funcionamiento de la política local es un factor que genera grieta. Eso me enoja, aunque no tenga intereses en el sector ganadero y el asado me salga más barato, porque más grieta no ayuda. Pero al enojo debo intentar dejarlo de lado y desde mi rol de académico buscar un análisis lo más objetivo posible. Si me pongo a criticar sin fundamentos favorezco la grieta y no la reflexión.

Ahora que hice público mi preconcepto, y me doy cuenta de donde estoy parado dado este preconcepto, intento ser más racional y basar mis ideas en datos. Sé que mi mente me puede jugar una mala pasada y en vez de buscar de forma objetiva, podría estar buscando datos que justifiquen mi preconcepto (conocido como Sesgo de Confirmación, por el cual nuestra mente busca, interpreta, se focaliza o recuerda información que confirma mi creencia previa). Trataré con mucho esfuerzo de que esto no pase, y me llevará a una nota más larga que lo habitual, y espero que tengan tiempo para leerla, porque iré por cada uno de los argumentos, a favor y en contra, mostrando datos y comparando con otros países que eligieron caminos distintos.

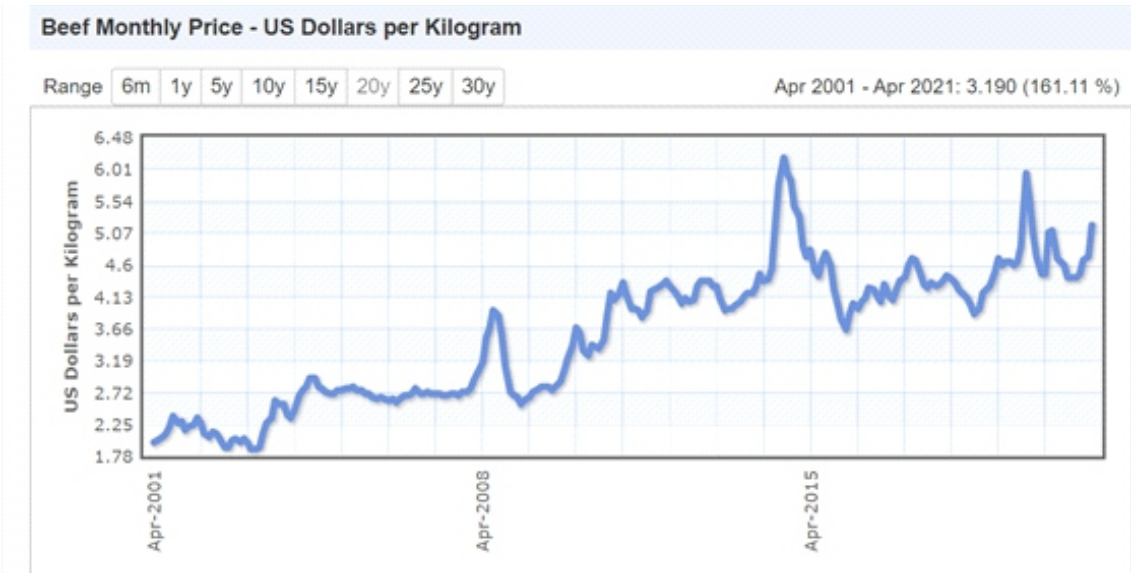
Creo que la mejor forma de aportar al debate es replantear de cero mis preconceptos, ¿por qué es obvio que es una mala medida? El primer argumento sofista es, porque no es una medida que se tome en otros países del mundo. Muy pocos usan las retenciones, y muchos menos como lo hacen como la Argentina. Bueno, no tan rápido, somos distintos, eso es todo. Veamos entonces nuestra historia reciente, que tenemos un período de tiempo que va desde 2006 hasta 2016 donde la Argentina aplicó restricciones a las exportaciones de carne, y veamos que pasó.

Los que están del otro lado de esta grieta económica apuntan a que esta medida ayuda a contener los precios domésticos de la carne. Muchos, pero no todos, continúan con el argumento que el sector ganadero es un sector concentrado, terrateniente, que tienen mucha renta y, de esta forma, bajándoles el precio se les reduce esa renta extraordinaria. Otra forma de mirarlo es que hay prioridades en un país y que, en un momento de crisis, la prioridad es el bolsillo de la gente, que puedan acceder a alimentos a buen precio. La Argentina, como es un país exportador de alimentos, cuando sube el precio internacional, sube el precio doméstico. Aunque es también cierto que un importador de alimentos pasa lo mismo. En el fondo es un “bien transable”, en la Argentina y en todo el mundo, que se mueve más o menos parecido a nivel mundial, sobre todo el precio al productor. Aquí hay otra faceta que no se mira mucho, que es la brecha entre el precio pagado al productor y que el que paga el consumidor. La Argentina parece un país caro en este sentido porque la brecha es muy alta. En otros países del mundo, sube el precio internacional de la carne pero eso impacta muy poco en el precio de góndola. Esto no pasa aquí.

Empecemos entonces a mirar números duros a ver qué nos dicen.

En primer lugar, hay que notar que no hay tal aumento exagerado en el precio internacional de la carne. Que viene subiendo en los últimos meses, pero que está lejos del pico previo de septiembre de 2014. Con lo cual el incremento de precios doméstico muy probablemente tenga que ver con otras razones de índole local, como el incremento en la tasa de inflación.

Figura 1. Evolución del precio internacional de la carne, USD por kilo

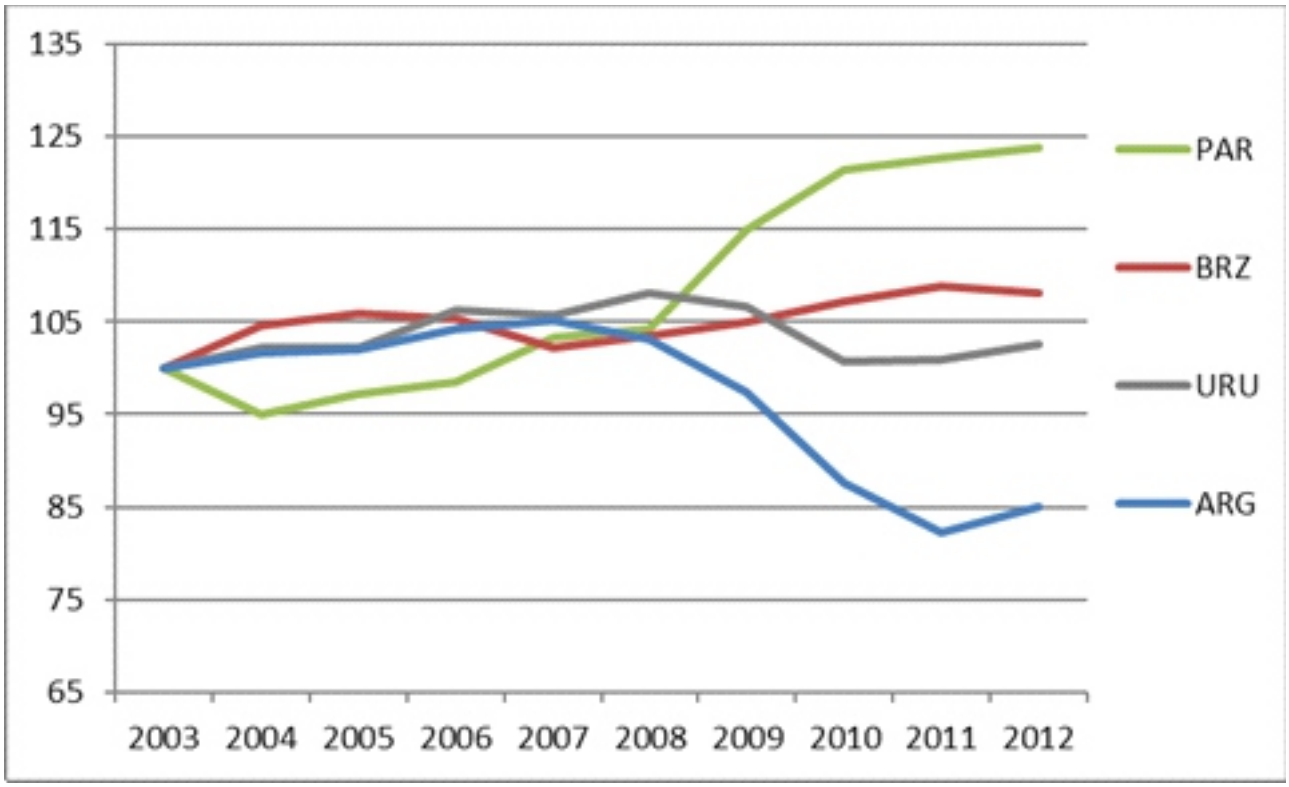


Fuente: Indexmundi. Toma como referencia el precio de Nueva Zelanda y Australia

La Argentina moderna comenzó con las restricciones a la exportación de carne en marzo de 2006. En 2005, el país era el tercer exportador mundial de carne, pero además nuestro producto era considerado entre los mejores del mundo por su calidad. Esto permitía sostener un diferencial de precio, que tal vez por falta de estrategia desde el sector público, nunca se logró explotar del todo, llevar a su máximo potencial. En 2006 había 58,3 millones de cabezas en el país, y esto representaba el 4,2% del total a nivel mundial. Para poner una referencia más local, en 2006 Paraguay y Brasil tenían 10 y 205,9 millones de cabezas. En 2011, al cumplirse sólo 5 años del inicio de estas medidas adversas para el sector, la Argentina tenía 47,97 millones de cabezas, 3,4% del total mundial. En 5 años redujimos el stock en 10,3 millones de cabezas de ganado, una caída de 17,7%. Paraguay y Brasil, en esos mismos años, incrementaron su stock a 12,4 y 212,8 millones, es en 24,6% y 3,4% respectivamente.

