

# Ebury | Pagamentos internacionais nos mercados da América Latina

Apresentado por Duarte Líbano Monteiro | Country Manager Ebury Portugal



**Ebury** What borders?

  
**CUATRECASAS**

  
**CÂMARA DE  
COMÉRCIO**  
CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA PORTUGUESA

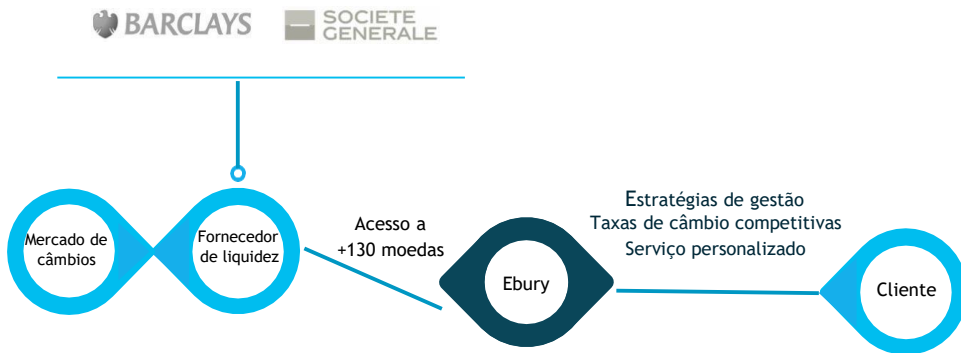
[ebury.pt](https://ebury.pt)

1. Ebury: soluções de câmbios à medida da sua empresa
1. Gestão do risco cambial
1. Mercados da América Latina
1. Casos de estudo:
  - Exportador para Chile
  - Importador do Peru

# 01 | Ebury: Soluções de câmbios à medida da sua empresa

## 4 | Serviços de câmbio para PME

Somos especialistas em pagamentos, cobranças internacionais e gestão de câmbios, funcionando como uma alternativa aos bancos tradicionais na gestão e cobertura de troca de moeda para empresas.



---

Fundada em Londres em 2009

---

Equipas locais em +21 países apoiando +49,000 clientes por todo o Mundo

---

No mercado português desde 2015, contando já com +1500 clientes

---

1000 colaboradores em todo o Mundo

---



# Investimento Banco Santander

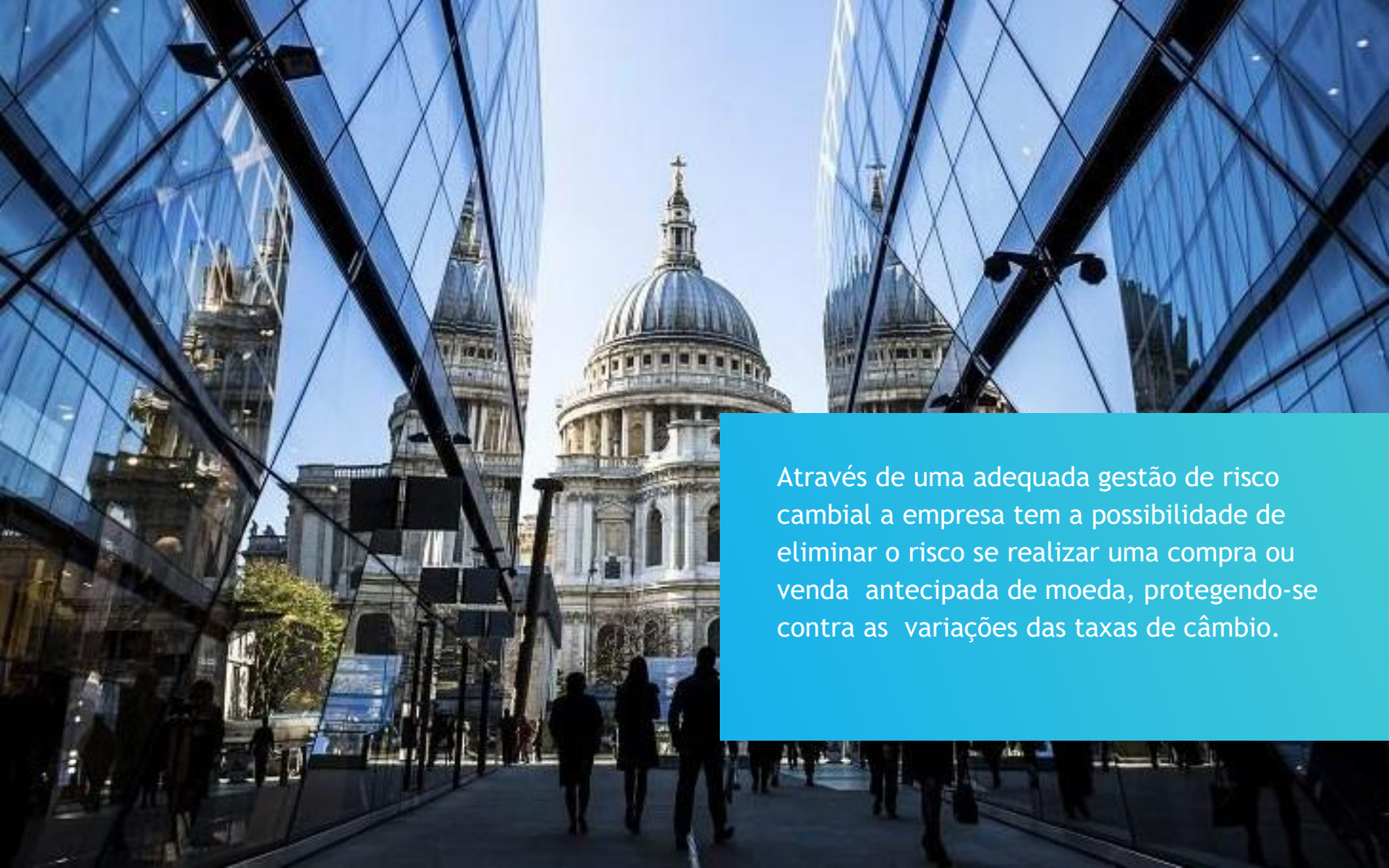
O Banco Santander realizou um dos maiores investimentos em fintech por parte de um banco europeu de €400 milhões na Ebury. Este investimento histórico permite-nos desenvolver o nosso portfólio de produtos líderes e inovadores, no mercado, além de expandir os nossos negócios para novos territórios, enquanto continua a operar de forma independente.

