



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**Estudio de factibilidad técnica, comercial y financiera para la  
creación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos  
de *commodities***

**AUTORAS:**

**Rivadeneira Nugra, Lisbeth Andrea  
Toro Jaramillo, Gabriela del Rocío**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TUTOR:**

**Ing. Jácome Ortega, Xavier Omar Ph.d**

**Guayaquil, Ecuador**

**20 de Marzo del 2017**




UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

## **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea** y **Toro Jaramillo Gabriela del Rocío** como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

### **TUTOR**

f.   
Ing. Jácome Ortega, Xavier Omar Ph.d

### **DIRECTORA DE LA CARRERA**

f.   
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.

**Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, **Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea y Toro Jaramillo  
Gabriela del Rocío**

### **DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities*** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017**

### **LAS AUTORAS**

f.   
**Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea**

f.   
**Toro Jaramillo Gabriela del Rocío**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**AUTORIZACIÓN**


Nosotras, **Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea y Toro Jaramillo  
Gabriela del Rocío**

No Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities*** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017**

**LAS AUTORAS:**

f.   
Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea

f.   
Toro Jaramillo Gabriela del Rocío



# UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

## REPORTE URKUND

Documento [Rivadeneira Lisbeth & Toro Gabriela.docx \(D25952101\)](#)

Presentado 2017-02-22 10:39 (-05:00)

Presentado por gabby-toro-j9@hotmail.com

Recibido xavier.jacome.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje Corrección de [Urkund] 99% de similitud. [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de esta aprox. 69 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 1 fuentes.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="#">Gailbor Pamela Adriana Vera FINAL.docx</a>
Fuentes alternativas	
La fuente no se usa	

Link: <https://secure.orkund.com/view/25730536-899274-819607#FY0xCsMwEAT/oloEnU7ak/2VvCKYxKiwG5chf8+kGDh2GO6Tjjudt/OWzUe25sDdBAH/bcnWC1TA9Q74zi52GeBEK5zoRCd84AMXuKAN9lgeOV1zP+d7bs9ze6W13Eq1OjyML01VNvz7Aw>

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por su bondad y misericordia, por permitirme alcanzar un logro más en mi vida.

Doy gracias a la base y pilar fundamental de mi vida, mi mamá, por sostenerme y no dejarme caer, por tu inmenso amor y apoyo incondicional.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

**LISBETH RIVADENEIRA**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero comenzar agradeciéndole a Dios por esta oportunidad y experiencia que me ha permitido vivir durante mi carrera universitaria, sin dudarle gracias él y a sus bendiciones he podido culminar de una manera exitosa una etapa más en mi vida.

A los pilares fundamentales y mentores de lo que ahora soy, mis padres Manuel y Amada que por sobretodo siempre han sido el soporte y apoyo incondicional que cualquier hijo busca para seguir creciendo y cosechando éxitos en la vida, no quiero dejar a un lado a mi tío Javier una pieza fundamental en mi carrera, mi otro padre, que hasta el último velo por mis estudios, que sin tener responsabilidad alguna conmigo estuvo en cada paso aportando de una manera trascendental para que salgamos victoriosos.

Finalmente a todas las personas que formaron parte de mi carrera universitaria profesores, compañeros de aula y a los amigos que la universidad me dejó que ahora son mis colegas de trabajo por todo lo aprendido y experiencias vividas muchas gracias.

GABRIELA TORO

## DEDICATORIA

Tu esfuerzo es impresionante y tu amor para mi es invaluable. Me has proporcionado todo y cada cosa que he necesitado. Tus enseñanzas las aplico cada día de mi vida, gracias por creer en mí y por apoyarme siempre, de verdad que tengo tanto por agradecerte.

Tus múltiples ayudas fueron fundamentales para la culminación de mi tesis y para el alcance de un logro más. Te doy las gracias madre.

Durante el desarrollo de esta tesis se presentaron diversidad de situaciones que pudieron ser fácilmente causantes del fracaso de ésta, pero eso no sucedió, y fue gracias al apoyo presentado por diversas personas, en especial a mi familia, porque en todo momento estuvo atenta a todas mis necesidades y requerimientos para el desarrollo con excelencia de este proyecto.

LISBETH RIVADENEIRA



## DEDICATORIA

Quiero dedicarle este proyecto a Dios por las oportunidades que me brindo y las enseñanzas que me fue dejando a lo largo de esta grata experiencia universitaria.

Sin duda este logro va dedicado a mis padres, mis hermanos, mi tío y demás familiares que de una u otra manera participaron de este proyecto a todos ellos muchas gracias esto va para ustedes con mucho cariño.

Finalmente está dedicado para las personas que de una u otra formaron parte de este proyecto y aportaron a esta iniciativa de emprendimiento, como también a los que no creyeron esto posible, pusieron muchas trabas en el camino pero la gente desea lo que tiene en el corazón, para ustedes bendiciones y mucha suerte.