Estos datos de evolución del stock se ilustran en el siguiente gráfico, donde muestro la evolución del stock fijando en 100 el año 2003 para cuatro países de la región: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En este período la Argentina puso restricciones a las exportaciones, y Uruguay su política de "cortes", que dejaba seguir exportando libremente, pero se exceptuaban ciertos cortes de demanda popular (que encima no tienen mucha demanda en el mundo). Lo de Uruguay implicaba que si se exportaba más, habría más de esos cortes populares en el mercado local, aumentando la oferta doméstica y descomprimiendo los precios de góndola.

Figura 2. Evolución del stock ganadero, índice 2003=100



Fuente: FAO

Ahora pensemos un segundo en el argumento del bolsillo de los hogares. Si miramos la tasa de pobreza, deberíamos entonces pensar que en Brasil y Paraguay, al no tener una medida como la nuestra, no fueron exitosos en recudir la pobreza, pero esto no es cierto. Paraguay pasó de una tasa de pobreza de 34% en 2006 a 23,8% en 2011 y Brasil de 38,4% a 27,1%. Ellos lograron reducir la pobreza sin necesidad de "comerse" su stock ganadero. Por el contrario, lo hicieron crecer. Si nos paramos el año antes en el que se eliminen las restricciones a las exportaciones de carne y otras exportaciones, vemos que la Argentina redujo su pobreza en 41,9% (2014 vs 2006), pero Brasil, Paraguay y Uruguay lo hicieron mucho más: 48,2%, 51,6% y 75,3% (igual período). Recordemos que ese período de tiempo fue mágico para Latinoamérica y se redujo mucho la pobreza, pero nosotros lo hicimos menos. Si hago la tasa de variación en los niveles de pobreza de 2008 contra 2006, también me da que la Argentina tuvo una reducción menor que sus pares, con lo cuál no parece ser cierto que la prohibición de las exportaciones ayudó a la Argentina a reducir su pobreza, porque otros sin restricciones lograron reducirla más.

Tabla 1. Evolución de la tasa de pobreza, 2006-2014

	Tasa de Pobreza (1)				Variación 2014 2006
	2006	2008	2011	2014	
Argentina	20,3	17,1	11,6	11,8	-41,9%
Brasil	34	28,7	23,8	17,6	-48,2%
Paraguay	38,4	31,7	27,1	18,6	-51,6%
Uruguay	17	10,5	5,9	4,2	-75,3%

Nota: (1) Porcentaje de personas por debajo de la línea de pobreza USD 5.50.

Fuente: Banco Mundial

Como hay muchas variables que impactan en la tasa de pobreza y no sólo el precio de la carne, para que la discusión de impacto en el bolsillo del hogar tenga sentido hay que mirar el precio de la carne. Mirar precios es más complejo, se puede mirar a nivel del productor o del consumidor, con o sin impuestos. La siguiente tabla muestra los datos de la FAO de precios al productor (que para Brasil tiene huecos y para Paraguay no está). En el caso de la Argentina, como usa el dólar oficial, también recomputo la serie al dólar blue. Podemos ver que la Argentina tenía un precio al productor en 2004 parecido a nuestros vecinos, y también que los precios en todos los países empiezan a subir, reflejando el aumento internacional del precio. A 2006 cuando se imponen las restricciones, el precio en Uruguay y Brasil sube, porque el precio internacional estaba subiendo, pero para la Argentina cae,

por las restricciones. Si comparamos con Uruguay, que la serie no tiene saltos, vemos como la Argentina logra efectivamente reducir el precio que recibe el productor en dólares blue, pero el efecto es de corto plazo, ya que a medida que la Argentina va perdiendo cabezas de ganado la brecha de precio se va reduciendo. Ya en 2011, cuando perdimos casi el 20% del stock, el precio doméstico es más caro que en Brasil y Uruguay, que no imponían restricciones. Con lo cual, el efecto precio buscado fue muy de corto plazo, y a los pocos años nuestra carne era igual de cara pero con el agravante que con mucha menos producción y exportaciones. Destruimos valor y empleo. Al final del día generamos más pobreza y no menos, porque no estamos usando nuestros recursos eficientemente, y para peor ni siquiera estamos pagando más barata la carne.

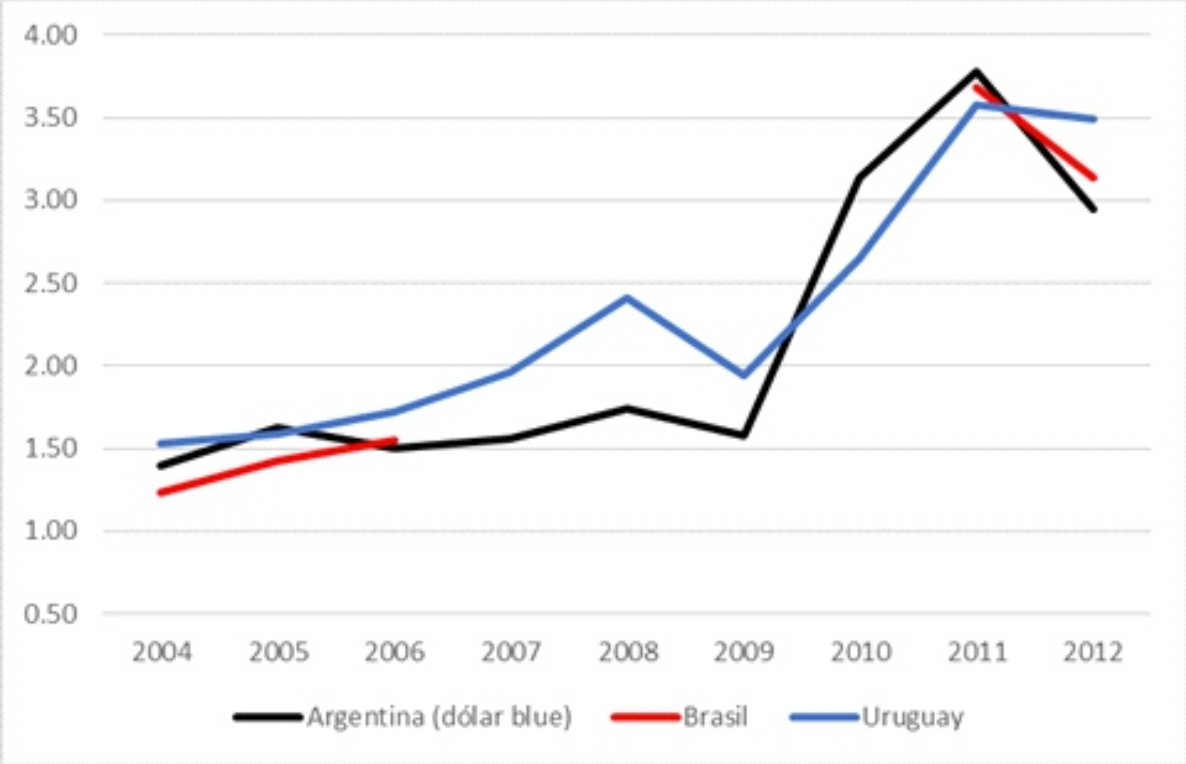
Tabla 2. Evolución del precio al productor (dólares por kilo vivo)

	Argentina (dólar oficial)	Argentina (dólar blue)	Brasil	Uruguay
2004	1,39	1,39	1,24	1,53
2005	1,62	1,62	1,42	1,58
2006	1,50	1,50	1,55	1,72
2007	1,56	1,56		1,96
2008	1,74	1,74		2,41
2009	1,58	1,58		1,94
2010	3,14	3,14		2,65
2011	4,01	3,78	3,69	3,58
2012	3,77	2,94	3,14	3,49
2013	3,48	2,14	2,94	3,47
2014	3,57	2,31	3,30	3,27
2015	5,92	3,91	2,78	3,21
2016	5,23	5,15	2,78	2,89
2017	2,90	2,84		2,92
2018	2,23	2,17		3,19
2019	2,11	1,98		2,06

Fuente: FAO y elaboración propia para Argentina dólar blue

El siguiente gráfico muestra los mismos datos de la tabla pero en un gráfico para ver la evolución de los precios, donde se nota claramente que duran poco los precios bajos.

Figura 3. Evolución del precio al productor, dólares por kilo vivo, en Argentina y Uruguay



Fuente: FAO y elaboración propia para Argentina dólar blue

Podemos notar que pudimos efectivamente bajar el precio en el cortísimo plazo con las restricciones, pero eso hizo caer el stock ganadero argentino en casi 11 millones de cabeza de ganado, muchísimo. Eso repercutió en el precio en el mediano plazo, y terminamos con un precio igual que Uruguay pero con mucha menos producción de carne, y habiendo perdido mercados de exportación muy valiosos. La caída en el stock ganadero de esos años implicó que la Argentina dejó de producir casi 500 millones de kilos de carne por año, o 1.700 millones de dólares por año. Para que tengan como referencia, en esos años destinábamos casi 1.000 millones de dólares por año a la Asignación Universal por Hijo. Lo peor de esto, que esta pérdida de 1.700 millones no es sólo del productor. Más bien sabemos que gran parte de esta pérdida incide en los hogares, sobre todo los que menos tienen. Pan para hoy y hambre para mañana, sobre todo para los que menos tienen. Pero el pan de hoy son migajas y el hambre de mañana será grande.

