



Ebury, con el Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (27 de junio)

## Ebury ofrece pistas para que la pyme se cubra del riesgo en mercados exteriores en el periodo pos-COVID-19

- Ebury cree que el impacto negativo del COVID-19 sobre la economía española y la del conjunto de la Unión Europea volverá a constituir un incentivo para que las pymes diversifiquen sus mercados exteriores
- La entidad financiera advierte que la exposición a mercados exóticos lleva aparejados riesgos relacionados con el tipo de cambio, por lo que aconseja cubrirse con productos sencillos y transparentes

Madrid, 24 de junio de 2020 - Informe

Para las empresas exportadoras e importadoras, operar con países que comparten la misma moneda, aparte de un idéntico marco jurídico, representa siempre aminorar su exposición al riesgo. Y eso explica que aún hoy el 51,6% de nuestra actividad comercial con el exterior se centre en los países de la Unión Europea.

Sin embargo, como ya ocurriera con la crisis de 2009, cuando la contracción del mercado interior supuso un catalizador para que nuestras empresas, y particularmente las pymes, se lanzasen a los mercados exteriores, el impacto negativo del COVID-19 sobre la economía española y la del conjunto de la Unión Europea, volverá a constituir un incentivo para la internacionalización, aunque con algunos matices.

El hecho de que la UE vaya a ser una de las áreas económicas más castigadas del mundo por el coronavirus, con una contracción que organismos como el BCE sitúan entre el -7,5% y el -12% en el escenario más negativo, supondrá un estímulo para que las empresas diversifiquen sus mercados exteriores y pongan la vista en destinos más alejados.

### Áreas de oportunidad en el mundo

En ese nuevo mapa de oportunidades para nuestras empresas, emergen mercados en el sudeste asiático como China, Japón o Corea del Sur, con una menor incidencia de la epidemia y con unas estructuras productivas que han



estado menos tiempo paralizadas, o también, dentro de la misma área, el grupo de países del ASEAN, que llevan desde inicios del 2000 con crecimientos superiores al 5%. Otro entorno de oportunidad es el representado por África Subsahariana, cuyas proyecciones demográficas, proyectos de integración económica y regional y planes de institucionales de modernización constituyen interesantes alicientes para atraer negocios.

Si bien es cierto que la diversificación de mercados aporta a las empresas una oportunidad clara para incrementar sus ventas y compensar los ciclos recesivos de unos mercados con los expansivos de otros, la exposición a mercados que podríamos calificar de exóticos, por acumular nuestras empresas escasa o nula experiencia con ellos, aconseja adoptar una serie de cautelas con el fin de amortiguar o controlar los riesgos.

Uno de estos, y no menor, es el que tiene que ver con el tipo de cambio, un factor incontrolable para las empresas, en la medida que es consecuencia de decisiones o acontecimientos relacionados con la política, la economía, la fiscalidad o las medidas de índole monetaria que adoptan los bancos centrales.

## Orientaciones para que la pyme se cubra del riesgo de divisa

Sumándose a la celebración del [Día Internacional de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas](#), Ebury, la fintech especializada en pagos internacionales e intercambio de divisas, ofrece algunas orientaciones para que las empresas, y en especial las pymes, que cuentan con menos recursos especializados en mercados exteriores, se cubran del riesgo de divisa.

Partiendo de una buena planificación de los pagos y cobros a realizar a lo largo del ejercicio en ese país, se debería proyectar el tipo de cambio al que van a cerrar esos flujos. Para ello, contar con el asesoramiento de profesionales especializados en este campo constituye la mejor opción.

Además, Ebury recuerda que existe una batería de servicios financieros especializados que ofrecen soluciones adaptadas a las necesidades de las pymes en unas condiciones muy interesantes en términos de transparencia, versatilidad y coste. He aquí algunas de estas soluciones:



## Productos específicos de cobertura

Por un lado, están los seguros de tipos de cambio, que constituyen la fórmula más simple de cara a que la empresa pueda hacerse una previsión presupuestaria de sus flujos monetarios en el extranjero. Frente a la posibilidad de recurrir al mercado spot (al contado, comprando o vendiendo según la cotización del momento) esta opción te asegura un tipo de cambio firme a una fecha (o periodo de tiempo) concreta.

Los seguros de tipo de cambio son productos sencillos y transparentes, que generan una certeza al 100% sobre el precio al que se van a cerrar las operaciones en una fecha convenida.

Otra alternativa son las órdenes de mercado. Permiten ejecutar operaciones de manera automática con el objetivo de obtener la mejor cotización posible y aprovecha picos de volatilidad las 24 horas del día.

Las órdenes de mercado consisten en establecer por adelantado una cota o límite deseado al cual se estaría dispuesto a vender o comprar, tanto en operaciones al contado (spot) como en la contratación de un seguro de tipo de cambio, durante un periodo de tiempo dentro del cual, en el caso de alcanzar dicha cota, se cerraría la posición y se ejecutaría la operación.

Al margen de estos productos, Ebury recuerda también las ventajas que para la empresa representa poder ejecutar pagos y cobros internacionales en más de 140 divisas en plazos de ejecución inmediatos o de tan solo unas horas y a unos tipos de cambio competitivos. De esta manera, se simplifica a los exportadores e importadores la operación de pagar o repatriar beneficios desde el país donde se realizan las ventas o desde una cuenta en divisas en España sin costes adicionales.

### Contacto:

Marga Becedas  
[marga@armendarizpr.es](mailto:marga@armendarizpr.es)  
Móvil. 675372633  
Enrique Armendáriz  
[enrique@armendarizpr.es](mailto:enrique@armendarizpr.es)  
Tel. 91 431 73 25  
Móvil. 616 06 73 76