GABRIELA TORO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Jácome Ortega, Xavier Omar Ph.d**  
TUTOR

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.**  
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa Mgs.**  
COORDINADOR DEL ÁREA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**CALIFICACIÓN**

---

**Rivadeneira Nugra, Lisbeth Andrea**

---

**Toro Jaramillo, Gabriela del Rocío**

# ÍNDICE

<b>RESUMEN.....</b>	<b>XX</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>XXI</b>
<b>RÉSUMÉ.....</b>	<b>XXII</b>
<b>CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>25</b>
1.1 Planteamiento del Problema.....	25
1.2 Marco Teórico.....	27
1.2.1 Mercados Futuros .....	27
1.2.2 Volatilidad de los Precios.....	28
1.2.3 Riesgos.....	30
1.2.4 Estrategias.....	34
1.3 Vertebración del Marco Teórico.....	36
1.4 Marco Legal.....	37
1.5 Marco referencial.....	38
1.6 Objetivos.....	40
1.6.1 Objetivo General .....	40
1.6.2 Objetivos Específicos.....	40
1.7 Preguntas de Investigación .....	40
1.8 Descripción del Servicio .....	41
1.9 Identificación del Mercado.....	43
1.10 Diseño Metodológico .....	44

<b>CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DEL ENTORNO .....</b>	<b>46</b>
2.1 Matriz PESTAL.....	46
2.1.1 Análisis Político.....	46
2.1.2 Análisis Económico.....	47
2.1.3 Análisis Socio Cultural .....	49
2.1.4 Análisis Tecnológico .....	50
2.1.5 Análisis Ambiental.....	51
2.1.6 Análisis Legal.....	52
2.2 Matriz FODA.....	53
2.3 Estrategias FO-FA-DO-DA .....	56
2.4 Análisis de Posición Estratégica.....	58
2.5 Análisis de la Industria.....	60
2.6 Fuerzas de Porter.....	61
2.6.1 Amenaza de nuevos competidores entrantes .....	61
2.6.2 Amenaza de productos sustitutos .....	62
2.6.3 Rivalidad entre los competidores .....	62
2.6.4 Poder de negociación de los Compradores o Clientes .....	62
2.6.5 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores .....	63
2.7 Ciclo de Vida .....	63
2.8 Estrategia de la Industria .....	64

<b>CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>65</b>
3.1 Tendencias .....	65
3.2 Mercado de Oferta.....	66
3.3 Mercado de demanda.....	67
3.4 Producto .....	70
3.5 Precio .....	71
3.6 Plaza .....	75
3.7 Promoción .....	76
3.8 Presentación de Resultados.....	77
3.9 Tabulación y Análisis.....	78
3.10 Conclusión del Estudio .....	81
3.11 Cálculo del Mercado Potencial .....	82
<b>CAPITULO 4: ASPECTOS ORGANIZACIONALES .....</b>	<b>92</b>
4.1 Misión .....	92
4.2 Visión.....	92
4.3 Estructura Organizacional .....	93
4.4 Cadena de Valor.....	94
4.5 Tipo de Negocio .....	95
4.6 Procesos del Servicio .....	96
4.7 Capacidad Instalada.....	97
4.8 Especificaciones.....	98

<b>CAPÍTULO 5: RECURSOS REQUERIDOS .....</b>	<b>100</b>
5.1 Recursos Humanos .....	101
5.2 Perfiles de Cargos .....	102
5.3 Recursos Tecnológicos .....	104
5.4 Equipos Requeridos .....	105
5.5 Flujograma.....	106
5.6 Procesos Agregadores de valor .....	107
<b>CAPÍTULO 6: ASPECTOS FINANCIEROS .....</b>	<b>109</b>
6.1 Estructura financiera del negocio .....	109
6.1.1 Indicadores Económicos .....	109
6.2 Inversiones .....	110
6.3 Financiamiento .....	111
6.4 Gastos Administrativos y de Ventas .....	112
6.5 Flujo de Caja Anual Proyectado .....	113
6.6 Programa y calendario de proyecciones .....	115
6.7 Detalle de Proyecciones de Ingresos (Ventas proyectadas) .....	116
6.7.1 Estado de pérdidas y ganancias proyectado .....	117
6.7.2 Balance General Proyectado .....	120
6.8 Evaluación del proyecto .....	121
6.8.1 Liquidez.....	121
6.8.2 Retorno (ROE, ROA, VAN Y TIR).....	121
6.8.3 Costo Promedio Ponderado.....	122