La pata que nos falta, que es el precio de la carne al consumidor, no hay series estadísticas que nos permitan compararlo fácilmente entre países (no está en FAO ni en el Banco Mundial). Hay que mirar país por país sus índices de precios y el ítem carne. Hice este ejercicio de manera informal y me llamó la atención que el margen (diferencia entre precio al consumidor y productor) aumentó con las restricciones en la Argentina. Esto puede tener sentido, porque al no exportarse baja el volumen de los frigoríficos y el costo unitario sube (no pueden explotar economías de escala), la cadena de retail anticipa la escasez futura y aumenta los precios hoy, y tal vez haya otros efectos que me estoy

perdiendo. Pero para ser honestos no puedo decir mucho de lo que pasó con el precio del consumidor, más que los precios que reportaba el Indec en este período son muy debatidos.

Hasta aquí vimos que: a) efectivamente cerrar exportaciones baja el precio de la carne al productor en el cortísimo plazo, b) que esto repercute en una reducción del stock y c) que luego los precios suben por la escasez generada. Al final del día pierden todos, consumidores, productores y el país, por haberse perdido exportaciones.

Para dimensionar este punto, hay que ver lo que nos perdimos como país. La producción de dólares desde el campo (productores) colapsó con estas medidas. La caída en el stock ganadero de esos años implicó que la Argentina dejó de producir casi 500 millones de kilos de carne por año, o 1.700 millones de dólares por año. Para que tengan como referencia, en esos años destinábamos casi 1.000 millones de dólares por año a la Asignación Universal por Hijo.

La siguiente tabla muestra esto. El valor de la producción, fuente FAO, tiene en cuenta lo producido por el precio doméstico. La producción argentina cae mucho más si la valuamos a precio internacional, porque deprimimos el precio. Si hubiéramos elegido el camino de Paraguay en lugar del nuestro, de en vez de poner límites a las exportaciones promover la producción y buscar activamente mercados externos, la Argentina hubiera generado desde el 2005 unos 148 mil millones de dólares adicionales, o 12 mil millones de dólares por año, y esto al precio del productor, no de exportación, que sería aún más. Podríamos haber generado suficientes divisas para no tener un problema de endeudamiento actualmente, o haber pagado por año varias veces más de AUH. Entonces, el hogar pobre se vio afectado porque al final no pagó precios más baratos, se genero menos valor y menos empleo, y se perdió de tener potencialmente más ayuda para salir de la pobreza.

Tabla 3. Evolución de la producción de carne (precio productor)

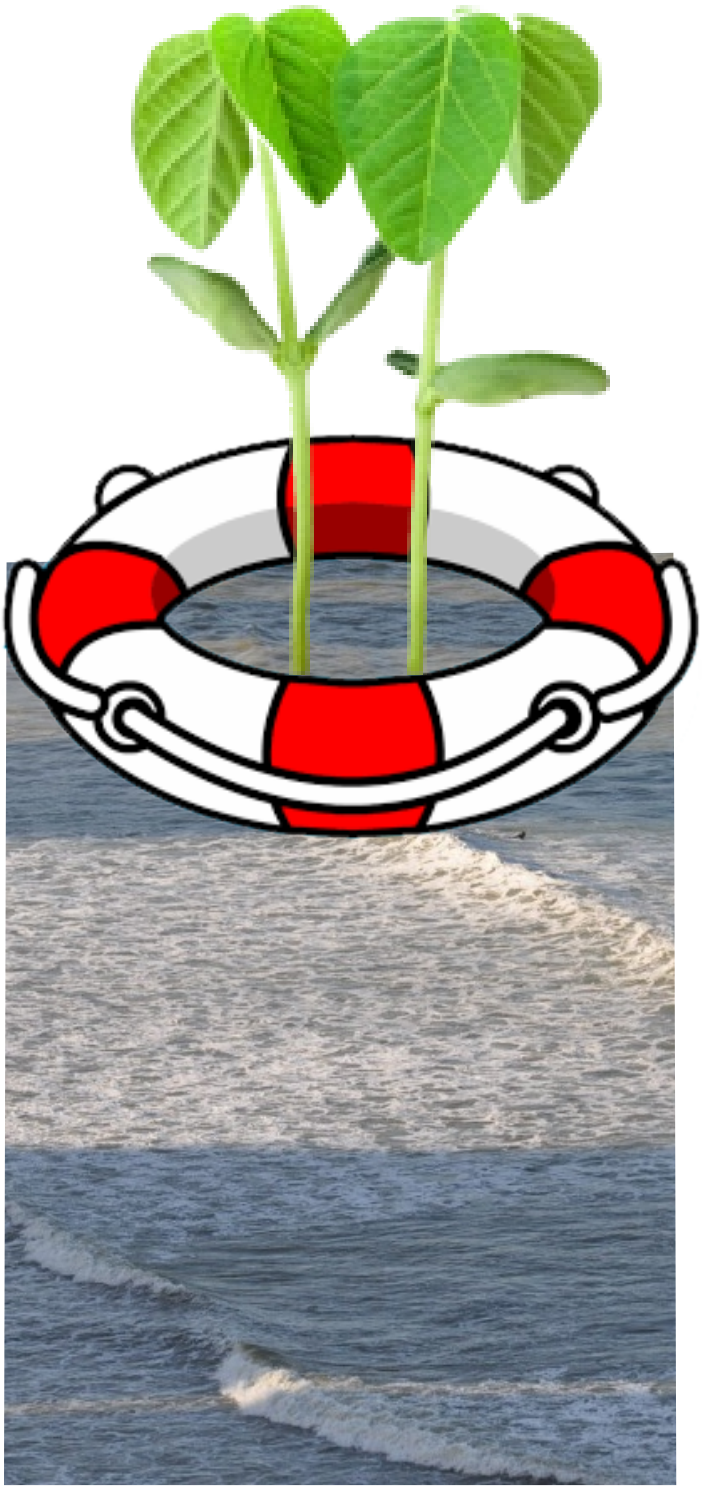
	En millones de USD				índice 2005=100			
	ARG	BRZ	PY	URU	ARG	BRZ	PY	URU
2005	5.072	12.221	276	935	100,0	100,0	100,0	100,0
2006	4.539	13.973	419	1.034	89,5	114,3	151,8	110,6
2007	5.025	19.881	447	1.023	99,1	162,7	161,9	109,4
2008	5.453	24.301	670	1.268	107,5	198,8	242,6	135,7
2009	5.326	22.084	667	954	105,0	180,7	241,4	102,0
2010	8.262	29.234	775	1.388	162,9	239,2	280,7	148,4
2011	9.447	33.288	1.065	1.715	197,6	272,4	385,6	183,5
2012	7.644	29.191	991	1.691	193,1	238,9	358,9	180,9
2013	6.035	28.443	1.307	1.705	193,7	232,7	473,2	182,4
2014	6.173	32.110	1.569	1.691	188,2	262,7	568,4	180,9
2015	10.665	26.195	1.117	1.725	318,3	214,3	404,5	184,5
2016	13.626	25.825	1.240	1.632	272,6	211,3	449,1	174,6
2017	8.091	27.500	1.604	1.736	162,8	225,0	580,8	185,7
2018	6.665	21.299	1.471	1.881	134,8	174,3	532,6	201,2

Todos queremos una Argentina con menos pobreza, entonces la medida tomada por Alberto Fernández no es conducente a reducirla. Debería por el contrario favorecer la producción de carne para aprovechar el buen precio internacional, y con todo el valor extra generado, ayudar a los que menos tienen.

Soja récord: el salvavidas de Argentina

Por Guillermina Simonetta

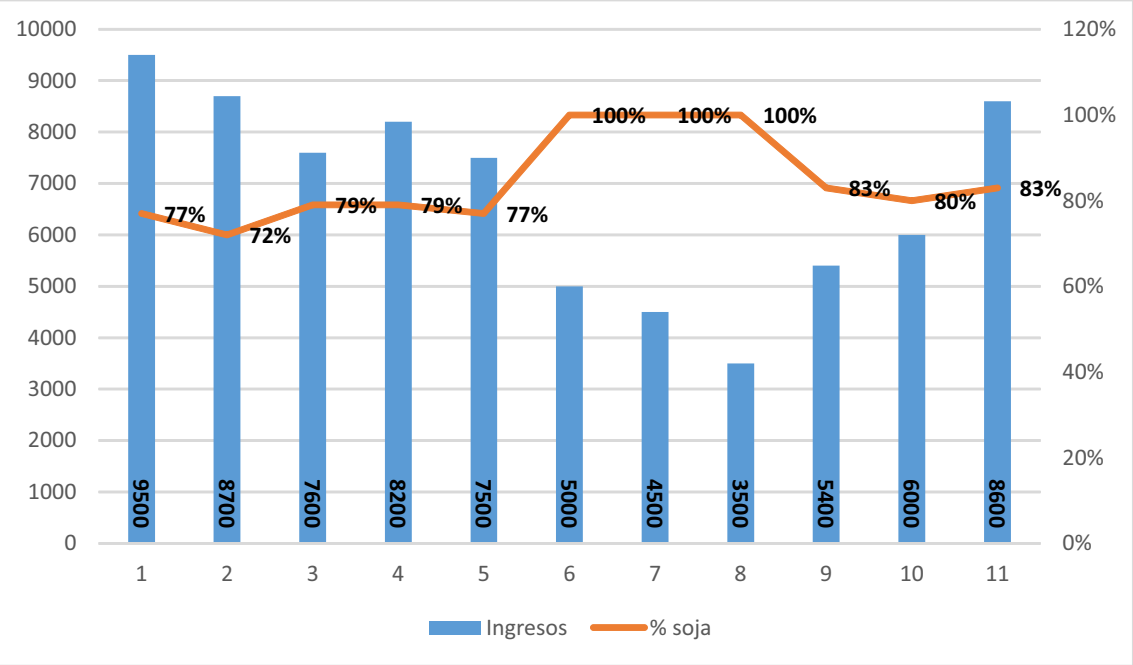
La escalada de precios de commodities agrícolas de estos meses ha sido la vedette de las portadas de noticias junto a las criptomonedas. La soja y el maíz marcaron máximos de hasta 8 años en el mercado de Chicago. La oleaginosa ha escalado en precios en forma vertical hasta alcanzar en mayo de valores arriba de los USD 600 por tonelada en la cotización de Chicago, con un máximo de USD 612.5 el 12 de ese mes, cercanos al récord visto en septiembre de 2012 de USD 659.48 por tonelada.



