

Instrumentos de cobertura



Futuros de dólar: cómo blindar a una pyme de la volatilidad cambiaria

El mercado de futuros es visto como un mundo para grandes empresas. Pero, en realidad, es una herramienta que les permite a las empresas chicas fijar el precio de la divisa

JULIÁN YOSOVITCH
jyosovitch@cronista.com

El mercado de capitales tiene innumerables herramientas para hacer que las compañías puedan ser más eficientes en cuanto al acceso al financiamiento, así como para el manejo de los riesgos a los que se enfrentan. Una de estas herramientas está relacionada con los contratos de futuro de dólar mediante los contratos de futuro de Rofex.

En un país en el que el dólar fluctúa a toda velocidad, los futuros permiten a las compañías fijar un tipo de cambio para poder determinar tanto sus costos como sus ingresos futuros medidos en términos de moneda dura. De esa manera, tienen definidas de antemano variables operativas clave.

Independientemente de que la compañía sea importadora, exportadora o simplemente un comercio local, los contratos a futuro de dólar les permiten ser más eficientes en cuanto a la administración de los riesgos cam-

biarios y en cuanto al cuidado de su capital de trabajo.

Marcelo Comisso, Gerente de Investigación y Desarrollo de Mercado de Rofex destaca algunos tips para desarrollar estrategias de cobertura y explica que los futuros de dólar son contratos financieros que permiten fijar con anticipación un valor para el dólar. "Las operaciones se pactan para vencimientos estandarizados, hoy por ejemplo es posible negociar futuros de dólar con vencimiento consecutivo hasta enero 2019. Son contratos que se liquidan por diferencia de precio, esto implica que quien compra futuros de dólar no va a tener que entregar pesos a cambio de dólares y lo mismo en sentido inverso para el vendedor, sino que va a recibir pesos por la diferencia entre el precio pactado al momento de registrar el contrato y el precio al momento de su cancelación".

Desde el lado operativo, Comisso resalta que cada contrato es por u\$s 1000, y para poder contratar es necesario depositar una garantía en el mercado cuyo monto es inferior al 10% del valor del contrato. La garantía se devuelve una vez que el contrato vence o es cancelado.

"El resultado del contrato va a surgir de la diferencia entre el precio original pactado al momento de concertarlo y al momento en que se pacta. Para cancelarlo tengo que hacer la opera-

ción inversa (si la operación inicial fue una compra, tengo que cancelar con una venta) o aguardar al vencimiento. Al vencimiento, los contratos se cancelan contra el valor del tipo de cambio mayorista que publica el BCRA conforme a la comunicación A3500", destaca Comisso.

En el caso de las pymes, "los futuros les permiten cubrir en forma eficiente y a muy bajo cos-

Sin riesgo cambiario, una empresa puede ganar ventas evitando remarcar "por las dudas"

to los eventuales descaldes de moneda que puedan tener en su balance. Por ejemplo, una pyme exportadora que factura en dólares y tiene la mayoría de sus costos en pesos puede asegurar su facturación en pesos vendiendo futuros de dólar. Una pyme que tenga deudas en dólares y facturación en pesos puede especificar su deuda comprando futuros de dólar", cierra el Gerente de Investigación y Desarrollo de Mercado de Rofex.

Mariano Sardáns, CEO de FDI, destaca que el futuro de dólar actúa como un seguro de cambio. Permite fijar un tipo de cambio a futuro y así olvidarse de los vaivenes y la incertidumbre cotidianos del dólar. Al desapare-

cer el efecto variable del tipo de cambio, las pymes pueden concentrarse en ser competitivas, sin morir en el intento.

Desde el lado operativo, para los importadores y/o vendedores de productos o servicios con insumos dolarizados, los vuelve más competitivos: la suba del dólar deja de ser un temor. Pueden vender en pesos, a plazo y sin cláusulas de ajuste. Desaparece el riesgo de perder el margen de ganancias o -peor aún- de no poder siquiera reponer el stock. "Esta herramienta les evita perder ventas cuando exageran y le cargan a las facturas un tipo de cambio demasiado alto para estar cubiertos", agrega Sardáns.

A su vez, para los exportadores y/o vendedores de servicios en dólares, su uso es también altamente beneficioso. "Les permite vender a plazo sin por ello estar expuestos a la baja del dólar dado que sus ventas son en esta moneda, pero sus costos son en pesos (corriendo el riesgo de perder el margen de ganancias o, peor aún, de haber vendido a pérdida)", completa el CEO de FDI.

Un tercer grupo de beneficiados son quienes quieren dolarizar todo o parte del capital de trabajo en pesos (caja operativa más cuentas a cobrar más otros no dolarizados) o los saldos transitorios colocados a tasa (en Lebac, por ejemplo) sin por ello tener que desarmar la inversión. "El seguro de cambio es fácil de

instrumentar, sencillo de operar y está al alcance de cualquier pyme. No se necesita ser una gran multinacional para acceder a esta herramienta. Liberarse de la variable del dólar no es menor para una Pyme, la cual ya tiene bastante incertidumbre con el día a día de la empresa", cierra Mariano Sardáns, CEO de FDI.

Como toda herramienta dentro del mercado de capitales, es-

Los contratos de dólar a futuro se pueden operar desde montos que parten de los \$ 1000

te tipo de contratos también puede ser utilizado a modo especulativo y gracias a que existen este tipo de operaciones, el volumen diario de estos instrumentos es más elevado que si el mismo no existiese. Con lo cual, en un mismo mercado se complementan aquellos jugadores que buscan una cobertura para sus portafolios y/o para hacer más eficientes sus compañías así como aquellos que encuentran en este tipo de activos una herramienta para desarrollar actividades especulativas. De esta manera se complementan unos con otros y hacen que el mercado sea más profundo y eficiente a la hora de definir los precios dentro del mismo.