6.8.4	Rotación.....	123
6.8.5	Apalancamiento .....	123
6.8.6	Periodo de Recuperación.....	124
6.8.7	Análisis de sensibilidad.....	125
6.8.8	Evaluación Económica del Proyecto.....	128
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>		<b>129</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>		<b>131</b>
<b>GLOSARIO .....</b>		<b>134</b>
<b>ANEXOS .....</b>		<b>136</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz FODA - Fortalezas .....	53
Tabla 2: Matriz FODA - Debilidades .....	54
Tabla 3: Matriz FODA – Oportunidades.....	54
Tabla 4: Matriz FODA – Amenazas .....	55
Tabla 5: Matriz FOFA-DODA – Ofensiva.....	56
Tabla 6: Matriz FOFA-DODA - Defensiva.....	56
Tabla 7: Matriz FOFA-DODA – Reorientación.....	57
Tabla 8: Matriz FOFA-DODA – Supervivencia .....	58
Tabla 9: Precios de la primera fase .....	72
Tabla 10: Precios de la segunda fase.....	73
Tabla 11: Precios de Capacitación y simuladores .....	74
Tabla 12: Importación de Materia Primas CIIU 10.10.11 .....	82
Tabla 13: Importación de Materia Primas CIIU 10.61.11 .....	83
Tabla 14: Importación de Materia Primas CIIU 10.80.01 .....	84
Tabla 15: Importación de Materia Primas CIIU 10.71.01 .....	85
Tabla 16: Importación de Materia Primas CIIU 01.46.01 .....	86
Tabla 17: Importación de Materia Primas CIIU 03.21.02.....	87
Tabla 18: Importación de Materias Primas CIIU 05.10.00 .....	88
Tabla 19: Importación de Materia Primas CIIU 10.20.02 .....	89
Tabla 20: Resumen de las empresas del mercado Potencial.....	90
Tabla 21: Capacidad diseñada por año y por asesor (en horas).....	97
Tabla 22: Capacidad instalada por asesor (horas/año) .....	97
Tabla 23: Capacidad utilizada por año y por servicio (horas).....	98

Tabla 24: Parámetro conservador económico .....	109
Tabla 25: Inversiones .....	110
Tabla 26: Financiamiento del Proyecto.....	111
Tabla 27: Proyección de Gastos de Administración y ventas .....	112
Tabla 28: Flujo de Caja Anual Proyectado .....	114
Tabla 29: Calendario de Proyecciones .....	115
Tabla 30: Proyección anual de las ventas .....	117
Tabla 31: Estado de Resultado proyectado.....	118
Tabla 32: Balance General Proyectado .....	119
Tabla 33: Ratio de Liquidez .....	121
Tabla 34: Ratios de rentabilidad .....	122
Tabla 35: Cálculo del Costo Promedio Ponderado del Capital .....	122
Tabla 36: Rotación de los Activos .....	123
Tabla 37: Ratios de Administración de la Deuda .....	124
Tabla 38: Escenario Pesimista de Clientes .....	125
Tabla 39: Escenario Financiero Pesimista.....	126
Tabla 40: Escenario Optimista de Clientes.....	126
Tabla 41: Escenario Financiero Optimista.....	127
Tabla 42: Análisis de Sensibilidad .....	127
Tabla 43. Evaluación Económica del Proyecto.....	128

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Vertebración Marco Teórico .....	36
Figura 2: Tasa de Crecimiento porcentual anual del PIB.....	47
Figura 3: Inversión Extranjera Directa 2005 al 2015.....	48
Figura 4: Agricultura, valor agregado (% del PIB) .....	49
Figura 5: Análisis Interno DODA.....	59
Figura 6: Análisis Interno DODA.....	59
Figura 7: Posición estratégica Actual.....	60
Figura 8: Evolución del precio de las <i>commodities</i> .....	68
Figura 9: Logo de la empresa .....	77
Figura 10: Evolución de Importaciones Pronaca .....	83
Figura 11: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 10.61.11 .....	84
Figura 12: Evolución de importaciones de Materias Primas CIIU 10.80.01 .....	84
Figura 13: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 10.71.01 .....	85
Figura 14: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 01.46.01 .....	86
Figura 15: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 03.21.02 .....	87
Figura 16: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 05.10.00 .....	88
Figura 17: Evolución de Importación de Materias Primas CIIU 10.20.02 .....	89
Figura 18: Organigrama de la empresa .....	93
Figura 19: Cadena de Valor.....	94
Figura 20: Flujograma de procesos .....	106
Figura 21: Balance General Proyectado.....	120
Figura 22: Proyección de Recuperación del Proyecto .....	124

## RESUMEN

El propósito del presente trabajo de titulación es evaluar la factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa asesora en gestión de riesgos de *commodities*, enfocada en las empresas que tienen como necesidad el abastecimiento a través de importación de materias primas que se negocian en la Bolsa de Comercio de Chicago, y también se enfoca en brindar servicios a especuladores que buscan obtener rendimientos financieros producto de las oportunidades que se generen en las bolsas internacionales. Para llevar a cabo este trabajo se realizó un análisis del entorno de la industria y un estudio de mercado de las oportunidades que tendrían las empresas de gestión de riesgos de *commodities* en el Ecuador, de lo cual mediante la aplicación de entrevistas a expertos se llegó a la conclusión de que no hay una oferta estructurada de asesores en la materia, y que existe un nicho en este tipo de servicio financiero por ser explotado. Se planteó los aspectos organizacionales respecto a la implementación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities* en talento humano, equipos, e infraestructura tecnológica, lo cual fue valorado para realizar la evaluación financiera del proyecto mediante la proyección de estados financieros, y el análisis de sensibilidad de los mismos, dando como resultado un Valor Actual Neto positivo y una Tasa interna de retorno superior al Costo de capital del proyecto, concluyendo que es viable la ejecución de una compañía de asesoría financiera en *commodities*.