Dinheiro Vivo

Jornal de Negócios

02

## Gestão do risco cambial



Através de uma adequada gestão de risco cambial a empresa tem a possibilidade de eliminar o risco se realizar uma compra ou venda antecipada de moeda, protegendo-se contra as variações das taxas de câmbio.

## Gestão do risco cambial através de:



### Pagamentos em +130 moedas & cobranças internacionais em +60

- › Tornar os pagamentos internacionais mais simples e rápidos, mesmo em moedas de mercados emergentes com restrições de liquidez
- › Cobrar pagamentos a clientes de diferentes países

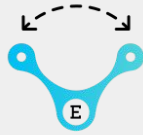


### Cobertura do risco cambial até 3 anos

- › Grande diversidade de soluções para cobertura do risco cambial
- › Estratégias personalizadas de acordo com as necessidades, exposição e divisas utilizadas



## 9 | Proporcionando soluções para:



RECEÇÃO DE COBRANÇAS  
DE CLIENTES DO ESTRANGEIRO (GBP, USD, ...)



REPATRIAÇÃO DE FUNDOS



MOVIMENTO DE FUNDOS  
ENTRE EMPRESAS SUBSIDIÁRIAS



PAGAMENTO DE FATURAS OU SALÁRIOS  
NA MOEDA LOCAL

## Serviço personalizado: Que solução de gestão de divisas necessita?

Recebe os pagamentos dos seu clientes de moeda estrangeira na sua conta em EUR?

Sim

Não

Tem contas bancárias nas moedas dos países para qual exporta (ou onde tem projectos)?

Sim

Não

Conhece o volume exacto de moeda estrangeira que terá de converter nos próximos X meses?

Sim

Não

Pretende assegurar 100% da sua exposição ou apenas uma percentagem?

Sim

Não



**Solução  
personalizada**

03

## Mercados da América Latina

# Peso colombiano COP



Colômbia, Peso

- O desempenho do peso colombiano durante a pandemia dificilmente pode ser chamado de positivo, mas também não foi particularmente negativo.
- No acumulado do ano, a **moeda caiu cerca de 12% em relação ao euro**, recuperando uma parte de suas perdas, da mesma forma que os seus pares.
- A **economia do país registrou um crescimento homólogo positivo no primeiro trimestre**, embora o PIB tenha caído 2,4% em relação ao trimestre anterior.
- No entanto, **a economia do país deve suportar a crise de maneira bastante resiliente** em comparação com os seus pares.
- Esperamos que a **moeda se recupere em relação gradualmente em relação ao euro**.

