

Capítulo 14

Gestión del riesgo de tipo de cambio (FX)

Cómo exportar en monedas extranjeras

El tipo de cambio (FX) es un factor de riesgo que con frecuencia es descartado por las pequeñas y medianas empresas (PYME) que desean entrar, crecer y triunfar en el mercado global. Si bien la mayoría de los exportadores de las PYME de Estados Unidos prefieren realizar las ventas en dólares estadounidenses, actualmente los compradores extranjeros solventes están demandando cada vez más realizar el pago en moneda local. Desde el punto de vista de un exportador estadounidense que elige vender en moneda extranjera, el riesgo de tipo de cambio supone la exposición a pérdidas financieras potenciales debido a la devaluación de la moneda extranjera contra el dólar estadounidense. Obviamente, esta exposición puede evitarse si se insiste en que las ventas se realicen en dólares estadounidenses. Sin embargo, este enfoque puede significar la pérdida de oportunidades frente a competidores dispuestos a complacer a los compradores extranjeros realizando las ventas en su moneda local. Este enfoque tampoco está exento de la falta de pago por parte de un comprador extranjero a quien se le hace imposible cumplir con las obligaciones de pagos denominadas en dólares estadounidenses debido a una devaluación significativa de la moneda local contra el dólar estadounidense. Si bien las pérdidas por falta de pago podrían estar cubiertas por el seguro de crédito de exportación, la protección basada en el “qué pasaría si” no tiene sentido cuando se pierden las oportunidades de exportación por una política basada en “el pago con dólares estadounidenses únicamente”. La venta en moneda extranjera, si se gestiona y controla el riesgo de tipo de cambio de manera exitosa, puede ser una opción viable para los exportadores estadounidenses que desean entrar y permanecer competitivo en el mercado global.

Puntos principales

- La mayoría de los compradores extranjeros generalmente prefieren operar en su moneda local para evitar la exposición al riesgo de tipo de cambio.
- Los exportadores de las PYME estadounidenses que elijen operar en monedas extranjeras pueden minimizar la exposición cambiaria usando una de las técnicas disponibles de gestión del riesgo de tipo de cambio ampliamente difundida.
- A veces, la índole volátil del mercado cambiario supone un riesgo referido a fluctuaciones desfavorables en los tipos de cambio, que puede causar pérdidas financieras significativamente perjudiciales en ventas de exportación rentables.
- El objetivo principal de la gestión del riesgo de tipo de cambio es minimizar las posibles pérdidas monetarias, sin beneficiarse de las fluctuaciones en los tipos de cambio, que son impredecibles.

CARACTERÍSTICAS DE LA VENTA DE EXPORTACIÓN DENOMINADA EN MONEDA EXTRANJERA

Aplicabilidad

Se recomienda para (a) mercados competitivos y (b) cuando los compradores extranjeros insisten en realizar la compra en su moneda local.

Riesgo

El exportador está expuesto al riesgo cambiario de la moneda, salvo que se utilicen técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio.

Ventajas

- Mejora los términos de las ventas de exportación para ayudar a los exportadores a permanecer competitivos
- Reduce el riesgo de falta de pago debido a la devaluación de la moneda local

Desventajas

- El costo de usar algunas técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio
- Carga de la gestión del riesgo de tipo de cambio

Opciones de la gestión del riesgo de tipo de cambio

Existe una variedad de opciones para reducir la exposición cambiaria de corto plazo. Las secciones a continuación enumeran las técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio consideradas adecuadas para las compañías PYME estadounidenses que son nuevas en exportación. Los instrumentos cambiarios mencionados abajo se encuentran disponibles en las principales monedas y son ofrecidos por numerosos bancos comerciales. Sin embargo, puede que no todas estas técnicas se encuentren disponibles en el país del comprador o pueden ser muy costosas por su utilidad.

Técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio (FX) sin cobertura

El exportador puede evitar la exposición cambiaria a través de la técnica sin cobertura más simple: cotizar la venta en moneda extranjera a cambio de un adelanto en efectivo. Luego, la actual tasa del mercado al contado determinará el valor en dólares estadounidense de los ingresos en moneda extranjera. Una transacción al contado se realiza cuando el exportador y el importador acuerdan pagar según el tipo de cambio del día y establecer un período de dos días hábiles. Existe otra técnica sin cobertura para minimizar la exposición cambiaria que consiste en pasar al neto los ingresos y egresos de divisas. Por ejemplo, el exportador estadounidense que recibe el pago en pesos de un comprador de México puede tener otros usos para los pesos, por ejemplo, el pago de comisiones a agentes o la compra de suministros a un socio comercial mexicano diferente. Si las transacciones de exportación e importación que realiza la empresa con México son comparables en valor, rara vez se convierten los pesos a dólares, y se minimiza el riesgo de tipo de cambio. El riesgo se reduce aún más si esas transacciones de importación y exportación denominadas en pesos se realizan de manera regular.

Cobertura de divisas

El método más directo de cobertura del riesgo de tipo de cambio es el contrato a plazo, que permite al exportador vender una cantidad fija de moneda extranjera a un tipo de cambio previamente acordado con una fecha de entrega que va desde los tres días hasta el año. Por ejemplo, una empresa alemana compra bienes estadounidenses por €1 millón en un plazo de 60 días y el interés a futuro para un “euro de 60 días” es de 0.80 euros por dólar. El exportador estadounidense puede eliminar la exposición cambiaria mediante un contrato en el que se comprometa a entregar €1 millón a su banco en un plazo de 60 días a cambio de \$1.25 millones. Ese contrato a plazo le garantizará al exportador estadounidense que podrá convertir el €1 millón en \$1.25 millones, sin importar lo que pueda suceder al tipo de cambio dólar-euro en los próximos 60 días. Sin embargo, si el comprador alemán no cumple con el pago en tiempo y forma, el exportador estadounidense tendrá igualmente la obligación de entregar €1 millón en 60 días. En este sentido, cuando se realicen contratos a plazo para cubrir el riesgo de tipo de cambio, se les aconseja a los exportadores estadounidenses que elijan las fechas de entrega cuidadosamente o que le pidan al operador un margen de entrega (*a window forward*) que les permita realizar la liquidación entre dos fechas en lugar de hacerlo en una fecha específica. Si la divisa se cobra por adelantado, el exportador conserva el poder sobre ella hasta la fecha de entrega o puede “trocar” el antiguo contrato de divisas por uno nuevo con una nueva fecha de entrega a un costo mínimo. Tenga en cuenta que no hay que abonar honorarios ni cargos para realizar los contratos a plazo ya que el operador de divisas obtiene un margen de ganancia al comprar a un precio determinado y luego venderlo a un precio superior.

Coberturas de opciones sobre divisas

Si una PYME tiene una transacción extraordinariamente importante cotizada en divisa o existe un período de tiempo considerable entre la cotización y la aceptación de la oferta, merece la pena considerar la opción sobre divisas. Bajo la opción sobre divisas, el exportador o el titular de la opción adquiere el derecho, pero no la obligación, de entregar una cantidad acordada de divisas a un operador a cambio de dólares a una tasa específica ya sea a término o antes de la fecha de vencimiento de la opción. A diferencia del contrato a plazo, la opción sobre divisas tiene un honorario explícito, una prima, similar a la prima que se paga para el seguro. Si el valor de la divisa baja, el exportador está protegido contra pérdidas. Caso contrario, si el valor de la divisa sube considerablemente, el exportador simplemente la deja vencer y vende la divisa en el mercado al contado por una mayor cantidad de dólares de lo previsto, aunque se podría perder la prima. Si bien las coberturas de opciones sobre divisas proporcionan un mayor grado de flexibilidad, pueden ser considerablemente más costosas que los contratos a plazo.