**Palabras Claves:** *COMMODITIES, ABASTECIMIENTO, ESPECULADORES, RIESGOS FACTIBILIDAD, ASESORÍA*

## ABSTRACT

The purpose of the present titling work is to evaluate the technical, commercial and financial feasibility for the creation of an advisory company in risk management of *commodities*, focused on companies that need to supply through import of raw materials that are traded On the Chicago Stock Exchange, and is also focused on providing services to speculators seeking to obtain financial returns as a result of the opportunities generated by international exchanges. In order to carry out this work, an analysis of the industry environment and a market study of the opportunities that would have the companies of risk management of *commodities* in Ecuador, of which through the application of interviews to experts was reached The conclusion that there is no structured offer of advisers in the matter, and that there is a niche in this type of financial service to be exploited. Organizational aspects were considered regarding the implementation of a *commodity* risk management consulting firm in human talent, equipment, and technological infrastructure, which was valued for the financial evaluation of the project through the projection of financial statements, and the Analysis of their sensitivity, resulting in a positive Net Present Value and an Internal Rate of Return higher than the Project Cost of Capital, concluding that it is viable the execution of a financial advisory company in *commodities*.

**Keywords:** COMMODITIES, SUPPLY, SPECULATORS, RISKS, FEASIBILITY,  
CONSULTANCY

## RÉSUMÉ

Le but de ce travail est d'évaluer la faisabilité technique, commerciale et financière pour la création d'un consultant en affaires dans la gestion des risques des produits de base, axée sur les entreprises qui ont le besoin de la fourniture par des importations de matières premières cotées en Bourse de Chicago, et se concentrer également sur la fourniture de services à des spéculateurs qui cherchent à obtenir des rendements financiers, opportunités de produits générés dans les marchés internationaux. Pour mener à bien ce travail on a réalisé une analyse de l'environnement de l'industrie et des possibilités de recherche de marché qui ont la gestion des risques d'affaires des produits en Equateur, à partir de laquelle en appliquant des interviews d'experts on est arrivé à la conclusion qu'il n'y a pas d'offre structurée de conseillers dans le domaine, et il y a une niche dans ce type de service financier à exploiter. On a établi des aspects organisationnels concernant la mise en œuvre d'une gestion des risques d'entreprise de consultation des produits de base du le talent humain, l'équipement et l'infrastructure technologique a été soulevée, ce qui a été analysée pour l'évaluation financière du projet par la projection des états financiers, et analyse de sensibilité de celui-ci, ce qui entraîne une valeur actuelle nette positive et un taux de rendement interne supérieur au coût du capital du projet et on a conclu qu'il est possible l'exécution d'une société de conseil financier dans les matières premières.

**Mots-Clés:** *PRODUITS DE BASE, APPROVISIONNEMENT, SPECULATEURS, RISQUES DE FAISABILITE CONSULTATIF*

## INTRODUCCIÓN

Actualmente el mundo, en especial el empresarial ha sido protagonista de muchos cambios, tanto a nivel macro-industrial y organizacional, enfocándose más que todo en el cambio y desarrollo de la parte interna de las organizaciones, donde se encuentra el motor de toda empresa.

Con el tiempo, las empresas que buscan desarrollar al máximo su productividad se ven obligadas a estar en constante cambio e innovación para desarrollar en su personal la eficiencia, por medio de mecanismos que permitan la implantación de conocimientos y procesos, de los cuales se puedan obtener una diferenciación de otras empresas, además de adquirir ventajas competitivas tales como: reducción de costos, optimización del tiempo, alta productividad los cuales son factores imprescindibles para el funcionamiento de cualquier entidad. Por este motivo, es necesario que las empresas cuenten con un debido asesoramiento y dominio de temas tales como: de gestionar sus recursos al momento de adquirir sus materiales o productos, el correcto uso y empleo de materias primas según la actividad que se realice.

El sector agrícola es uno de los mercados más potenciales en estos últimos años, ya que la población ecuatoriana lo ha posicionado como uno de los ejes para el desarrollo económico ya que genera actividades con gran parte de las ramas comerciales e industriales de la sociedad.

Para lograr el éxito hoy en día las empresas tienen que identificar y gestionar el riesgo. En cada organización deben conocer cuál es la exposición al riesgo de la empresa de la cual están encargados; por lo tanto es de vital importancia que ésta pueda ejecutar un estudio de los factores que ocasionan los riesgos, éstos pueden ser internos o externos.

En Estados Unidos los *commodities* ayudan a mejorar las prácticas de comercialización de los que conforman la cadena comercial de todos los bienes primarios, agrícolas y de minería que establecen los pilares principales del crecimiento de éste país, favoreciendo mayores opciones de inversión. Existen compañías encargadas de las gestiones que deben realizar las empresas que se enfocan en esta adquisición y aprovechen oportunidades para generar utilidad.

En Ecuador podemos destacar que es un país con tierras muy fértiles y ricos en materia prima, sin embargo la mala administración o gestión de los mismos ha ocasionado múltiples pérdidas y ha evitado que se lo considere como un país potencialmente fuerte, cabe recalcar que hoy en día, todas las empresas buscan la manera de verse inmunes antes los riesgos que pueden presentarse, al contrario buscan crecimiento económico.

