

An illustration featuring a large, dark purple, textured rectangular shape that resembles a stack of money or a folder, held by a stylized orange hand on the right side. Several green dollar bills with white dollar signs are scattered around the scene, appearing to float or be part of the stack. The background is white.

Contratos de dólar futuro

Importaciones en tiempos de devaluación

En un contexto de movilidad cambiaria, los contratos de dólar futuro se erigen como una herramienta financiera útil, ya que congelan el precio de la divisa norteamericana. Además, el margen de garantía puede integrarse tanto con pesos como con otros activos, como las LEBACs o los títulos públicos.

Por Nicolás Rivas

Asesor Financiero en Estudio Kotsias

Uno de los principales desafíos del mercado financiero es acercar herramientas a las empresas que se desempeñan en la economía real, para que puedan optimizar sus recursos y se acomoden a los distintos y variables escenarios que va presentando el país a lo largo del tiempo. Desde finales de abril, la Argentina se enfrentó a una fuerte corrida cambiaria, originada por diferentes causas, las cuales no va-



mos a desarrollar en forma extensiva en este artículo, ya que no su objetivo. Sin embargo, sí podemos mencionar una consecuencia grave para las empresas que desarrollan sus actividades en este contexto: la paralización de sus operaciones.

La Argentina es un país muy dependiente del dólar, no sólo como forma de protección de patrimonio frente a las bruscas y sucesivas devaluaciones de la moneda nacional, sino también desde lo fundamental de su economía, ya que las importaciones son un importante componente de ésta. Sea como bienes de consumo, bienes intermedios o bienes de capital, los productos del exterior

son muy demandados por los argentinos. Y, para pagarlos, se necesita de la divisa norteamericana.

En un contexto de corrida cambiaria, el precio del dólar cambia constantemente. Por esta razón, las empresas se ven imposibilitadas de planificar sus compras e incluso de vender sus productos, ya que cabe la posibilidad de que, cuando tengan que reponer la mercadería, el costo sea mayor a su precio de venta, por lo cual se incurriría en un perjuicio económico aun produciendo y vendiendo sus productos.

Cabe destacar que este comportamiento no es culpa de las empresas, sino del contexto económico. Sin embargo, lo que las organizaciones no pueden hacer es quedarse paralizadas, ya que estamos insertados en un mundo cada vez más competitivo y profesional. Por este motivo, para esta edición, pensamos en plasmar una solución práctica para que puedan defenderse de los vaivenes financieros y planificar sus operaciones.

La herramienta, que, de utilizarse correctamente, podría brindar estas ventajas a las empresas es los contratos de dólar futuro. Estos son contratos, valga la redundancia, donde dos partes –una compradora y una

PARA TENER EN CUENTA**Datos operativos**

Los contratos de dólar futuro se negocian en el mercado denominado ROFEX. Allí se negocian un aproximado de 700.000 contratos de forma diaria, donde cada uno de ellos representa la cantidad de US\$1000. El horario de negociación es de 9:30 a 15:00, mismo horario que el MULC -Mercado Único y Libre de Cambios-, donde se operan 12 posiciones diferentes. Cada posición (por ejemplo DLR092018) representa un mes, que es el del vencimiento del contrato. Los vencimientos se ejecutan el último día hábil del mes y luego expira la posición y se da por finalizado.

vendedora— pactan el precio del dólar en una fecha futura. Así, por ejemplo, un sujeto que sabe que va a precisar vender dólares dentro de cierto tiempo puede asegurar el precio vendiendo contratos de dólar futuro a otro sujeto que precise comprar dólares a un precio ya predeterminado. Por ejemplo, el sujeto "A" vende US\$10.000 al 30 de septiembre de 2018 al sujeto "B" a un precio de \$30,20. Con estos contratos no se intercambia el bien físico (es decir, no se compran y venden dólares billete) sino que se compensan las diferencias. Siguiendo el ejemplo anterior, si el precio del dólar al 30 de septiembre cambia de \$30,20 a \$33,20 el vendedor tiene que entregar al comprador \$3 por cada dólar que vendió. De esta forma, el comprador se asegura que, con el precio pactado, más la diferencia (en el ejemplo, \$3 por cada unidad), podrá hacerse de los dólares que necesita. Una de las ventajas de esta herramienta es que para operar —es decir, para comprar o vender— no es necesario contar con el total del capital. Volviendo al ejemplo inicial, para comprar US\$10.000 a \$30,20 no es necesario contar con \$302.000, sino que sólo es preciso

un margen de garantía, que actualmente se ubica entre \$3 y \$3,70 por dólar, dependiendo el plazo de la operación. Así, para negociar un contrato de US\$10.000, es preciso contar con sólo \$30.000, lo que representa sólo un 10% del total del contrato negociado. Esta es una ventaja financiera muy importante, ya que no representa un "capital hundido" para la empresa ni la limita a tener que disponer de todo el capital antes de asegurar el precio del dólar: tranquilamente puede congelar el precio de la divisa norteamericana y financiar la compra con flujos de ventas hasta el vencimiento del contrato.

Otra de las ventajas es que el margen de garantía puede integrarse no únicamente con pesos, sino también con otros activos financieros, como Letras del Banco Central (LEBACs) y/o títulos públicos. De este modo, una empresa que vuelca sus excedentes de liquidez en estos instrumentos puede utilizarlos como garantía, sin necesidad de venderlos para hacerse de pesos.

Si ya en tiempos de estabilidad cambiaria esta herramienta provee ventajas, más aún se resalta esta cualidad en tiempos donde la volatilidad de la moneda norteamericana se hace presente, ya que principalmente permite fijar precios, lo que redundará en la continuación normal de las operaciones de la empresa y no en su paralización, como habitualmente sucede en estas ocasiones. Si bien en estos contratos hay diferentes tipos de actores, en este artículo hacemos hincapié en los importadores, ya que creemos que esta herramienta resulta especialmente útil para estos: facilita sobremanera la planificación de los pagos al exterior y la exposición a riesgo cambiario. No solamente significa una ventaja para la misma organización, sino también sobre sus competidores, ya que muy pocas pymes la utilizan.

E K Estudio Kotsias

Tel/Fax: (011) 4328-3448
Sarmiento 663 - Piso 8 - CABA



*El medio donde tu
empresa tiene que estar*

LETREROS

La única revista de nuestra industria

Sale en octubre 2018

Escribinos a

comercial@jotagroup.com.ar

secretaria@cail.org.ar

Tenemos una propuesta a tu medida
