

Ebury ofrece las claves para gestionar el riesgo de tipo de cambio en el sector agroalimentario

- Ebury, la entidad financiera especializada en pagos internacionales e intercambio de divisas, focalizada en sector empresarial con actividad exterior, ha elaborado una guía en la que ofrece pautas a las empresas agroalimentarias españolas para gestionar el riesgo de tipo cambio en sus operaciones con el exterior.

Madrid, 11 de noviembre de 2021 – Informe.

Tanto en las actividades de exportación como de importación, la variación en la cotización de las divisas en el mercado configura siempre un mapa de oportunidades o de penalizaciones para la tesorería de las compañías. Se trata de una variable exógena, la mayor parte de las veces incontrolable para las empresas, en tanto que responde en muchas ocasiones a decisiones o acontecimientos relacionados con la política, la economía, la fiscalidad o las medidas de índole monetaria que adoptan los bancos centrales.

Conformada por más de 30.000 empresas que aportan más del 2,5% del PIB nacional, la industria alimentaria en España se erige como un pilar fundamental para nuestra economía, presentando además una balanza comercial positiva. Genera un volumen de negocio superior a los 130.000 millones de euros, el equivalente al 23,3% del sector industrial y emplea al 22,1% de las personas ocupadas.

Sus mercados exteriores están compuestos principalmente por la Zona Euro (56,7%), donde el riesgo de tipo de cambio tiene nula incidencia por tratarse de países que comparten la misma moneda. El resto de las exportaciones se dirige a terceros países, donde el factor divisa adquiere una gran relevancia. En concreto, el 7,2% de las exportaciones agroalimentarias va dirigido a los estados miembros de la UE que no pertenecen a la misma zona monetaria, y el 36,1% restante a países extracomunitarios, bien sean europeos o de cualquier otro continente.

Entre los principales destinos de las exportaciones en la Zona Euro, destacan Francia, Italia y Alemania, mientras que fuera del área que delimita la moneda común destacan Polonia o la República Checa. Fuera del continente europeo, el principal destino de nuestros productos es China y, en segundo lugar y tercer lugar, respectivamente, Reino Unido y Estados Unidos. A ellos se suman,

Ebury What borders?

(+34) 918 293 722 | Ebury Paseo de la Castellana 202, 28046 Madrid

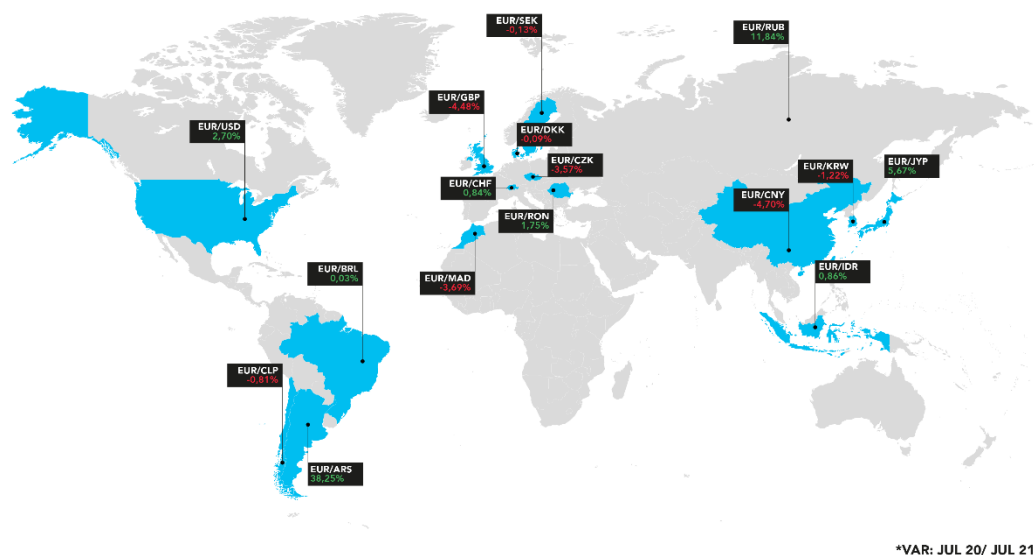
info@ebury.es | ebury.es

entre las primeras posiciones, otros países de Asia, como Corea del Sur o Japón, o el vecino Marruecos.


Por lo que respecta a los principales orígenes de las importaciones agroalimentarias españolas, China figura en primera posición, seguida por Estados Unidos y Marruecos. Asimismo, Sudamérica supone también un actor muy importante a la hora de atraer mercancías exteriores, destacando sobre todo países como Argentina, Perú o Brasil.

Mapa que describe el mercado internacional de divisas

La fotografía que ofrece el mercado de divisas después de un año en relación con los países socios de España en el sector de la agroalimentación (véase la ilustración inferior que recoge las variaciones en mercado de divisas entre julio de 2020 y julio de 2021) ofrece algunos detalles a tener muy en cuenta por parte de las empresas agroalimentarias con el fin de que adopten estrategias que les permitan amortiguar o controlar los riesgos.