A través de la historia el hombre se relaciona con riesgos que pueden ser ocasionados por fenómenos de la naturaleza y el desarrollo de la tecnología. Desde sus primeros pasos hasta el presente, la era industrial, en que el sistema social se torna muy complejo, la convivencia con los riesgos se creaba de forma natural, sin embargo, el Mercado de Derivados constituye uno de los avances más significativos en el proceso de desarrollo e internacionalización del Sistema Financiero de muchos países.

Los precios de las Materia Primas o *Commodities* es una de las variables con mucha importancia para casi todos los países de Latinoamérica, ya que representan una parte significativa del global de activos financieros, ya sean minerales, agrícolas, etc. Su impacto es notorio desde las empresas multinacionales, como en las medianas empresas (*pymes*), está fuera de discusión, incluido el choque en los presupuestos nacionales y la subsiguiente influencia en variables estratégicas como es la inversión pública y privada. Comencemos por Latinoamérica. La conmoción del declive del precio del petróleo, sigue impactando a los países de la región.

Los futuros y las opciones de materias primas agrícolas han estado experimentando un enorme crecimiento en el volumen de negociación, debido al aumento de la demanda mundial y a la mayor disponibilidad de negociación electrónica para estos productos, por lo tanto su apoderamiento en el mercado es fuerte y rentable para quienes saben destacar sus ventajas. Un contrato de futuros es un compromiso para hacer o recibir una entrega de una cantidad y calidad específica de una determinada materia prima. Este proceso de descubrimiento de precios ocurre a través de un sistema de negociación electrónica de la bolsa o mediante subasta abierta en el piso de operaciones de una bolsa de materias primas regulada.



# CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1 Planteamiento del Problema

Ecuador es un país que a través de los años busca mejorar en todo aspecto tanto en lo cultural, social, político y sobretodo en el ámbito empresarial, buscando nuevas estrategias, que hagan que los negocios generen plazas de empleos y a su vez liquidez, para mantenerlo y seguir en proyectos de crecimiento, es por esto que se buscan estrategias o métodos que optimicen procesos, reduzcan recursos, pero que a su vez, se emplee de forma eficiente y generen ganancias.

El sector industrial en Ecuador, se va desarrollando y se vuelve más compacto con el pasar de los tiempos, las industriales tales como la alimenticia, los constructores de cualquier tipo, así como los fabricantes de materias primas, son mercados los cuales hoy en día se centra una parte de la economía ecuatoriana, es por ello que al usar las estrategias y decisiones adecuadas, siendo participes de nuevos mercados para la adquisición de materias primas a precios módicos, más el correcto uso de otras herramientas, ayudaría al fortalecimiento, crecimiento y ahorro de las mismas.

La opción de compra de futuros mediante la bolsa de productos es un método que actualmente las industrias usan como ahorro e inversión en sus compras. Es un proceso el cual se clasifican en dos categorías: coberturistas y especuladores. El negocio financiero deja de ser de producción de créditos, descuentos y préstamos para transformarse en un negocio de distribución de productos financieros de todo tipo.

Los coberturistas son los que evitan o reducen una perdida haciendo inversiones contrapuestas, por otra parte los especuladores facilitan la cobertura proporcionando liquidez al mercado, atrae la oportunidad de realizar una ganancia si efectivamente sus predicciones respecto de la dirección de los cambios de precios y el momento en que se darán dichos cambios son acertadas.

Los *commodities* agrícolas que son nada más y nada menos que los de origen vegetal como el arroz, café, trigo, avena, cacao, maíz, arroz, etc., que se

obtienen a través del cultivo, es el segundo *commodity* que más se produce a nivel mundial, con una producción estimada del 10% mundialmente, sus precios dependen de los desequilibrios globales que yacen entre la oferta y la demanda (García, 2012).

Es importante tener claro muchos factores: políticos, sociales, culturales y más que todo climáticos. Todo esto afecta directamente al momento de negociar materias primas, ya que hay una fijación en las condiciones de entrega, precio, calidad, etc., es indispensable conocer la situación actual en el país de los países con los que estamos negociando. Al momento de comprar un producto y el clima no favorece en ciertas épocas a dichos países, tiende a que el producto corra un riesgo en su calidad, por lo consiguiente los precios pueden caer y la entrega retrasarse.

Factores políticos tales como la restricción de importaciones de ciertos productos agrícolas de suma importancia, dan pie a que las negociaciones sean sujetas a ventas a un mayor precio de lo que pudimos comprar, ya que las leyes cambian según los gobernantes que estén. Pero también esto nos puede llevar a usar derivados que no siempre son los correctos.

Actualmente muchas empresas ecuatorianas desconocen de esta herramienta o método en el cual pueden adquirir su materias primas de una manera segura, con precios negociables, e incluso poder hacer una inversión con las mismas, ya que esto es un negocio de compra y venta a futuros. Este ejercicio es algo dinámico y muy utilizado en otros países tales como Estados Unidos, Argentina, Colombia, etc. Donde es necesario conocer el proceso, tener el *bróker* adecuado, y las herramientas necesarias para las negociaciones de *commodities*.

