

RECOMENDACIONES PARA EXPORTADORES

Coberturas cambiarias, una opción para protegerse de la devaluación

En un mercado inestable en el que el precio del dólar sube y baja constantemente, las coberturas cambiarias son la mejor herramienta para evitar que la volatilidad del mercado internacional afecte las finanzas de los empresarios.

El riesgo que se produce cuando los ingresos se reciben en una moneda diferente a la de los egresos, cuando se tienen activos o pasivos en otra moneda o cuando no existe certeza sobre los flujos a futuro, dado que los ingresos y egresos dependen del valor de una moneda frente a otra, han hecho que todos los empresarios estén al tanto de lo que ocurre con el precio de las divisas y en especial con el dólar, para así tomar las medidas correspondientes y mitigar impactos a futuro.

El dólar que desde hace 15 días ha venido teniendo un incremento en su cotización alivia de manera provisional a la mayoría de empresarios y personas que se venían quejando por la apreciación del peso, afirma Gustavo Toboí, decano de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana. Agrega que este es el momento ideal para que los exportadores hagan negocios con coberturas cambiarias, ya que al tener un precio de dólar alto, los ingresos en pesos aumentarán y sus costos operacionales se mantendrán.

¿PERO QUÉ SON LAS COBERTURAS?

Mauricio Pérez, decano de la facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia,



EL DÓLAR QUE DESDE hace 15 días ha venido teniendo un incremento en su cotización alivia de manera provisional a la mayoría de empresarios y personas que se venían quejando por la apreciación del peso.

\$1.816

es el precio de cotización del dólar en Colombia para el fin de semana.

cuenta que las coberturas son mecanismos diseñados para prevenir un movimiento adverso en la tasa de cambio, lo cual implica que al final de la negociación se tenga la certeza de recibir el dinero presupuestado.

Al no existir cobertura alguna, el riesgo para los exportadores se genera cuando la venta de un producto se da por US\$10.000 con el dólar a \$1.800 para una operación final de \$18 millones. Una vez acordado

el plazo y con una tasa de cambio inferior, por ejemplo a \$1.700, el dinero que recibirá será \$17 millones teniendo una pérdida total de \$1 millón.

Existen coberturas naturales y coberturas financieras; las naturales son las que provienen del mismo negocio, es decir cuando los ingresos y egresos están fijados en la misma moneda y por el mismo monto; también se pueden equilibrar pasivos y activos en moneda extranjera, con lo cual una empresa que importe y exporte puede tratar de controlar sus cuentas a futuro de esta manera, afirmó Pérez.

Las coberturas financieras, son los mecanismos de protección que ofrecen por lo general los agentes especializados. Algunas de las coberturas más utilizadas en el mercado son *forwards* de monedas en las que se genera un pacto entre la empresa y la entidad financiera para comprar o vender en el futuro cierta cantidad de una moneda en una fecha determinada y a un precio específico, *forwards* de tasa de interés en el que se busca proteger al empresario contra posibles cambios en las tasas de interés a futuro y los *swaps*, donde se compra y se vende simultáneamente un activo similar.

Portugueses salieron a las calles a protestar por medidas de austeridad

Lisboa, (AFP). Varias decenas de miles de personas salieron a manifestar en Portugal contra las medidas de austeridad del gobierno, convocadas por un movimiento ciudadano apolítico que espera realizar una movilización de gran magnitud.

Organizadas por el movimiento "Que se fastidie la troika", comparable al de los indignados españoles, las manifestaciones coinciden con la presencia en Lisboa de representantes de la "troika" (UE-FMI-BCE, los acreedores de Portugal) para examinar de nuevo las cuentas del país, bajo asistencia financiera.

El movimiento anunció concentraciones de apoyo en ciudades del extranjero como Londres, Boston, París, Madrid y Barcelona.

En las manifestaciones participa el principal sindicato, CGTP, y también se sumaron profesores, trabajadores del sector de la salud, jubilados e incluso militares.

El gobierno portugués aplica medidas de austeridad draconianas a cambio del plan de rescate de 78.000 millones de euros que le concedieron en mayo de 2011.

"La troika y el gobierno fuera", "Portugal a las urnas", "elecciones ahora", "democracia participativa", se leía en banderolas y afiches llevados por los manifestantes.