Estos elevados precios internacionales han puesto un alivio a las cuentas fiscales y en parte, a la crisis económica en Argentina, salvando al país de los resultados con otros precios de la peor cosecha en 10 años. El ciclo estuvo marcado por la sequía. La suba del precio de los granos permitió un cierre de campaña, en la mayoría de los casos, con márgenes positivos, de lo contario, muchas empresas hubiesen terminado en quebranto y ni que hablar del país como un todo.

Esta mejora en los precios internacionales de todos los productos agroindustriales daría un fuerte impulso a las exportaciones del complejo agroindustrial en este año, que alcanzarían USD33,613 millones, unos USD10,000 millones más que en 2020. Se estima que, en materia de derechos a la exportación, el Estado podría recaudar en la campaña 2020/21 un total de USD8,600 millones (cerca de 800,000 millones de pesos), unos USD2,600 millones más que en el ciclo anterior, y el mayor monto desde la 2011/12. Al ser los productos del complejo sojero los que están gravados con una alícuota mayor, no resulta sorprendente que sean los que más aportan a este total, con unos USD 7,100 millones.

INGRESOS POR DERECHOS DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN MILLONES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN DEL COMPLEJO SOJERO



Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Esta suba registrada en Chicago encuentra sus explicaciones en una multiplicidad de factores. Los autores Tomás Rodríguez Zurro, Guido D'Angelo y Emilce Terré en un informe elaborado por la Bolsa de Comercio de Rosario destacan los siguientes:

· En primer lugar, la ajustada hoja de **balance entre stocks y uso**, o sea, oferta, versus demanda, que soja y maíz presentan a nivel global, pero particularmente en Estados Unidos, ha sustentado el aumento de precios.

Considerando el ratio stock/uso en el caso de la soja, a finales de la corriente campaña, en el país norteamericano será de apenas el 3%, muy por debajo del 13% de finales de la campaña anterior, y marcando un mínimo desde la campaña 2013/14. Para tomar una noción de lo ajustada de la situación, esto implica que las existencias al final de la campaña serían suficientes para hacer frente a la demanda (suponiendo que ésta se sostiene en el ciclo nuevo) por apenas una semana y media. Algo similar ocurre con el maíz, ya que para la actual campaña se espera que el ratio stock/uso termine en 9%, el más bajo también desde la campaña 2013/14.

· El segundo de los factores que viene influyendo en esta suba es la **cuestión climática** en Estados Unidos y en Brasil. En el país del hemisferio norte, una ola de frío ha azotado a la región de las planicies y el cinturón maicero, retrasando marcadamente la siembra de ambos cultivos y la germinación de los lotes ya implantados. En nuestro país vecino, en tanto, las condiciones de sequía afectarían a la siembra del maíz de segunda, lo cual genera mayor preocupación acerca de la oferta global del cereal.

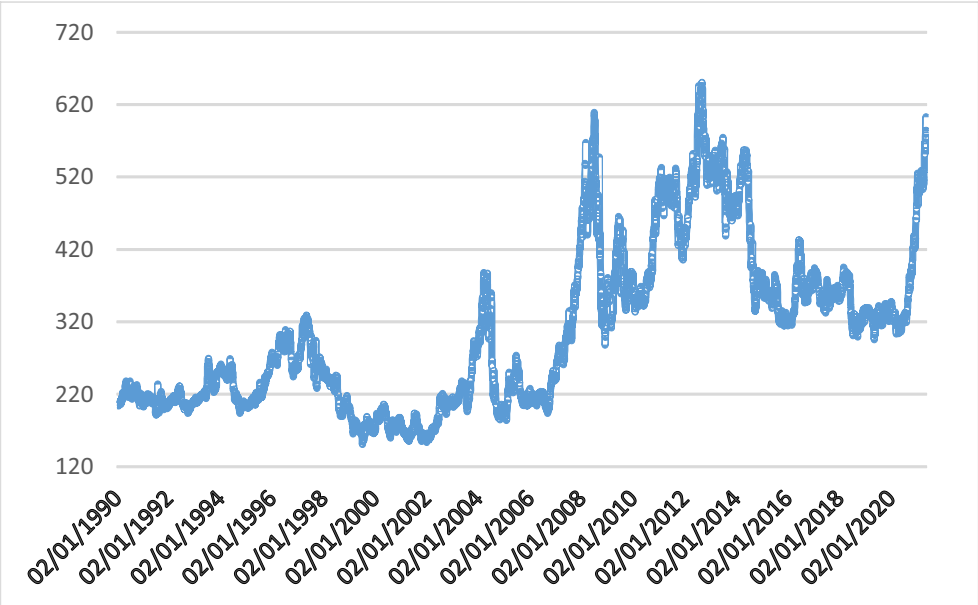
· En tercer lugar y tomando el caso puntual del maíz, semana a semana los **fondos de inversión** muestran un creciente posicionamiento neto comprador para el contrato de maíz de mayor volumen, lo que colabora en impulsar los precios del grano amarillo. Los bajos stocks de etanol en Estados Unidos y su alta demanda son otro componente adicional que impulsa el mercado del maíz.

· Por último, el cuarto factor, para el caso particular de la soja, es lo que ocurre con los **mercados de aceites vegetales** en general, y en el mercado de aceite de soja en particular. En la última semana, los futuros de aceite de soja en Chicago alcanzaron máximos en más de 10 años (julio de 2008 para ser precisos), lo cual también apuntala fuertemente al mercado de la oleaginosa.

A estos factores podemos adicionar el contexto global de liquidez y búsqueda de rentabilidades. La liquidez internacional con las fuertes emisiones de los bancos centrales de los principales países para hacer frente a la crisis por la pandemia, pronunció el escenario de tasas de interés que ya estaban en niveles muy bajos y también generó fuertes ruidos de precios relativos que fueron favoreciendo a los commodities agrarios estos meses. Los datos de inflación en Estados Unidos potenciaron esa dirección.

En newsletters del 2019 y 2020 fuimos siguiendo la tendencia del precio internacional de la soja y en una oportunidad notamos el proceso de formación de piso técnico que se fue dando entre 2018-2019. Siguiendo un análisis de la cotización internacional de futuros de la soja medida en dólares por tonelada, y teniendo una gráfica continua linkeando los futuros relevantes en cada momento, (actualmente el contrato es el de julio), podemos hacer un análisis de la tendencia.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO INTERNACIONAL DE LA SOJA
PRECIOS DIARIOS Y SEMANALES DE CONTRATOS FUTUROS DEL CBOT
CONVERTIDOS A DÓLARES POR TONELADA.



Fuente: Elaboración propia con datos de investing.com de contratos de soja.

Fuente: Elaboración propia con datos de investing.com de contratos de soja. Grafico en MetaStock.

Mirando los precios hacia atrás vemos que entre 2018-2020 se generó una zona de lateralización en el rango entre USD300-345 por tonelada de soja. En términos de análisis técnico, un evento que confirmó el piso de precios de este activo y el cambio de tendencia fue la ruptura de una línea bajista de tendencia en escala semilogarítmica (línea en color azul) y el promedio móvil de 200 semanas (curva en color rosa), que se dieron respectivamente en febrero y agosto del año pasado.

Los precios de los granos constituyen una de las pocas noticias alentadoras en medio de la tremenda crisis económica y sanitaria del país, y la mayoría de los economistas coincidimos en que ha sido el único factor que ha impedido que el país estalle.

Al ser un activo de cotización bursátil los elevados precios también han ido atrayendo la mirada de inversores, tanto locales como internacionales. El mercado conjunto Matba/Rofex ha pasado a ser el segundo en importancia considerando interés abierto a nivel mundial, por la operatoria de contratos de soja, muy lejos de los volúmenes de interés abierto del número 1 que es el CME, pero reflejando el crecimiento dejando un muy bien atractivo para las operaciones de inversores. El interés abierto es el número total de opciones o contratos a futuro que no han sido cerrados o despachados en un día en particular.

Ahora bien, habiéndose alcanzado ya niveles arriba de USD600 por tonelada hace unos días atrás y teniendo desde allí una corrección a la baja, muchos inversores se preguntan si ya se ha visto un

techo de precios. La realidad es que en el corto plazo la balanza se inclinaría a una posible corrección adicional si los precios cruzaran hacia abajo la zona de USD555 que se establece como un soporte de importancia. Desde el punto de vista de factores fundamentales muchos apuntan a una posible suba en las tasas de interés de referencia en Estados Unidos lo cual podría ponerle también un freno a la escalada en el corto plazo. Será por ende clave ir monitoreando esa zona y en caso de ruptura bajista el siguiente nivel a observar será el rango entre USD500-490 por tonelada. Sin embargo, sería de esperar a mi criterio, que la dirección alcista posteriormente se potencie por arriba de los USD660, accionar por el cual será interesante seguir estos posibles vaivenes del activo.

