

BANCO RIO

Instrumentos Financieros para el Comercio Exterior



RIO COMEX

Oportunidades
Mercado
Normas
Costos
Competencia
Estrategia
Riesgos



**REDUCIR LA INCERTIDUMBRE EN UN
CONTEXTO DINAMICO**

Herramientas para cubrir Riesgos Financieros



El Mercado
no avisa

“GOLPEA”



Hay productos pensados para esquivar los golpes



**Mercados
dinámicos, nos
sorprenden..**

**Estamos
preparados?**

Riesgos aceptados?

**Cual es nuestro
negocio?**

Cobertura de Monedas

- Forwards y Futuros
- Opciones Tipo de Cambio

Cobertura de Tasas

- Tasa Fija vs Tasa Variable
- Cobertura contra Inflación

Cobertura de Monedas

Importador

RIESGO: SUBA DE LA MONEDA
EXTRANJERA (dólar / euro)

Exportador

RIESGO: BAJA DE LA MONEDA
EXTRANJERA (dólar / euro)

¿QUE NOS BRINDA?

Previsibilidad

Disminución de
riesgos

OBJETIVO:
ASEGURAR EL
PRECIO A
PAGAR POR SU
MERCADERIA

OBJETIVO:
ASEGURAR EL
VALOR DE SUS
INGRESOS
POR VENTAS

Forwards (NDF)-Ejemplo

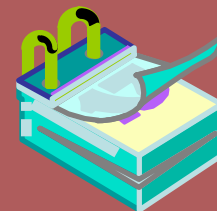
Importador

COMPRA MONEDA
EXTRANJERA A FUTURO

Exportador

VENDE MONEDA
EXTRANJERA A FUTURO

Spot: \$ 3.08/USD



Hoy: Se fija
El valor

Vencimiento
6 Meses

Vencimiento
12 Meses



Cobertura de Tasas

Endeudado a tasa variable

(CER, Encuesta, Badlar, Libor, otras)

RIESGO: SUBA DE TASAS

OBJETIVO:
FIJAR TASA

Proyectos de inversión

RIESGO: SUBA DE PRECIOS,
INFLACION

OBJETIVO:
Eliminar
incertidumbre
sobre Costos

¿QUE NOS BRINDA?

Previsibilidad

Disminución de
riesgos

Swap de Tasas en USD

Ejemplo IRS (Interest Rate Swap)

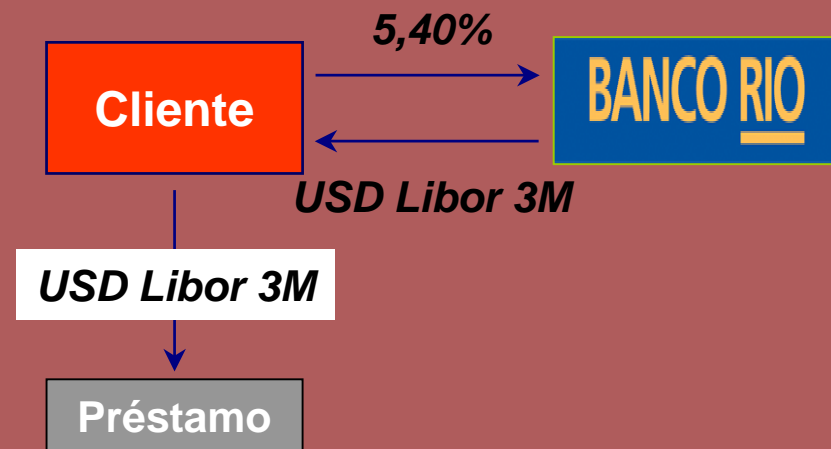
- Cliente con un préstamo en dólares a 5 años a Tasa Variable, que quiere pagar una tasa fija.

•Términos:

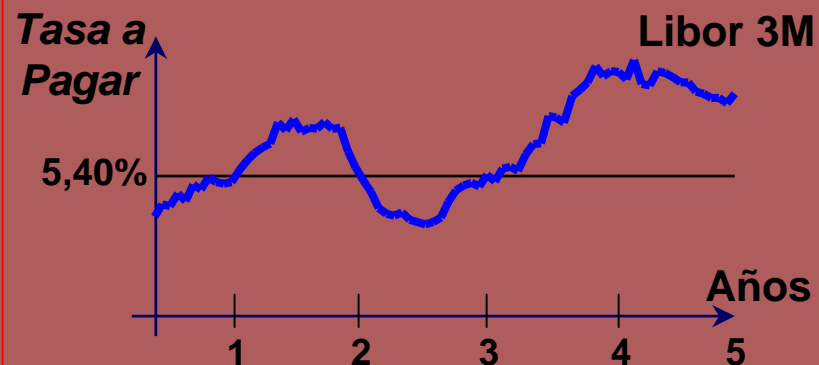
Fecha vencimiento: 5 años
Nominal: USD 1 millón
Cliente paga: 5,40%, trimestral
Cliente recibe: Libor 3 meses