Podemos destacar que no hay una oferta amplia en asesorías de gestión de riesgos de *commodities* por lo tanto se genera la necesidad de la creación de una empresa que se enfoque en éste tipo de servicios para que de esta manera permita a las demás aprovechar oportunidades que se encuentran ligadas a éste tipo de negocios. El desconocimiento de esta herramienta, el incursionar en algo nuevo para los empresarios, el desarrollado, la aplicación que otros países ya lo utilizan crea la necesidad de innovar nuestras negociaciones y a realizar una planificación financiera y de materias primas en base a nuestras necesidades.

## 1.2 Marco Teórico

Acorde a nuestro tema de investigación y factibilidad en éste apartado se realizara la revisión de la literatura por lo tanto hemos tomado en cuenta los siguientes conceptos: mercados futuros, volatilidad de los precios, estrategias, riesgos.

### 1.2.1 Mercados Futuros

Los mercados futuros en el área de agricultura se implementaron para ayudar a su comercialización y desarrollo en el mercado, sobre todo para ayudar a los agricultores y a los comerciantes de granos a mejorar sus prácticas de comercialización.

Según Alarcón, Franco, y Hernández (2014) en el siglo diecinueve, el precio de los granos cambiaba radicalmente en el otoño, los sobrantes de las cosechas patrocinaban una exagerada caída de los precios, en la primavera sucedía lo contrario, la carencia de granos hacía que los precios incrementaran excesivamente, además, la ausencia de clasificación como de normas de medida y peso provocaban mucha controversia entre compradores y vendedores.

Este caos hizo evidente que una mayor producción de granos requería de un mercado central amplio y disponible, tanto para los compradores como para los vendedores y que funcionará todo el año, fue así como en 1848, hombres de negocios fundaron la *Chicago Board of Trade* (Bolsa de Comercio de Chicago).

Aunque la bolsa fue en un principio un mercado de granos físicos, tanto los productores como los usuarios vieron pronto las ventajas de poder hacer contratos para comprar y vender productos en el futuro cercano. Estas ventajas adelantadas ayudaban tanto a los compradores como a los vendedores a planificar a largo plazo y se les conocía como contratos para entrega futura. Estos contratos establecieron las bases para los contratos de futuros, la diferencia básica entre un contrato para entrega futura y un contrato de futuros es la forma en que se negocian (Alarcón et al., 2014).

Según estadísticas de grupos internacionales y como referencia de algunos autores, los negocios internacionales de *commodities* de origen principal han

ingresado a partir del 2004 en un ciclo de incremento y precipitación de precios, con elevada volatilidad. Como por ejemplo la soya ha demostrado un crecimiento exponencial hasta el año 2008, con un repentino incremento, pero luego una notable caída ocurre durante la crisis internacional, cabe recalcar que no muy pronunciada, dado que se sostienen los niveles de precios siguientes al 2004. Desde el 2009, reinicia el crecimiento exponencial con una tasa más apresurada hasta mediados del 2011, en el caso de la soja hasta mediado de 2012. Luego empieza un periodo de desaceleración de los precios hasta la fecha (Banco Mundial, 2014) (Medina, 2012).

Hoy en día es muy usual es el uso de contratos futuros u opciones para desarrollar coberturas, con el simple objetivo de disminuir la incertidumbre que demuestran los movimientos de precios de los activos y productos que se denomina riesgo de precio en el mercado contado, que se pueden crear por numerosos factores muchas veces no predecibles, ocasionando daños a vendedores o compradores según se dé de incrementos o disminuciones. De esta manera, se pueden desarrollar estrategias financieras con contratos de futuro u opciones para reducir el riesgo de precio de un activo o producto (Mascareñas, 2012).

### **1.2.2 Volatilidad de los Precios**

La gran parte de los análisis económicos y financieros que se suelen escuchar actualmente hacen alusión del concepto de volatilidad, relacionándolo con inseguridad y episodios de crisis. Frecuentemente se sostiene que la volatilidad trae consigo consecuencias que pueden perjudicar a los productores y consumidores de las materias primas y de tal manera alteraría los niveles de ingreso de los países más pobres. Estas ideas suelen ser acertadas, pero no es menos cierto que se puede llegar a confundir con facilidad. Por esta razón empecemos dando definición de “volatilidad” (Míguez & Michelena, 2011).

La volatilidad se refiere en sí, a la inestabilidad o variación de los precios. No incluye necesariamente alteraciones en el nivel promedio, sino una más alta dispersión aproximado de ese promedio. Inclusive, es muy probable que el nivel medio de precios sufra cambios sin que se altere la volatilidad, como sucedería cada vez que la oferta y la demanda soporten propulsiones positivas o negativas

que determinen el equilibrio del mercado en un nuevo nivel. Al contrario, se podría con el tiempo verificar un descenso o aumento en la variabilidad de los precios sin necesidad de cambios en su nivel medio (Rossi, 2013).

