

Cobertura de riesgos: opciones inteligentes



Raúl Poraza

Ante los recientes embates económicos a nivel mundial, ya no podemos pensar que ello no nos afecta, pues ya lo vemos en las caídas registradas últimamente en la bolsa de valores, en las alzas de interés y en la devaluación (todavía tibia) de nuestra moneda, pero no deja de inquietarnos como empresarios las consecuencias que mayormente puede tener un alza en tasas de interés o una devaluación en el tipo de cambio.

Por ejemplo: suponga usted que tiene un crédito contratado a la tasa neta variable de TIIE + 3.5%. (El valor promedio de la TIIE es aproximadamente 7.3%) por lo que su crédito en esos momentos le cuesta anualmente 12.3%, es decir \$12 pesos por cada \$100 pesos que le prestan de manera anual.

Sin embargo, si esta tasa sube al 10% su crédito se encarece al 15% es decir \$15 pesos por cada \$100 pesos; es decir, un 25% más caro, lo cual no solo te encarece el costo financiero sino además esto podría mermar tus flujos de ingreso de tal manera que hasta puedes incumplir en algún momento a tu pago debido a la alza en tu carga financiera.

Debes considerar que de la misma forma que los bancos o instituciones financieras, también tus proveedores y acreedores incrementarían su financiamiento; por lo cual, es muy importante estar alerta a las alternativas que más adelante te comentaré.

Otro ejemplo: Supongamos que tienes una comercializadora dedicada a la importación de mercancía y hoy lo que compras en el extranjero te cuesta \$11.30 pesos por dólar de tal forma que una mercancía con valor de Usd\$10.00 te cuesta \$113.00 pesos; considera además que tu mercado solo te permite vender la mercancía en \$150.00 pesos, lo cual te deja con una ganancia de \$37.00 es decir un margen de 24.6%; sin embargo, si el peso se devalúa a \$12.50 por dólar, la mercancía te costará \$125 pesos; lo cual te deja un margen de sólo \$25.00; es decir, del 16.6%. lo cual significa un deterioro de tu margen en un 67%, con lo cual posiblemente no alcances a cubrir algunos gastos para

Es así que a continuación me permito sugerirte tener algunas medidas para mitigar tus riesgos financieros y con bancos.

1 Procura tomar créditos a tasa fija o protegida (que es una modalidad muy empleada por instituciones financieras hacia sus clientes sobre todo de créditos hipotecarios y de largo plazo, a donde ante una subida de tasa tu costo no se incrementa y ante una baja en tasa disminuye tu costo financiero). lo anterior garantiza flujos ciertos y conocidos que le pueden dar la tranquilidad a tu empresa ante situaciones o embates de mercado, ya que tu tasa siempre será fija; es decir, no habrá variaciones en la misma.

2 Procura nivelar tu balance de activos y pasivos; es decir, si manejas importaciones procura ver la forma de generar divisas con ventas al exterior para contrarrestar el efecto devaluatorio, si tomas crédito (tasa pasiva) procura tener inversiones con tasas de referencia variable (tasas activas) para nivelar las alzas y bajas en el interés; de esta forma mitigas el impacto ya sea a la alza o baja mediante una "cobertura natural" en tus balances.

3 Infórmate con tu banco o institución financiera sobre los programas de coberturas (tanto financieras como cambiarias) ya que estos instrumentos producto de la Ingeniería financiera, ha sido muy empleado a nivel mundial y hoy ya es un hecho para la pequeña y mediana empresa en México, con las posibilidades que ofrece el Mexder (Bolsa Mexicana de Derivados) hacia sus intermediarios y estos a su vez a sus clientes, en donde a través de instrumentos como los futuros, las opciones, swaps y los estructurados, se pueden cubrir TODO tipo de riesgos, y al decir TODO me refiero a que hasta la cobertura especializada de "commodities" (es decir productos básicos a nivel mundial como el oro, el crudo, el clima, etc.), se pueden cubrir en estos mercados organizados por especialidad principalmente desde Estados Unidos y que pueden ser operados por Borkers desde México como medidas preventivas el riesgo de su negocio.

Existen instituciones especializadas que pueden diseñar trajes a la medida de las necesidades de cada empresa o persona y los hay desde los bancos estructurados que atienden grandes corporativos hasta los bancos comerciales que ofrecen otros instrumentos de manera más simple

salir con utilidad al final del ejercicio, o quizás tengas que subir tu precio de venta con el riesgo de que te salgas de mercado por competitividad en precio y entonces tus estrategias comerciales deberán cambiar para ser competitivos.

Así como estos ejemplos la lista es infinita, por lo que estarás de acuerdo conmigo que ante las perspectivas inciertas, vale el dicho "cuando el nubarrón sale, vale la pena ir sacando los paraguas".

Cabe señalar que aunque en nuestro país estos instrumentos siguen siendo nuevos para el dominio de las PyMEs, existen instituciones especializadas que pueden diseñar trajes a la medida de las necesidades de cada empresa o persona

y los hay desde los bancos estructurados que atienden grandes corporativos hasta los bancos comerciales que ofrecen estos instrumentos de manera más simple a través de esquemas como e que ya platicamos de tasas protegidas.

A continuación me permito sugerirte algunas páginas de internet que te pueden ayudar para la introducción de estos instrumentos.

www.mexder.com.mx
www.futuros.com.mx

Además de que te sugiero platicue con tu ejecutivo de banco para diseñar un traje a la medida de tu empresa.