A partir de estos precios y de los escenarios y expectativas de los inversores a futuros se generan diferentes oportunidades. Siempre que ocurren estos ciclos de auge en activos, los inversores empiezan a preguntarse cómo pueden aprovechar las tendencias en forma sencilla. Es importante remarcar que existen diversos instrumentos, y cada inversor deberá cotejar las características de cada uno con su perfil, para ver cual resulta más adecuado en términos de riesgos.

En tiempos modernos, a mediados del siglo XVII nació en Chicago un mercado centrado en productos agrícolas, que luego se expandió a una amplia gama de bienes. Hoy está compuesto por materias primas fáciles de comercializar por su estandarización y precios lo suficientemente uniformes en todo el mundo.

- En otras palabras, se trata de bienes básicos, vitales para el quehacer cotidiano en todo el mundo, que pueden ser divididos en tres grandes grupos:
- Energéticos: como el petróleo, el carbón y el gas natural.
- Metales: pueden ser preciosos, como el oro y la plata, utilizados en procesos industriales como el cobre y el zinc.
- Agrícolas: como el trigo, el maíz, la soja, e incluso el ganado.

Cada uno de los activos que componen estas categorías tiene características propias y reacciona de diferente manera ante los estímulos externos. Por ejemplo, los productos agrícolas dependen mucho del clima y el petróleo está más sujeto a tensiones geopolíticas. En este sentido, los commodities son activos con gran volatilidad, de modo que el inversor debe saber que se trata de una inversión con riesgos.

Existen dos tipos de mercado para operar commodities en los que pueden participar inversores institucionales e individuales:

- Spot: donde los contratos comprados o vendidos se hacen efectivos de modo inmediato.

- Futuros: Se basa en el acuerdo para comprar o vender, en el futuro, una cantidad específica de una mercancía a un precio específico. Quienes participen de las operaciones de futuro en general no deben entregar el activo subyacente en ningún momento, y perciben las ganancias por la diferencia entre el precio de compra y venta del contrato. Cada contrato de futuro establece si es (o no) con entrega de producto físico.

¿Cómo invertir en soja? Existen diferentes instrumentos, cada uno con sus pro y sus contra, y sus diferencias.

· Generalmente los inversores que invierten en **renta** variable, suelen tratar de seguir los commodities por las empresas cuyos negocios están relacionados con esos subyacentes, como sería el caso de **acciones** como Cresud o invertir en **Cedears,** como en el caso de Adecoagro en el plano local, o en acciones de estas empresas directamente en dólares en el NYSE.

· En el mercado de capitales, la mejor manera para invertir en soja es a través de futuros y opciones, aunque puede ser una dinámica compleja para inversores minoritarios sin demasiado tiempo de dedicación y conocimientos. Para mas información sobre los contratos de derivados de Matba-Rofex les dejamos este link: https://www.matbarofex.com.ar/producto/futuros-y-opciones-sobre-soja. Estos vehículos de inversión suelen no ser sencillos para la mayoría de inversores minoritarios, implican cierta complejidad por los vencimientos, márgenes de garantía, necesitan cierta proactividad de parte del inversor y "timing" de entrada, y de análisis por las volatilidades implícitas y la estructura temporal de los precios, (ya que no es lo mismo si el mercado presenta precios del contrato futuro más cercano mayores a los futuros siguientes como es el caso actual de la soja (backwardation) o viceversa (contango). Siempre que un activo está mostrando rentabilidades increíbles atrae la atención de inversores, pero cuando esta atención apunta a commodities, requiere conocerlos más, especialmente si son estacionales. Como los contratos de futuros y opciones se vencen, si un inversor no ajusta su timing de entrada puede que acierte en la dirección del activo, pero si su futuro se vence antes, posiblemente no materialice esas ganancias.

· Otra opción es realizarlo a través de fondos o Exchange Traded Funds ETFs. Un ETF es un fondo índice cotizado. Esto le convierte en un híbrido entre un fondo de inversión y una acción. Formalmente es un fondo de inversión y comprar participaciones de un ETF supone comprar una cesta de valores, igual que sucede con un fondo de inversión tradicional, pero cotiza en Bolsa igual que una acción. Con cuentas en brokers internacionales o locales que dispongan de operatorias de activos del exteiror se puede invertir por ejemplo en el ETF Teucrium Soybean (SOYB), cuyo principal objetivo es invertir en futuros de soja con el fin de "trackear" el precio de este commodity. Este ETF realiza roll over de tres posiciones de futuros, con reglas prestablecidas y fijas.

· Otra posibilidad en fondos son los Fondos Comunes De Inversión que incluyan posiciones de futuros. Por ejemplo, el Fondo Común de Inversión Premier Commodities, https://www.cafci.org.ar/ficha-fondo.html?q=525;1061 el cual tiene por objetivo obtener diversificación mediante inversiones en contratos de futuros de productos agropecuarios en mercados nacionales como Rofex y Matba o el fondo Pellegrini Agro, cuyo objetivo es invertir en instrumentos de renta variable (contratos de futuro) y renta fija agropecuarios de mediano/largo plazo con el objeto de alcanzar una valoración constante del patrimonio asumiendo la menor exposición al riesgo posible. Invierte en títulos de renta fija, renta variable, futuros de dólar y soja, además de otros instrumentos de administración de la liquidez.
https://www.pellegrinifci.com.ar/upload/Funds/InfoPdfs/49-agro-informacion-general.pdf.

· Hacia fines de este mes de mayo estará disponible una tercera opción de fondo en el plano local que será el Fondo Común de Inversión de Soja SMR. Con un monto mínimo de inversión de

$30.000 se podrá suscribir, Fue desarrollado por la administradora Southern Trust y el Banco Comafi, que actúa como banco custodio. Ya tiene autorización para cotizar y su lanzamiento permitirá adquirirlo desde cualquier Agentes de Liquidación y Compensación ALyC. Hemos tenido oportunidad de conocer el instrumento a partir de una disertación de Javier Marcus, Gerente de Negocios y RRII en SOUTHERN TRUST en MATBA-Rofex School. Southern Trust es una sociedad gerente de Fondos Comunes de Inversión, que mueve operaciones por $ 37.000 millones y cuenta con 8 años de antigüedad en el mercado local. Este Fondo Común de Inversión de Soja permitirá que una inversión que se realice en pesos pueda obtener resultados que reflejan la performance de precios de la oleaginosa, activo que cotiza en dólares, accionar por el cual será como tener un instrumento linkeado al dólar. Será una herramienta local, sencilla, eficiente tanto en su administración como desde el punto de vista impositivo, con la cual el inversor podrá materializar las tendencias del activo.

Capital humano e infraestructura educativa bonaerense.

Por Daniel Hoyos Maldonado

La evolución de una economía en el largo plazo es una función directa del capital acumulado en dicho ámbito. Si bien, tradicionalmente, el capital es, usualmente, identificado con los equipos, los edificios y demás bienes afectados a la producción, los economistas han destacado la relevancia del capital humano como un factor clave para el desempeño económico.

https://merida.anahuac.mx/posgrado/blog/problemas-del-sistema-educativo

Si bien se han ensayado diversas definiciones en torno a qué debe entenderse por Capital Humano, tal vez, la propuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), en diversas publicaciones, resulte bastante ilustrativa. Así, tal entidad sostiene que el Capital Humano comprende "los conocimientos, las aptitudes, las competencias y otros atributos incorporados a los individuos que son relevantes para la actividad económica".

De ello se infiere que el proceso educativo tendría una alta significación en la formación del capital humano. El reconocimiento de tal preeminencia no es nuevo en la economía. En efecto, el propio Adam Smith, según nos recuerda el premio nobel de economía Amartya Sen en su artículo "Capital humano y capacidad humana" [1], destacó la incidencia de la educación en el proceso de desarrollo de los países. Otros autores clásicos como John Stuart Mill y, particularmente, Jean Baptiste Say ahondaron esta mirada.

Luego, en la primera mitad del siglo XX, John Walsh retoma la idea en su artículo "El concepto de capital aplicado al hombre" [2]. Allí, analizando la decisión de los padres respecto a la educación de sus hijos indica que ellos "actúan con tanta racionalidad económica como la que tendrían si escogieran un negocio en el que invertir sus ahorros". Posteriormente, autores como Theodore Schultz y Gary Becker contribuyeron a dotar de mayor amplitud y profundidad a la teoría del capital humano, la cual continuó evolucionando hasta nuestros días.

Los avances en esta teoría muestran que, al menos, existen cuatro factores que contribuyen a la formación del capital humano: (i) la educación formal, (ii) la experiencia laboral, (iii) la capacitación profesional, y (iv) las condiciones sanitarias de la persona. Como es razonable esperar, las decisiones de las personas en esta materia se realizarán sobre la base de un cálculo costo – beneficio y tomarán en cuenta los precios relativos para la formación de su capital humano. Tales decisiones, más allá del plano individual, van configurando la

estructura del capital humano de una sociedad. Dado que la estructura intertemporal de los precios relativos puede verse afectada por las políticas monetarias y fiscales, no solo las decisiones en términos de capital físico sino, también, las relativas al capital humano pueden verse distorsionadas por las mismas, tal como indica Scott Burns[3].