El incremento de los precios de los *commodities* y el crecimiento en la volatilidad de los precios ha provocado mucha preocupación y polémica entre los representantes de las más reconocidas potencias, ante la probabilidad de que surja un nuevo evento de crisis alimentaria (Blanco, 2012).

Primeramente es indispensable indagar sobre la relación entre la volatilidad y los mercados financieros. Entre los efectos más importantes que estarían definiendo la volatilidad se ha encontrado: la volatilidad en la inflación y en la tasa de interés de los Estados Unidos, los aspectos del clima que suceden muchas veces por las corrientes del Océano Pacífico, el aumento de los países emergentes. Finalmente se pretende señalar si la volatilidad de los precios de los *commodities* en la agricultura afecta de alguna manera las exportaciones de esos productos (Míguez & Michelena, 2011).

La volatilidad de los precios de las *commodities* ejerce gran impacto sobre el desempeño de las economías pequeñas y abiertas, introduciendo distorsiones en los términos de intercambio que se traducen en recurrente inestabilidad macroeconómica. Sus principales consecuencias se observan en los ingresos fiscales y los movimientos de divisas. En estos escenarios, la aversión al riesgo desalienta la realización de proyectos de inversión, lo que trae efectos nocivos sobre el crecimiento en el largo plazo (Williamson & O'Rourke, 2009).

Es importante destacar que el impacto que las fluctuaciones en el precio de los *commodities* exportados puedan tener sobre los niveles de función locales en Latinoamérica es eminente pero no solo dependen de la intervención que esa *commodity* tiene en el total de exportaciones. Variables como una relación entre los movimientos de precio es y el empleo de alguna política anti-cíclica ameritan ser estudiados con mayor detalle y tomados en cuenta cuando se realice política económica, puesto que parecieran dar cuenta de los resultados obtenidos (Curcio & Vilker, 2014)

Últimamente la volatilidad de los precios en las empresas agrícolas anuncia mayores amenazas a la seguridad alimentaria en el país. Para intentar disminuir la vulnerabilidad de las empresas, las políticas deberían capacitarlos para que puedan afrontar a los efectos desfavorables de una volatilidad extrema y tratar de mejorar el funcionamiento del mercado.

### **1.2.3 Riesgos**

Se define como riesgo a la posibilidad que al momento de efectuar alguna negociación la cual se ejecute con periodos cortos o largo en tiempos cause un perjuicio de manera económica, dando pie a un comportamiento inestable y generar una incertidumbre en el comportamiento de variables económicas a futuro, esto no solo incide en una transacción determinada, sino que se puede prolongar a la evaluación, medición, predicción y control de actividades, los cuales afectan el entorno donde se opera un ente económico (Lavell, 2001).

Según Romero (2005), en las finanzas existe una gran cantidad de factores de riesgo que interactúa constantemente dentro de un portafolio. Es por ello que se han desarrollado herramientas apropiadas para modelar dicha interacción, en este plano el concepto de dependencia juega un papel fundamental.

Arbelaéz & Ceballos (2005) dan tres factores que han llevado al estudio sobre el crecimiento de Riesgos. a) El primer factor es el alto nivel de inestabilidad económica en los mercados en los cuales operan las firmas, especialmente para las economías emergentes. Esto se ve basada en la volatilidad la misma que deriva a 4 factores: a) La volatilidad de los mercados accionarios, b) la volatilidad de la tasa de cambio, c) la volatilidad de la tasa de interés y d) la volatilidad de los precios en el mercado de los commodities.

El riesgo a su vez se define como el comportamiento de una variable de manera inusual a como solía hacerlo y dado a su comportamiento esto implique que ocurra desviaciones de los rendimientos de futuras negociaciones, etc. Sin embargo el riesgo es parte de todos los procesos al emprender un negocio por ello es importante la toma de decisiones en general (Lavell, 2001).

Cada empresa tiene su propio riesgo financiero. La adopción de una estructura dada para sus activos crea expectativas y metas relacionadas con el volumen, precio, estructura de costos resultante de la composición de los activos y necesidades de financiamiento. La decisión de financiamiento para un proyecto específico determina su estructura particular de pasivos (Porter & Kramer, 2006).

En la actualidad existen en el mundo factores fundamentales que han contribuido al desarrollo de la gestión, medición, y el control del riesgo financiero. Estos factores hacen un énfasis a la necesidad y oportunidad que hay en la actualidad para tener un control permanente del riesgo, en el cual se está tomando medidas al realizar una inversión ya sea de corto o de largo plazo. Esto se deriva a la necesidad de avanzar en el estudio del riesgo, ya que esto ha motivado el desarrollo de diferentes aspectos en los campos jurídico, financiero, económico y matemático, con el fin de responder a las necesidades que en materia de estudio del riesgo tienen los mercados (Arbelaéz & Ceballos, 2005).

El segundo factor el crecimiento de las actividades de negociación. Durante los últimos tiempos, tanto el número de activos negociados como el volumen de los mismos, ha tenido un incremento considerable a nivel mundial, Han evolucionado considerablemente en el desarrollo de numerosos tipos de instrumentos, los cuales han facilitado las transacciones sobre activos previamente ilíquidos. Los mercados de derivados financieros como las opciones, futuros, forwards y swaps, han tenido un crecimiento notable a partir de los años 70 según Arbelaéz & Ceballos (2005).