En Lisboa, el cortejo de contestatarios de varios miles de personas partió en la tarde al son de la canción "Grândola Vila Morena", cantada por los manifestantes, muy emocionados.

Esta canción se convirtió



MILES DE PERSONAS marcharon ayer en las calles de Lisboa para protestar contra las medidas de austeridad del gobierno.

en el símbolo de la protesta en Portugal tras haber sido el himno de la Revolución de los Clavos de 1974 que llevó a la instauración de la democracia en el país.

Desde hace varias semanas, manifestantes la cantan al paso de los miembros del gobierno e incluso con ella se interrumpió un discurso en el Parlamento del Primer ministro de centro derecha, Pedro Passos Coelho.

Muy activo en las redes comunitarias, el movimiento había reunido el 15 de septiembre de 2012 a centenares de miles de personas a través del país, una movilización excepcional desde la Revolución de los clavos.

Rechazando hacer cualquier pronóstico sobre la magnitud que alcanzaría la manifestación el sábado, uno de los responsables del movimiento, Nuno Ramos de Almeida consideró "poco importante ese tipo de cálculos".

"Lo que es importante es

que la gente quiere oponerse a esta política", declaró a la AFP y agregó que el "gobierno no puede gobernar contra el pueblo y creo que caerá".

"Creemos que será una manifestación enorme", afirmó Ramos de Almeida en la víspera. "Queremos explicar que existen alternativas al rigor, que es posible otro tipo de política", añadió.

El cortejo principal fue alcanzado por varias "mareas" de manifestaciones de maestros, profesionales de la salud, jubilados, afectados por los recortes presupuestarios. Los organizadores tienen planeado que la manifestación llegará a la majestuosa plaza del Comercio, abierta frente al río Tago.

Tras realizar el año pasado bajas de salarios y jubilaciones, el gobierno decretó este año un alza generalizada de los impuestos y prevé economías suplementarias de 4.000 millones de euros por medio de una "Reforma del Estado".

Asamblea del Banco AV Villas aprobó dividendo de \$177 por acción

Bogotá, (Colprensa). Como ya es tradicional entre las entidades del Grupo Aval, en la asamblea general de accionistas del banco AV Villas, que se llevó a cabo ayer en Bogotá, se aprobó un incremento en los dividendos que se entregarán a los socios este semestre.

La entidad aumentó a \$177 por acción el pago a los accionistas, frente a los \$174 que había propuesto la junta directiva.

Es importante que los accionistas de la compañía tengan presentes que el monto de esta retribución se cancelará en una sola cuota que se hará efectiva el día 2 de abril del presente año.

Este aspecto, para Juan Camilo Ángel, presidente del banco, es lo más importante para los accionistas. "En esta ocasión repartimos \$177 por acción, por lo que hicimos un incremento ante la propuesta anterior. Lo importante es que AV Villas es un banco que todos los años ha ido incrementando el dividendo por acción, es una línea muy bonita porque eso es lo más importante para cualquier accionista".

Como se debatió en la asamblea, la entidad logró un total de utilidades para el año 2012 de \$172.000 millones, mientras que el nivel semestral se estableció en unos \$90.730 millones, de los cuales, \$39.777 millones se destinaron a la retribución a los accionistas, lo que representa un aumento de 10,62% frente a 2011, cuando se repartieron \$35.977 millones.

En este sentido, como explicó Ángel, el resto de la utilidad se destinó a reservas para enfrentar las nuevas normas del Gobierno para la banca. "Repartimos un total de \$38.777 millones en dividendo y el resto en capitalización para reforzar la solvencia por la nueva norma del gobierno. Con la capitalización de las utilidades y el paso de unas reservas ocasionales a reservas legales, el banco queda con uno de los niveles de solvencia por encima de 12%, cuando lo requerido es 9%. Con esto, quedamos en una muy buena posición para seguir creciendo como lo estamos haciendo". Concretamente, la empresa destinó un total de \$50.952 millones para el incremento de las reservas para hacer frente a las exigencias a la banca colombiana.