•Ventajas:

- Cliente no expuesto a movimientos de tasas de interés
- Cliente aprovecha tasas bajas a 5 años



Tasa Libor 3 Meses Vs Fija



Swap USD/CER

Ejemplo IRS (Interest Rate Swap)

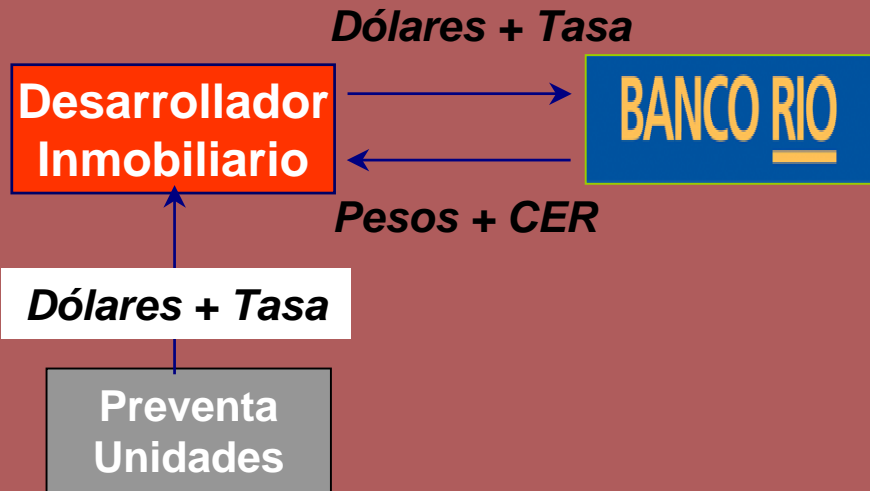
- Desarrollador Inmobiliario con ingresos en dólares que quiere cubrir el costo de construcción (CER) como alternativa a la cobertura natural del sector que es el acopio de materiales.

•Términos:

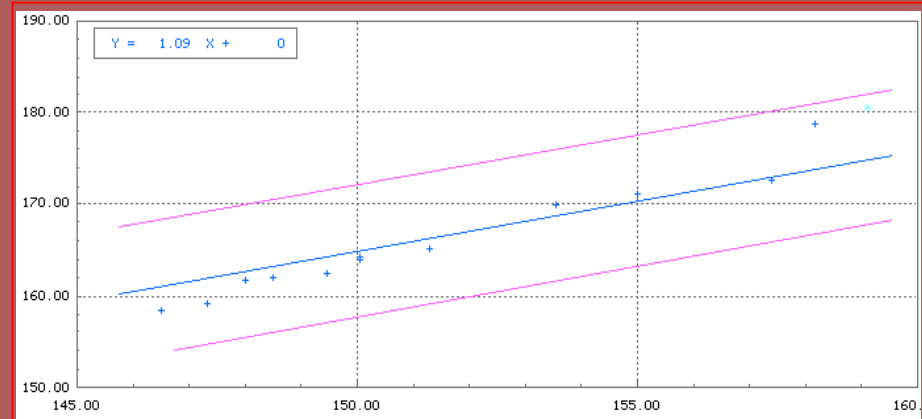
Duración:	1.2 años
Nominal:	USD 10 millones
Cliente paga:	Dólares + Tasa
Cliente recibe:	Pesos + CER

•Ventajas:

- Cliente cubierto a la suba de precios en sus insumos
- Cliente se beneficia del Tipo de Cambio estable o con tendencia a apreciarse



Correlación ICC/CER



No es necesario adivinar el futuro...



... Podemos preverlo

Contactos en Mendoza

Carla Brown

Oficial de Negocio Internacional

Oficina: 0261-4057462

Celular: 0261-15-5389632

cbrown@bancorio.com.ar

Carlos Alessandrone

Oficial Operativo COMEX

Oficina: 0261 - 4057464

calessandrone@bancorio.com.ar

BANCO RIO

**Nota: El material del Seminario podrá consultarse en el
web-site de ABA**

(www.aba-argentina.com)