# Peso chileno CLP



Chile, Peso

- O peso chileno tem sido uma das moedas mais resistentes da América Latina durante a pandemia. Desde o início do ano, a moeda perdeu cerca de 9% do seu valor em relação ao euro, recuperando um terço das suas perdas desde o pico no final de março.
- Medidas para limitar a disseminação do coronavírus ajudaram a proteger a economia de contração no primeiro trimestre, embora uma expansão surpreendentemente alta numa base trimestral (3%) tenha a ver com o efeito base - o trimestre anterior mostrou uma acentuada queda de 4,1%. A economia deverá contrair acentuadamente no segundo trimestre.
- As autoridades monetárias e fiscais tomaram medidas decisivas para apoiar a economia. Isso, juntamente com o aumento nos preços do cobre, que representa cerca de metade das exportações do país, deixa-nos otimistas quanto ao futuro da moeda.
- Contamos com a recuperação da moeda em relação ao euro.

# Peso mexicano MXN



México, Peso

- O peso mexicano tem sido uma das moedas da América Latina com pior desempenho desde o início da pandemia. No acumulado do ano, **a moeda perdeu cerca de 16% em relação ao euro**. Acreditamos que vários fatores contribuíram para a depreciação: altas taxas de juros reais e falta de vontade das autoridades em gastar para apoiar a economia.
- O país começou a reabrir para salvar a economia - no primeiro trimestre contraiu 1,4% em relação ao ano anterior, enquanto também registou crescimento negativo nos três trimestres anteriores. **A economia foi apoiada pela flexibilização da política monetária**, mas recebeu ajuda limitada das autoridades fiscais.
- **O peso mexicano provavelmente continuará a ser uma das moedas de maior rendimento na América Latina.**
- Dada a nossa previsão EUR / USD, consideramos uma **apreciação mais limitada do peso em relação ao euro.**

# Sol peruano PEN



- O sol peruano tem sido uma das moedas mais resistentes da América Latina durante a **pandemia de coronavírus**. Desde o início do ano, a moeda perdeu apenas cerca de 7% em relação ao euro, mostrando **volatilidade limitada em relação aos seus pares**. No entanto, vale ressaltar que a reação da moeda desde o final de abril até o início de junho foi particular: durante esse período, ela não se recuperou ao lado dos seus pares, mas vendeu mais.
- Apesar de uma situação sombria de coronavírus, **estamos cautelosamente otimistas em relação às perspectivas da moeda**, devido ao pacote massivo de estímulo apresentado pelo governo do Peru, bem como uma recuperação nos preços do cobre, que é a principal exportação do país.
- Como esperamos a força do euro, acreditamos que o **EUR / PEN deve registrar um declínio muito limitado daqui para frente**.

04

Casos de estudo





# Caso de estudo

## Empresa exportadora do sector da energia solar

### Enquadramento

Uma empresa do setor da energia solar exportava para o Chile. Com grande regularidade, tinha de cobrar aos seus clientes nesse país em pesos chilenos (CLP).

### Necessidade

A empresa precisava de uma solução que lhe cobrisse o risco de exportar para uma economia emergente com restrições rígidas nos seus câmbios, como é o caso do Chile.

Com efeito, a empresa estava desprotegida a nível do preço de venda. Isto porque, ao emitir faturas em pesos chilenos, tornava-se facilmente vulnerável à variação cambial EUR/CLP até ao momento em que recebia o pagamento, ou seja, 90 dias após emissão da fatura, podendo afetar deste modo a margem das suas exportações.