A la vista de las variaciones experimentadas por la cotización del euro respecto de las monedas locales de nuestros principales socios comerciales, resulta relevante para las empresas acometer una adecuada gestión del riesgo de tipo de cambio con la ayuda de especialistas en divisas. No obstante, con el fin de ofrecer pautas de actuación que redunden en una gestión más segura y



eficiente frente a los vaivenes de los mercados, Ebury ofrece algunas claves de actuación:

1. Planificar las compras y ventas del ejercicio, estableciendo un calendario de pagos y cobros en divisa. Cerrar un seguro de tipo de cambio para un porcentaje de la exposición y hacerlo teniendo en cuenta presupuestos anteriores y previsiones futuras, facilitará el establecimiento de nuevos precios y generará confianza y tranquilidad a la hora de realizar las ofertas o ejecutar los pagos. Esto ayudará además a poder hacer una previsión anual sobre los márgenes comerciales.

2. Considerar la oportunidad que implica exportar en moneda local. Constituye una excelente decisión desde el punto de vista comercial, pero la gestión del riesgo de divisa, en este caso, es clave. Exportar en moneda local implica facturar los productos en dicha moneda, incurriéndose en un riesgo de divisa a la hora de repatriar los fondos (la empresa española tendrá que vender la moneda local para comprar euros). Este problema se acentúa cuando hablamos de las llamadas divisas exóticas, cuyo volumen de negocio es considerablemente menor y conllevan un mayor riesgo a la hora de operar con ellas, debido principalmente a su mayor volatilidad y a su reducida liquidez.

3. Aprovechar momentos de calma en los mercados es la mejor manera de protegerse contra el riesgo. Se trata de aprovechar niveles de volatilidad bajos de las divisas principales para cubrir la mayor cantidad de exposición futura posible. En estos momentos, el hecho de que algunos bancos centrales se estén preparando para subir tipos de interés, anticipa incertidumbre y posibles periodos de mayor volatilidad.

4. Buscar la máxima agilidad en los pagos. Una mayor rapidez en la ejecución de los pagos internacionales puede ayudar a las pymes españolas a negociar mejores condiciones con sus proveedores extranjeros. La eficiencia del proceso de pagos dependerá del canal de envío que un proveedor de divisas use, así como de la tecnología integrada en tal proceso, lo que aportará mayor seguridad y confianza en las relaciones comerciales exteriores de las pymes.

5. Conocer las herramientas y productos de cobertura que existen en el mercado y sus costes. Los productos más habituales son:

- Compra venta spot/contado: transacción de compra/venta con entrega inmediata.

Ebury What borders?

(+34) 918 293 722 | Ebury Paseo de la Castellana 202, 28046 Madrid

info@ebury.es | ebury.es

- Seguro de tipo de cambio abierto y cerrado: permiten fijar un tipo de cambio para compra/venta de la divisa durante un periodo de tiempo, consiguiendo eliminar completamente la incertidumbre y el posible impacto de la volatilidad del par de divisas. El seguro de cambio cerrado consiste en la contratación de una compra o venta de divisa a plazo en una fecha futura cierta. El seguro de cambio abierto permite contratar la compra o venta de un importe máximo de divisa a una fecha final futura, pudiendo realizar disposiciones parciales durante ese periodo de tiempo.
- Órdenes de mercado: Permite establecer una cota/límite deseado al cual se estaría dispuesto a vender/comprar, tanto en operaciones SPOT (o al contado) 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 130 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- o de poder obtener cuentas de cobro en distintos países para facilitar las transacciones con los agentes locales y reducir costes

Estas son solo algunas de las consideraciones que toda empresa debe plantearse cuando tenga actividad comercial fuera de las fronteras del euro, con el objetivo de minimizar riesgos, que a su vez le proporcionen mayor seguridad en sus operaciones y un ahorro de costes

Acerca de Ebury


Ebury es la compañía fintech especializada en pagos y cobros internacionales e intercambio de divisas. Ofrece soluciones financieras dirigidas principalmente a pymes y midcaps con actividad exterior en más de 130 monedas -tanto para mercados principales como emergentes-, así como estrategias de administración de efectivo, financiación a la importación y gestión del riesgo de tipo de cambio.

Fundada en Londres en 2009 por los ingenieros españoles Juan Lobato y Salvador García, la compañía, que cuenta entre sus accionistas de referencia con Banco Santander, ha ido incrementando su presencia global en el mercado hasta conformar

Ebury What borders?

(+34) 918 293 722 | Ebury Paseo de la Castellana 202, 28046 Madrid

info@ebury.es | ebury.es



una red compuesta por 24 oficinas en 20 países y más de 1.100 empleados. Sólo durante el último año, el volumen de transacciones ejecutadas por Ebury asciende a 21.000 M\$.

A lo largo de su historia, la compañía ha recibido más de 20 premios internacionales, entre los que destacan el Financial Times 1000 Europe's fastest-growing companies 2020 o el The Sunday Times Tech Track 100. Todos estos reconocimientos sitúan a Ebury como una de las principales empresas europeas de tecnología financiera.

Contacto:

Marga Becedas

marga@armendarizpr.es

Móvil. 675372633

Enrique Armendáriz

enrique@armendarizpr.es

Tel. 91 431 73 25

Móvil. 616 06 73 76

Ebury What borders?

(+34) 918 293 722 | Ebury Paseo de la Castellana 202, 28046 Madrid

info@ebury.es | ebury.es