En materia de educación formal, la incidencia de la política fiscal se puede advertir en varios aspectos. Por un lado, en el plano más evidente, el precio (arancel) de los servicios educativos, las erogaciones (salarios, materiales y mantenimiento) y la inversión (infraestructura y equipamiento). Por otro, la definición de los contenidos y su vinculación con el mundo productivo. Si bien todos estos aspectos son importantes, en este artículo el foco estará puesto en el plano de la inversión educativa.
La unidad de análisis será el nivel primario de la provincia de Buenos Aires en el año 2019, último período publicado oficialmente por el Ministerio de Educación de la Nación. Se ha seleccionado este nivel, pues, la base de comparación es uniforme.

En la esfera provincial, la educación primaria es provista directamente por establecimientos públicos o privados, diferenciándose estos últimos, a su vez, por contar o no con subsidio público. Al mismo tiempo, también, es posible distinguir si tales escuelas se encuentran en el ámbito urbano o rural.
En este ámbito, la inversión se manifiesta, entre otros conceptos, en los edificios (espacios para aulas, laboratorios, bibliotecas, gimnasios, y áreas de gestión); equipamiento (muebles, servidores y computadoras, equipos audiovisuales, etc.); y material bibliográfico. Sin perjuicio de ello, en este artículo se adoptará una versión estilizada de la inversión afectada directamente al proceso enseñanza – aprendizaje, por ello solo se considerará el equipamiento e infraestructura de aulas, bibliotecas y laboratorios. Al mismo tiempo se distinguirá si tales ámbitos cuentan con conectividad a internet y bajo qué modalidad, pues, las potencialidades del proceso enseñanza – aprendizaje son claramente diferentes.

INFRAESTRUCTURA AFECTADA AL PROCESO ENSEÑANZA – APRENDIZAJE EN ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS PRIMARIOS EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES,

Se expone la cantidad de establecimientos que disponen del concepto enumerado y entre paréntesis se indica su proporción respecto al total de establecimientos de la categoría.

		Ámbito Urbano			Ámbito Rural		
		Gestión					
	La escuela cuenta con:	Estatal	Privada c/subs.	Privada s/subs.	Estatal	Privada c/subs.	Privada s/subs.
(i)	espacio exclusivo para biblioteca	2.299 (85.2)	540 (46.4)	215 (46.7)	387 (27.0)	8 (53.3)	1 (33.3)
(ii)	servidor de uso escolar en biblioteca	117 (4.3)	57 (4.9)	17 (3.7)	46 (3.2)	0 (0.0)	0 (0.0)
(iii)	laboratorio de informática	1.277 (47.3)	879 (75.5)	299 (65.0)	520 (36.3)	9 (60.0)	1 (33.3)
(iv)	pizarra digital	1.145 (42.4)	182 (15.6)	150 (32.6)	820 (57.2)	0 (0.0)	2 (66.7)
(v)	conexión a internet	2.204 (81.7)	1.110 (95.4)	438 (95.2)	612 (42.7)	14 (93.3)	3 (100.0)
(vi)	conexión a internet de banda ancha	1.400 (51.9)	815 (70.0)	335 (72.8)	228 (15.9)	8 (53.3)	2 (66.7)
(vii)	aulas conectadas a internet	1.211 (44.9)	480 (41.2)	138 (30.0)	448 (31.3)	7 (46.7)	3 (100.0)
(viii)	biblioteca conectada a internet	1.229 (45.5)	387 (33.2)	193 (42.0)	183 (12.8)	8 (53.3)	2 (66.7)
Cantidad de establecimientos educativos		**2.699**	**1.164**	**460**	**1.433**	**15**	**3**

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Educación.

La tabla precedente combina el estatus de los establecimientos (tipo de gestión y ámbito territorial) y conceptos seleccionados de inversión educativa.

Probablemente, el dato destacado de este cuadro es el elevado nivel de conectividad a internet de los establecimientos educativos, con la sola excepción de las escuelas públicas rurales. Esto último se explicaría por la localización de algunos de estos colegios fuera del área de prestación del servicio. Ahora bien, el acceso a internet no implica, necesariamente, que los establecimientos cuenten con un servicio de calidad óptima y ello se puede advertir en la menor proporción de conexiones de banda ancha, especialmente en las escuelas públicas.

Por otra parte, se advierte que la gran mayoría de los establecimientos de gestión pública del ámbito urbano disponen de un espacio dedicado a una biblioteca. Tal proporción es claramente superior a la de sus pares privados y a las estatales del ámbito rural. No obstante, se aprecia que el número de estas bibliotecas conectadas a internet es sustancialmente más bajo. Al mismo tiempo, un bajísimo grupo de escuelas, tanto públicas como privadas, cuentan con un servidor para uso escolar. En tanto, el despliegue de un laboratorio de informática ha sido más ponderado por los colegios privados que los públicos.

Luego, la infraestructura tecnológica con que se ha dotado a las aulas se encuentra representada por la conectividad y por la incorporación de la pizarra digital. Este último elemento no se encuentra muy difundido, con excepción de los establecimientos estatales rurales. Luego, se aprecia que la conexión a internet del establecimiento no se traduce a que sus aulas accedan al servicio. En efecto, solo algo más del 50% de los colegios conectados a internet, tienen sus aulas asociadas a este servicio.

Si se analizan las diferencias de las proporciones exhibidas en la tabla precedente desde el punto de vista estadístico, se encuentran algunos resultados interesantes al momento de comparar, en el ámbito urbano, (i) los colegios de gestión pública y los de gestión privada que reciben subsidios públicos, y (ii) entre estos últimos y los estrictamente privados.

En el primer caso, la diferencia es marcada, salvo cuando se observan las proporciones referidas a la posesión de servidores de uso escolar en las bibliotecas. Del análisis se desprende que hay un sesgo a favor de las entidades privadas en términos de conectividad y banda ancha, pero no en su despliegue en aulas y bibliotecas. También, como se marcó precedentemente, al considerar los laboratorios de informática. Por el contrario, las escuelas públicas mostrarían mejores indicadores en términos de equipamiento del aula y de espacios para bibliotecas.

En el caso de la comparación de colegios privados con y sin subsidios, los resultados son menos concluyentes. En principio, no se observan diferencias estadísticamente significativas respecto a la conectividad ni en términos de espacio asignado a bibliotecas ni a su equipamiento (servidores de uso escolar). Si se advertirían diferencias de significación estadística a favor de los establecimientos que perciben fondos estatales en relación con los laboratorios de informática y la conectividad de las aulas. En tanto, los diferenciales tienen un signo opuesto en el caso de la posesión de pizarras digitales y de la conectividad de bibliotecas.

Por último, otro interesante parangón puede plantearse entre las escuelas públicas urbanas y rurales. Allí, un único concepto no presenta diferencias relevantes: los servidores dedicados al uso escolar en bibliotecas. Por el contrario, si hay marcadas diferencias en el comportamiento del resto de las variables. Así, la proporción de los establecimientos urbanos resulta claramente superior en todas ellas con la única excepción de las tenencias de pizarras digitales. Este punto resulta claramente interesante, pues, se trata de la misma gestión solo distinguida por el despliegue territorial de los colegios.

Como conclusión general, en la provincia de Buenos Aires, existe una gran proporción de colegios que no exhibe niveles óptimos de infraestructura aplicada al proceso enseñanza – aprendizaje, tanto a niveles de colegios públicos como privados. En principio, a nivel urbano, las escuelas privadas, reciban o no subsidios, no se diferencian tan significativamente en esta materia. A nivel agregado, si existen diferencias en infraestructura entre establecimientos públicos y privados. También resulta muy llamativo el diferencial de despliegue de infraestructura educativa entre el ámbito urbano y rural, dentro de las escuelas de gestión pública.

Este análisis preliminar puede ser complementado con una evaluación de los resultados de la gestión educativa. Concretamente, en una futura nota se examinarán tanto la relación existente entre las variables indicadas precedentemente y otras representativas del resultado de la gestión académica en términos de capital humano (por ejemplo, la retención de matrícula y de promoción de estudiantes), así como el nivel de eficiencia para alcanzar tales logros.

---

[1] *Sen, A. (1998). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de economía, 17(29), 67-72.*
[2] *Walsh, J. R. (1935) Capital Concept Applied to Man, Quarterly Journal of Economics, XLIX, 255-285.*
[3] *Burns, S. (2018). Human Capital and Its Structure. Journal of Private Enterprise, 33(Summer), 33-51.*

Usted pregunta, IECON responde

Lo invitamos a enviarnos su consulta antes del 10 de cada mes para que nuestro equipo pueda darle una respuesta a sus consultas.

instituto_economia@econ.unicen.edu.ar

Ignacio: ¿Qué condiciones impositivas tienen empresas como facebook y instagram en la Argentina? Una empresa hace publicidad, se cobra en dólares, los impuestos son altísimos!!! Publicitas por 2 mil pesos y terminas pagando $3600 aprox y NO entregan una factura para desgravar impuestos iva etc...

IECON: Existen 3 objetivos de marketing en facebook ads según sea lo que quieres potenciar. Si sólo quieres que las personas vean tus anuncios usarás **Reconocimiento**. Si quieres obtener fans, que las personas visiten tu sitio web, que la gente interactúe con tu post o anuncio (reacciones, comentarios, reproducciones de un video, vistas de fotos, etc.) u obtener clientes potenciales usaras el objetivo de **Consideración (engagement).** Si necesitas ventas, que las personas añadan productos al carrito o alguna acción que consideres importante en tu sitio web como clicar en un botón o suscribirse a tu newsletter, usaras el objetivo de **conversiones**. Dependiendo del tipo de cuenta, serán los costos de publicidad que afrontes. La publicidad de Facebook, o Facebook Ads es tanto la publicidad que realizás para Facebook como la que hagas para Instagram. La empresa es la misma y normalmente se sintetiza el concepto diciendo «Facebook Ads».