Con esto, el presidente de AV Villas mostró su optimismo para 2013. "Esperamos un muy buen resultado para este año, las expectativas de crecimiento siguen siendo muy buenas dado a que los modelos de otorgamiento de crédito nos permiten seguir creciendo de manera sostenida y la red comercial es muy fuerte, lo que nos garantiza crecimiento en activos y pasivos, y en utilidades, también esperamos crecimiento importante".

RELACIÓN DE TIEMPOS

JUAN CARLOS QUINTERO CALDERÓN

Cuando tengo la oportunidad de asistir a una presentación de los logros de una empresa me apasiona ver la energía, los discursos y las elegantes presentaciones, especialmente de la gente de ventas, que con diversos programas buscan mostrar el resultado de su gestión en medio de argumentos como: "vendimos", "logramos", "alcanzamos", "superamos" entre otros sinónimos de buen desempeño.

Sin embargo, esas cifras presentadas ya no tienen modificación, pues, son el resultado de un periodo que ya pasó y, al que con seguridad, se podría volver si existiera una máquina del tiempo para hacer los ajustes necesarios y lograr mejores resultados. Por eso, la presentación gira en torno a la representación cuantitativa de la gestión del equipo comercial. Pero, ¿por qué se lee la cifra como un dato frío con el que se premia o castiga? Y más curioso aún, ¿por qué los de ventas son los únicos que intervienen en la presentación? ¿Es que acaso comercial es el único responsable de los resultados en las ventas de una empresa?

Para responder estos cuestionamientos su organización podría poner en práctica los siguientes ejercicios que he recomendado a algunos de mis clientes con muy buenos resultados. El primero es que las metas de ventas deberían estar ligadas a las metas personales, así ese terrorífico presupuesto ajustado e impuesto a criterio de alguien que basado en una hoja de cálculo asigna la meta a cada ejecutivo desaparecería. Para lograrlo la directiva se reúne con cada ejecutivo y le pregunta ¿cuál es su meta más representativa para este año? A lo que muchos responden: tener casa propia, cambiar el carro por uno más nuevo, estudiar una especialización, viajar, entre otras. ¿Qué pasaría en su empresa si la meta de ese vendedor para determinado periodo de tiempo ya no es la cifra que usted le imponga sino el valor de la casa o el carro que quieren tener? Con seguridad como ya ha sucedido en varios casos se superan las expectativas y la empresa logra los resultados que tanto espera. Además, los vendedores no estarían pregonados de vender más de los presupuestados para evitar que la cuota del siguiente año suba desproporcionadamente.

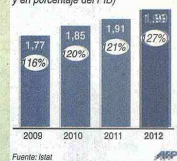
Otra práctica, es que la presentación no es solo de ventas, pues, en el proceso comercial intervienen desde servicio al cliente, hasta producción, pasando por finanzas, talento humano, calidad, y aunque no lo crea, hasta la persona que responde las llamadas. Qué pasaría si a la hora de presentar la cifra, que no solo debe estar expresada en dinero sino en clientes, unidades, mercados y satisfacción, se hiciera una intervención de cada área respondiendo a la pregunta ¿por qué no se vendió más? Con seguridad se generarían oportunidades de mejoramiento al compartir la responsabilidad entendiendo que todos en una empresa son vendedores.

Y la última práctica se basa en la siguiente frase "si quieres conocer el pasado mira el presente que es su resultado". Cuántas veces se hace la lectura de la cifra y escasea el análisis o cuántas personas entienden que hay variables que afectan el desempeño, independientemente, de la mejor planificación que se pueda realizar. Así que hay que ver por la ventana y por los ojos del cliente para entender el mercado y cumplir con las metas de la empresa logrando satisfacer mejor las necesidades de los clientes.

ECONOTAS

Récord de deuda externa en Italia

(en billones de euros y en porcentaje del PIB)



ICA ORDENÓ SACRIFICIO DE GANADO DE CONTRABANDO

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) ordenó el sacrificio de 33 bovinos de contrabando procedentes de Venezuela, los cuales fueron hallados por la Policía Nacional en un predio de Cubará (Boyacá), luego de comprobarse que el ganado presentaba heridas venenosas y había ingresado ilegalmente al país. Las reses fueron sacrificadas en una planta de beneficio autorizada por el INVIMA, ubicada en Cubará y la carne de los animales fue donada a la Policía Nacional para consumo local.

Zona euro: desempleo

En porcentaje de la población activa