# Caso de estudo: empresa exportadora do sector da energia solar

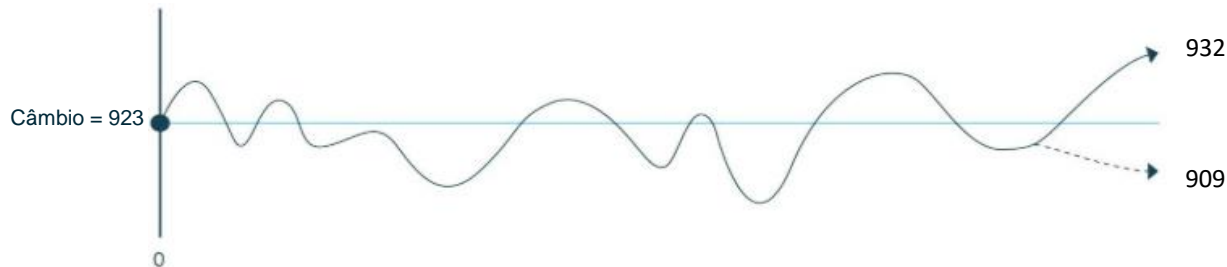
## Estratégia seguida: NDF

A empresa, ao abrigo do contrato de construção de parque solar no Chile emite faturas mensais de cerca de 500M de pesos chilenos com prazo de recebimento de 90 dias. Passou a fixar as taxas de câmbio de cada fatura através de Non-Deliverable

Forwards (NDF).

- Quantidade assegurada: 500M CLP (venda CLP)
- Período: 3 meses
- Taxa de câmbio do NDF: 923 EUR/CLP

## Exemplo de Evolução do EUR/CLP



## Vantagens

A empresa passou a estar protegida das flutuações cambiais

Passou a assegurar a sua margem de negócio

Eliminou a incerteza

Passou a conhecer de antemão o valor em euros das suas vendas internacionais

### Liquidação por diferenças:

- Se o câmbio na maturidade do NDF for 932: Ebury paga a diferença
- Se câmbio na maturidade do NDF é 909: a empresa paga a diferença



# Caso de estudo

## Empresa importadora do setor alimentar

### Necessidade

Uma empresa do setor alimentar importava peixe desde o Peru. Com grande regularidade, tinha de fazer pagamentos aos seus fornecedores internacionais nesse país, algo que fazia em USD.

### Oportunidade

A empresa cedo se apercebeu que teria uma vantagem competitiva caso conseguisse negociar as suas faturas também na moeda peruana (PEN).

Com efeito foi verificada uma poupança no pagamento das faturas em moeda local quando comparado com as mesmas faturas em USD. Isto porque muitos fornecedores colocam um custo adicional de até 5%, nas suas faturas em USD, devido a custos e riscos que assumem com a taxa de câmbio.

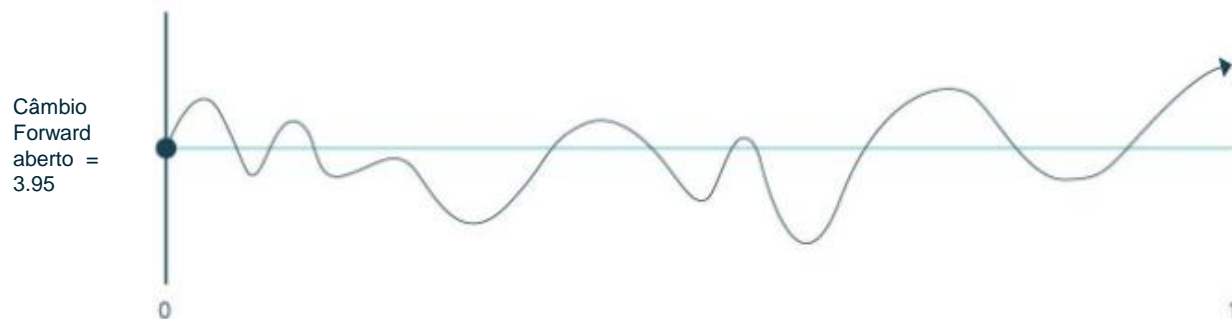
# Caso de estudo: empresa importadora do setor alimentar

## Estratégia seguida: Forward Aberto

Para aceder a taxas de câmbio mais competitivas que as da banca, e para ter acesso ao PEN esta empresa recorreu aos serviços da Ebury e começou a negociar os preços com os seus fornecedores, em PEN.

Para eliminar totalmente a incerteza das taxas de câmbio nos seus pagamentos, a empresa contratou um forward aberto pelo período de 6 meses pelo valor de compras já programadas. O Forward aberto consiste num contrato que permite fazer disposições à taxa previamente acordada durante uma janela temporal.

- Quantidade assegurada: 3M PEN (compra PEN)
- Período: 6 meses
- Taxa de câmbio forward aberto EUR/PEN: 3.95



## Informação de contato

→ [duarte.monteiro@ebury.com](mailto:duarte.monteiro@ebury.com)

→ [info@ebury.pt](mailto:info@ebury.pt)

+351 211 121 846 [ebury.pt](http://ebury.pt)