La cuenta publicitaria es aquel lugar donde gestionamos nuestras campañas y tiene asociado un método de pago y una divisa. O sea, podes gestionar una cuenta en dólares o en pesos.

Las cuentas publicitarias personales que están vinculadas a un perfil. Es la primera que ves cuando vas a facebook.com/adsmanager desde tu perfil.

Las cuentas publicitarias comerciales, son las que están dentro de un Business Manager o Administrador comercial y son las ideales para poder aprovechar todo el potencial de la publicidad. Son las que vas a ver en configuración de tu business manager, en la sección cuentas publicitarias.

Además de la publicidad, los impuestos también aplican sobre otras herramientas digitales, que van desde plataformas de mail profesionales a hosting de sitios web, almacenamiento de datos y aplicaciones de edición de fotos y videos.

Cuando comenzás a hacer publicidad con Facebook, hay distintas formas por las cuales podés pagar tus anuncios. Tenés los pagos manuales o los pagos automáticos. En la página de Facebook para empresas se pueden acceder a estos datos.

https://www.facebook.com/business/help/716180208457684?id=1792465934137726

· Los pagos manuales son los pagos en efectivo de prepago. Sólo están disponibles para seleccionar en cuentas publicitarias personales seleccionando pago en efectivo la primera vez que vayas a hacer publicidad. Si la primera vez ya seleccionaste pago en tarjeta, NO tendrás más la opción de hacer pago en efectivo.

· Los pagos automáticos son pagos con tarjeta de crédito o débito. Tiene que ser Mastercard o Visa la tarjeta. También podés utilizar las tarjetas de prepago como Ualá o Mercadopago.

El modo de **pago manual** tiene el siguiente funcionamiento:
- Precargás dinero (por ejemplo en un local de Pago Fácil o Rapipago)
- Comenzás a hacer campañas y te debitan del saldo todo lo que hayas consumido el día anterior.

En Argentina cuando hacés prepago, te suman los impuestos a la boleta de pago.
El **pago automático** es pago con tarjeta de crédito.
En tarjeta de crédito vas a ver los impuestos al final de tu resumen.

Desde el **punto de vista impositivo,** en Diciembre de 2019, bajo la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva Resolución General 4659/2020, comenzó a regir un impuesto de 30% sobre las compras en el exterior desde la Argentina. Sin embargo, para las empresas de servicios digitales se aplicó un decreto que limitó ese impuesto al 8%.

La retención del 35% a cuenta de Ganancias e Ingresos Brutos encareció de un momento a otro las herramientas básicas que utilizan los emprendedores del mundo digital, que se facturan en dólares.
Si bien el consumo en pautas publicitarias denominadas en pesos se paga en pesos, **no hay modo de evitar que se aplique la retención del 35%, que se suma al recargo del impuesto PAIS, ya vigente desde enero de 2020.**

Tickets de pagos por publicidad

Con estas imágenes de pagos tomadas de posteos en redes sociales vemos que el gasto en publicidad en redes genera casi un 60% de impuestos.

Al no tributar en la Argentina, ninguna de las facturas de Facebook que se pueden descargar desde su Administrador Comercial, tendrán IVA. Dichas facturas sí se pueden utilizar para descontar del pago de ganancias de cumplirse los demás requisitos de la ley 20628. Facebook no tributa en Argentina, pero la AFIP le pide a quien le paga, al prestatario o beneficiario de sus servicios, de lo que sería una "importación del servicio" que le retenga el IVA. Esto es claro en el pago a través de un banco con tarjeta.

A comienzos del año pasado, empresas y personas recibieron resúmenes bancarios, por aplicación de la Ley mencionada de solidaridad. Algunas personas y empresas que compraron Ads en Facebook recibieron un cargo cercano al 30% sobre sus compras. Lo que ocurrió es que al 8% del impuesto solidario comenzó a cobrarse un 21% en concepto de IVA para empresas de servicios digitales radicados en el exterior. Dicho impuesto corresponde a la Ley 27.430, vigente desde el 27 de Junio de 2018, pero que no estaba en vigencia para servicios digitales como Facebook antes de la promulgación de la nueva La Ley de Solidaridad Social. Se aplicó el 8% más un 21% de IVA sobre la publicidad más ese 8%, o sea, un 30%. Según lo investigado en algunas notas, **AFIP indicó que en caso de no corresponda la percepción de ese 21% podrás solicitar la devolución de ese gravamen**.

¿Quiénes pueden recuperar ese 21% IVA? Todos aquellos que son Responsables Inscriptos, se puede presentar ese pago adelantado de IVA como parte de crédito a tu favor, que podrás descontar del pago de IVA del mes en curso.

En caso de que hayas comprado Ads desde tu cuenta personal, y seas monotributista, ese 21% adicional no tenés que pagarlo, porque no vas a poder descontarlo. Tenés que hacer este reclamo en tu banco para gestionar un reintegro.

Otro punto, En Marzo de 2019 la AFIP hizo un dictamen a favor de Facebook que exime a sus clientes corporativos de la retención de 31,5% sobre la compras realizadas en Facebook. La AFIP consideró

que, en el arco de la ley de impuesto a las ganancias, las operaciones de Facebook Ireland en el país generan una renta de “fuente extranjera” y, por lo tanto, no está alcanzada por el gravamen local. Se concluyó que no hay actividad permanente de Facebook Ireland en el país requerido en el artículo 5° de la ley del impuesto a las ganancias para que su renta se encuentre gravada por este tributo.

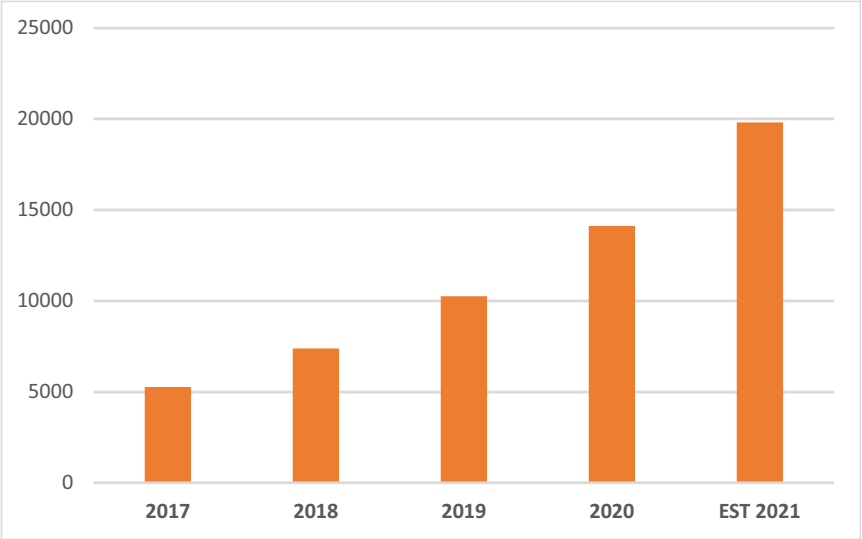
Hay reclamos desde organizaciones que se han hecho para solicitar al Gobierno "la exención inmediata de la alícuota del impuesto país para servicios digitales de las plataformas Facebook y Google y todas las aplicaciones cuyo fin sea la de gestión y desarrollo de una actividad comercial digital". Por el momento no han avanzado al respecto.

Recomendamos que hables todos estos temas con un contador y la AFIP para que te provean de toda la información para hacer tu reclamo en el banco si sos monotributista o para tomarte el IVA a favor si sos Responsable Inscripto. Las normativas siempre se van actualizando o van cambiando y algo que hoy no es posible luego puede que sí lo sea.

En conclusión, este es un ejemplo más no sólo de la presión impositiva excesiva sino también de los costos en dinero y tiempo que genera la falta de seguridad jurídica, un alto costo que las empresas y emprendedores independientes deben sumar a otros tantos en el país. El continuo cambio de reglas de juego tiene un impacto directo para cualquier modelo de negocios, en especial para aquellos que se basen en la venta de productos y servicios 100% de forma online. Pero también, la comunicación de dicho impuesto y posterior decreto y aplicación fue desprolija. Tanto para los usuarios que se vieron impactados como para muchos de los bancos que aplican este impuesto. La burocracia y la ineficiencia de los hacedores de política es gran parte de nuestro problema como sociedad. No es de extrañar que nuestra economía siga siendo casi la mitad informal o en negro y que muchas empresas terminen optando por irse del país aprovechando desde un país vecino las oportunidades de mercado, pero sin quedar envueltas en esta maraña de superposición de tributos, normas poco claras y cambios continuos.

