



Latinoamérica y Europa: Fortaleciendo lazos comerciales

Con el histórico acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) las dos regiones se convertirán en socios comerciales más cercanos que nunca. Los bienes comercializados entre las dos áreas totalizaron 225.400 millones de euros en 2018. De hecho, el mercado latinoamericano está creciendo más rápido que incluso el de Asia. Para muchos propietarios de negocios en América Latina, esto significa un impulso hacia mayores asociaciones europeas. Hoy, docenas de naciones utilizan el Euro y la moneda se mantiene fuerte frente a otras monedas latinoamericanas.

Es difícil de creer, pero el EURO se creó apenas hace 20 años en una reforma que benefició en gran medida los viajes y el comercio con Europa. Como sabe cualquiera que administre un negocio con exposición cambiaria, las tasas suelen cambiar a gran velocidad. El valor del Euro frente a diversas monedas como el real brasileño, el peso argentino y el guaraní paraguayo experimentó variaciones dramáticas en los últimos años, haciendo que el valor de los pagos y cuentas por cobrar internacionales sean impredecibles.

Si realizar negocios con un socio comercial europeo, hay una manera simple de evitar la pérdida de fondos de un cambio de moneda inesperado: **envíe directamente sus pagos en Euros.**

Accesar al Euro significa abrir nuevas oportunidades

En un mercado global, la competencia entre empresas es feroz y una forma de destacarse es utilizar el Euro directamente. Normalmente, enviar una factura a una contraparte extranjera significa permitir que el costo esté sujeto al tipo de cambio de ese día. Dependiendo del mercado, esto podría causar una pérdida o ganancia del total proyectado. De cualquier forma, es difícil de predecir ya que las facturas requieren un pago de aproximadamente 30 días o más después de la fecha de emisión. Para la mayoría de las empresas, esto puede afectar en gran medida el flujo de caja.

¿Pero, qué ocurre con el vendedor europeo? Solicitar el pago en fondos locales evita que esta parte procese un cambio de moneda, lo que alarga el tiempo de la transacción y normalmente incluye tarifas de procesamiento. Además, si se ofrece pagar en su moneda local, está en una muy buena posición para negociar mejores precios y ampliar su relación comercial.

Consejos para comercializar con Euros

Las empresas europeas deben tener en cuenta la pérdida potencial de la fluctuación de la moneda. Para algunos, esta pérdida potencial de ganancias se traslada mediante el aumento de las tarifas.

Sin embargo, cualquier compañía latinoamericana que elija trabajar en Euros está en una muy buena posición para negociar mejores precios y condiciones comerciales. Esta decisión también les ahorrará a ambas partes un tiempo valioso. A menudo, los fondos extranjeros pasan a través de múltiples instituciones para un intercambio, lo que conlleva a varios días y hará difícil predecir el tipo de cambio y las tarifas finales. El uso de Euros le permite al asociado tratar la transacción como una operación interna, una acción que generalmente es mucho más fácil y rápida.

En términos de previsión y planificación presupuestaria, optar por la moneda europea también les permite una visibilidad total del costo extranjero. En lugar de una gama de posibles totales de pagos entrantes y salientes, un líder empresarial puede proporcionar datos reales.

Una oportunidad para que su negocio brille en Europa

Nuevas empresas de América Latina y El Caribe están ganando cada vez mayor protagonismo en todo el mundo. Por lo tanto aquellos que deseen destacarse podrían considerar adoptar el Euro con sus socios comerciales internacionales.

Las contrapartes europeas pueden asumir que tratar con el Euro no es una opción viable, ya que este proceso no es el más usual en todas las instituciones financieras y podrían no abordar el tema de manera proactiva. Por tanto ofrecer esta posibilidad por parte de los empresarios latinoamericanos muestra un profundo nivel de conocimiento y puede mejorar las relaciones comerciales.

Los negocios entre América Latina y Europa se están volviendo cada vez más frecuentes. Por lo que si está interesado en fortalecer y hacer crecer sus relaciones comerciales dentro de esta región, ofrecer pagos en Euros es un movimiento simple pero significativo. No solo puede salvar a las empresas locales de la incertidumbre cambiaria, sino que también puede proporcionar a los asociados europeos numerosas comodidades.

Estamos aquí para ayudarlo. Lo invitamos a comunicarse con nosotros para ayudarlo a optimizar sus pagos y cobros internacionales.