

Cinco tips para pymes exportadoras ante incertidumbre económica global

El mundo está en una situación de incertidumbre, por ejemplo, Alemania dio a conocer que entró en recesión económica debido, entre muchas razones, a las exportaciones y una reducción consecutiva de su crecimiento económico durante el tercer trimestre de 2019, ello de acuerdo con información del Banco Central de Alemania (Bundesbank).

Ante este panorama la calificadora Moody's alertó sobre la posibilidad "incómodamente alta" de una recesión que podría afectar a la **economía mundial en los próximos 12 a 18 meses**. Además, el Fondo Monetario Internacional hizo una previsión a la baja sobre el crecimiento económico global del **3% en 2019 y 3.4% en 2020**, cifras por debajo de lo prospectado anteriormente por el mismo organismo, es decir, 3.2% y del 3.5%, en 2019 y 2020 respectivamente.

Analistas han apuntado hacia una recesión económica global que tendrá lugar en 2020. Entre los factores que podrían desencadenar este fenómeno están las guerras comerciales de Estados Unidos contra el mundo, sobre todo contra China; factores económicos que dirigen hacia una supuesta nueva burbuja inmobiliaria en Estados Unidos y falta de certidumbre en la Unión Europea en **relación con el Brexit**, así como problemas económicos en distintos países europeos.

Por ello, Drip Capital, Fintech especializada en financiamiento a Pymes exportadoras, emite **cinco puntos importantes** a considerar por empresas que venden al exterior, en un entorno de incertidumbre económica global:

Asegura tus inversiones

Para los exportadores, es importante contar siempre con el respaldo de una aseguradora que realice análisis de riesgos en las ventas al exterior y, en su caso, que ofrezcan la **posibilidad de cubrir los riesgos de no pago por bancarrota**, desaparición u otros factores externos que pudieran poner en peligro la cobranza de sus facturas.

Mantén tu liquidez de capital

Contar con suficientes recursos te permitirá ser ágil ante los retos propios de una crisis. Tener liquidez hará más sencillo cumplir con compromisos inmediatos, como el pago a empleados y proveedores, así como el resto de tus operaciones. Una estrategia es recurrir a productos financieros que faciliten el acceso a **capital de trabajo**.

Existen esquemas de financiamiento como el factoraje, que es una manera de seguir escalando y expandiendo tus ventas sin asumir el riesgo de deudas que pueda escapar a tus capacidades.

Al buscar financiamiento

Si se busca de una institución bancaria o Fintech, que esta no exija el anteponer un colateral o bien en garantía, al financiamiento que otorgue, pues ante el riesgo de no pago de un cliente del exterior, no sólo se pondría en riesgo el **pago de este financiamiento**, sino también el patrimonio de los emprendedores.

Diversifica tu cartera de clientes

Las empresas pequeñas y medianas suelen depender de pocos clientes. De hecho, los compradores grandes pueden llegar a concentrar hasta **80% de sus ventas**. Considerar una gama más amplia de clientes es básico.

Explora nuevas áreas en donde tu empresa puede incursionar y estudia otros destinos comerciales para no depender únicamente del mercado y compradores locales.

Pausa las inversiones que no sean vitales

Incluso si tu empresa se encuentra en un punto estable, comprar, renovar tu maquinaria y equipo, o adquirir una nueva propiedad son decisiones muy cuestionables en medio de tiempos de incertidumbre, sobre todo si no son inversiones realmente necesarias.

Lo más importante es mantenerse informado y ser dinámico en cuanto al comercio exterior, buscar nuevas alternativas para conseguir nuevos clientes y acercarse a la información sobre financiamiento, incubación o aceleradoras de negocios, o cursos de profesionalización en manejo de finanzas que estén disponibles en la red o instituciones de cualquier tipo.