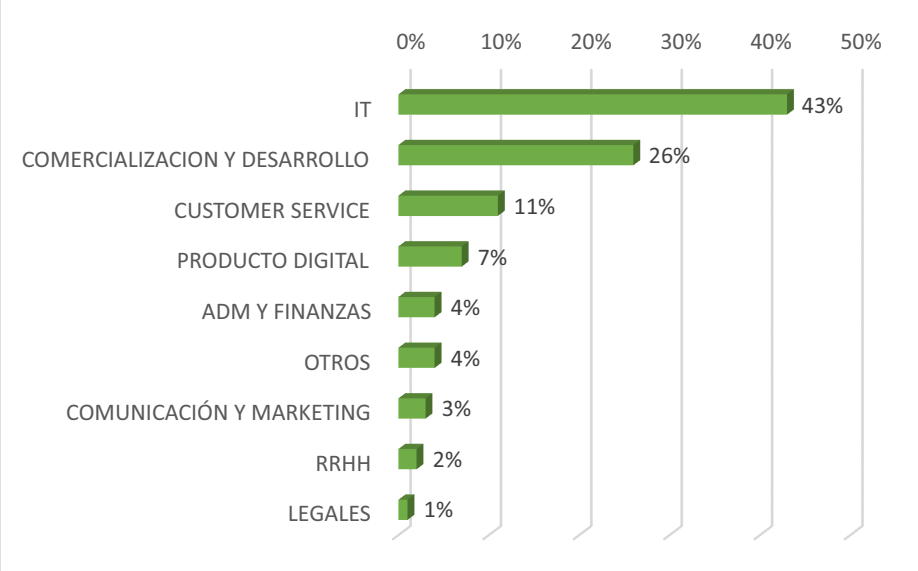
La Coyuntura en gráficos

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA SOJA



Fuente: Cámara Argentina de Fintechs

¿EN QUÉ ÁREAS SE PROYECTAN CREAR PUESTOS DE TRABAJO EN FINTECHS EN ESTE AÑO 2021?



Fuente: Cámara Argentina de Fintechs

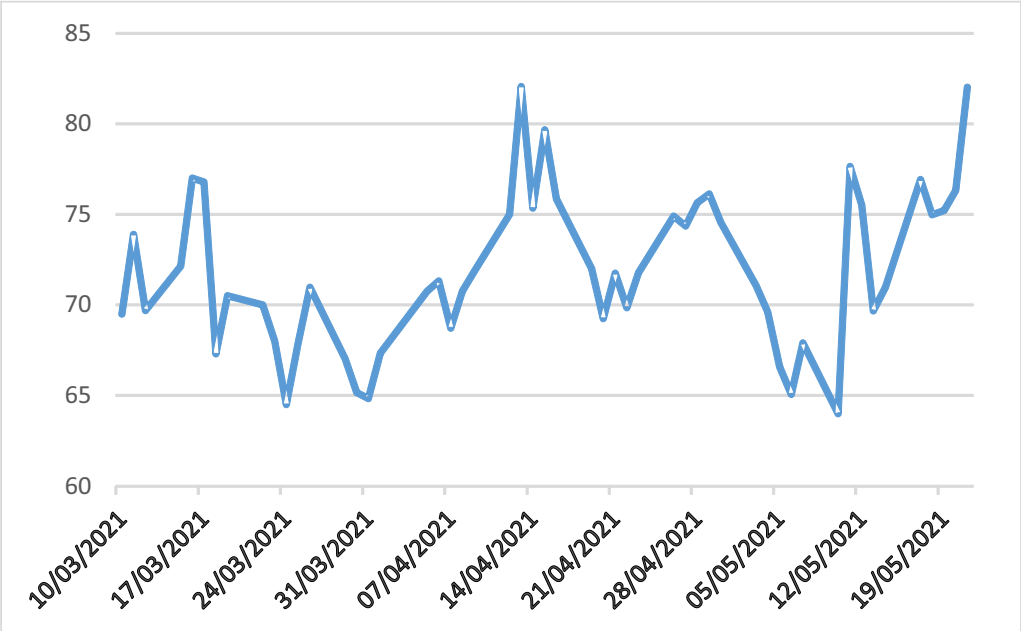
PROYECCIONES DE CRECIMIENTO GLOBAL 2019 A 2022, SEGÚN EL FMI

	2019	2020	2021	2022	2020-2022
MUNDO	2,80%	-3,30%	6,00%	4,40%	7,00%
DESARROLLADOS	1,60%	-4,70%	4,30%	5,10%	4,50%
EEUU	2,20%	-3,50%	6,40%	3,50%	6,30%
AREA EURO	1,30%	-6,60%	4,40%	3,80%	1,20%
EMERGENTES	3,60%	-2,20%	6,70%	5,00%	9,60%
CHINA	6,00%	2,30%	8,40%	5,60%	16,70%
LATAM	2,00%	-7,00%	4,60%	3,10%	0,30%
ARGENTINA	-2,10%	-10,00%	5,80%	2,50%	-2,40%
BRASIL	140,00%	-4,10%	3,70%	2,60%	2,00%
MEXICO	-0,10%	-8,20%	5,00%	3,00%	-0,30%

Fuente: World Economic Outlook

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE ROBLOX CORPORATION

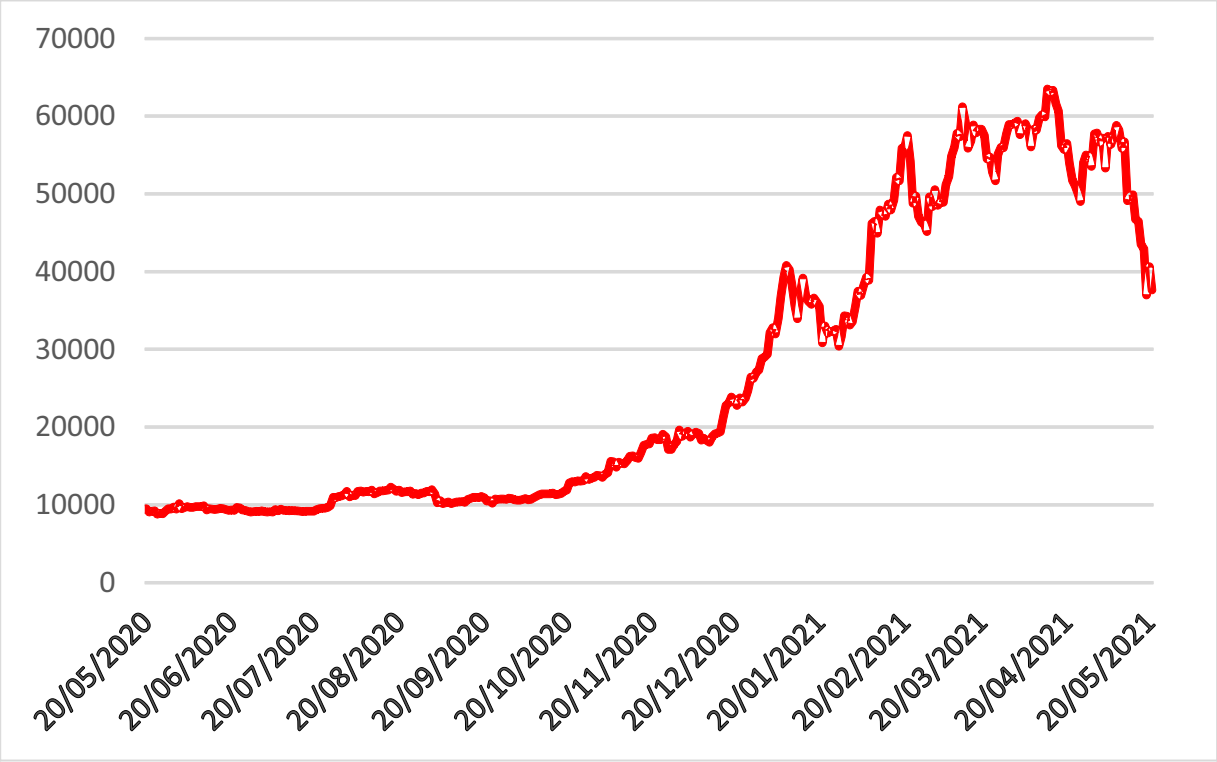
Roblox es una plataforma de videojuegos en línea, el cual tiene un sistema de creación de juegos desarrollado por Roblox Corporation en la que los usuarios pueden crear sus propios mundos virtuales. Desde octubre de 2019, la plataforma cuenta con más de 5 000 000 creadores de juegos, y más de 200 millones de jugadores activos mensuales, que han registrado más de 450 millones de horas de juego.



Fuente: elaboración propia con datos de yahoo.finance

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DEL BITCOIN

En nuestro newsletter anterior respondimos una consulta de lectores sobre la baja incipiente de criptomonedas en abril donde proyectábamos una dirección bajista del BTC, que durante este mes de mayo se pronunció, pasando la cotización a la zona de USD34000-33600 en los mínimos del 21-5.



Fuente: elaboración propia con datos de cierres diarios de yahoo.finance

CUADRO DE VARIABLES FINANCIERAS AL 21-05-2021

VARIABLES FINANCIERAS	21/05/2021	VARIACION YTD - 2021
DÓLAR OFICIAL EN ARGENTINA - VENTA	99,50	11,48%
DÓLAR EN BRASIL (VS.REAL)	5,37	3,32%
RIESGO PAÍS -EMBI+ ARGENTINA JPMORGAN	1544	12,54%
INDICE S&P MERVAL (ARGENTINA)	56221	9,55%
DOW JONES (USA)	34207	11,77%
BOVESPA (BRASIL)	122592	3,00%
SOJA . MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	560,16	17,54%
MAIZ. MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	258,45	38,36%
TRIGO. MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	247,19	4,99%
PETROLEO WTI -USD POR BARRIL	63,87	31,64%
ORO - USD POR ONZA	1881,85	-0,61%
TASA BADLAR ENTIDADES PRIVADAS EN $	34,19%	-0,18%
PLAZO FIJO 30 DÍAS EN $	34,00%	0,00%
BITCOIN	35.008,00	20,71%