Como tercer factor tenemos es los avances en la tecnología, los cuales hoy en día es una herramienta que nos facilita no solo, obtener un mejor dominio computacional, sino que también, se ha mejorado las velocidades y optimizado el uso de técnicas computacionales. En el presente la cultura de la información se ha desarrollado, ya que las empresas han comenzado a tomar conciencia acerca de la importancia de tener bases de datos, esenciales para un posterior análisis del riesgo. Estos avances tecnológicos permiten obtener, de forma rápida, información fundamental para la toma de decisiones de inversión (Arbelaéz & Ceballos, 2005).

Según Búa (2010), en el ámbito global y competitivo en la economía actual es necesario superar nuestro entorno local para poder pensar en un ámbito

internacional que oferte nuevas y/o mejores oportunidades de negocio. De esta manera, los planteamientos y los retos estratégicos de las empresas se han transformado, alcanzando un mayor nivel de exigencia en todas las áreas y, especialmente, en la financiera.

El propósito de la planificación de administración de riesgos en las empresas es darle estabilidad en los flujos financieros. Cada día las empresas enfrentan riesgos financieros, como por ejemplo volatilidad de cambio de tasas de interés y también para las que incursionan en la bolsa de productos se ven afectados por el cambio del precio de *commodities*, no pago de préstamos y cambios en la clasificación crediticia. Estos riesgos son divididos en dos categorías: riesgo de crédito y riesgo de mercado (Romero, 2005).

La administración de riesgos en una empresa es una actividad derivada del estudio de las finanzas, que tiene como fin esencial el manejo y cobertura de los diferentes tipos de riesgos para así poder mantener a la compañía en dirección de sus metas, objetivos y pueda alcanzar la rentabilidad propuesta, promoviendo la eficiencia de las operaciones y el mantenimiento de su capital.

Los *commodities* son muy convenientes para la administración de riesgos ya que pueden disminuir los costos, acrecentar los rendimientos, y conceder a los inversionistas la posibilidad de conducir los riesgos con mayor certeza y exactitud, a pesar de que son usados con fines especulativos, pueden ser herramientas muy riesgosas y para comprender a lo que se refiere la gestión de riesgo, vale la pena empezar por anotar que el proceso por medio del cual una sociedad, o subconjuntos de una sociedad, influyen de manera positiva en los niveles de riesgo que sufren, o podrían sufrir, se obtiene en la idea o fundamento genérico de la “Gestión del Riesgo” o, más precisamente, la “Gestión de la Reducción del Riesgo” (Wilches-Chaux, 1998).

Los productores de productos primarios, como los agricultores, se enfrentan a la incertidumbre del ingreso del negocio, porque en el momento en que los recursos están comprometidos con la producción se conocen con certeza dos variables clave: a) el precio al que se venderá la producción y b) el tamaño de la cosecha. En un mundo de mercados de riesgo incompletos, el productor sólo tiene oportunidades



limitadas para reducir el impacto de estos riesgos. Los futuros mercados constituyen quizá la institución más importante para compartir riesgos de estos productores, por lo que el análisis de decisiones óptimas de cobertura ha sido objeto de considerables investigaciones. En un artículo pionero, McKinnon (1967), demostró que la correlación entre la incertidumbre de la producción y la incertidumbre de precios es una característica fundamental de este problema. En conjunto, esta correlación es típicamente negativa porque el precio de equilibrio se determina a lo largo de una curva de demanda en pendiente descendente para cualquier realización de cosecha dada. En la medida en que la producción de un productor individual está correlacionada con la producción agregada, se deduce que una cobertura natural está integrada en el sistema de mercado, y el deseo del productor de usar los mercados de futuros se ve obviamente afectado. La gestión de riesgos tiene sus características y estrategias que debe ser considerada como un factor importante de la gestión del desarrollo. Todo proceso de desarrollo tiene que ser informado por un algún proceso de análisis y control sobre los factores de riesgo que existen o que podrían existir.

En los años recientes, se ha experimentado un gran crecimiento de los mercados de *commodities* y de las operaciones relacionadas con los mismos realizadas a través de instrumentos derivados. En este contexto, un conocimiento de los mismos es fundamental para saber los tipos de *commodities* que hay, qué mercados son los más líquidos y que Bolsas tienen mayor preponderancia mundial. Asimismo, dentro de los subtipos que nos encontramos cabe destacar el caso de los cereales. Éstos suponen la base de la alimentación mundial y la subida en los precios ha suscitado una gran preocupación entre los gobiernos e instituciones. La gran volatilidad de los precios puede explicarse a través de una serie de causas que se analizarán. Además la especulación es atacada frecuentemente como el gran mal de estos mercados, sin embargo no se ha demostrado una relación entre la subida de precios y esta conducta que lo justifique (Rua, 2014).

Los riesgos son algo con lo que las empresas siempre tendrán que sobrellevar, el limitante de ciertas funciones, la planificación mensual de sus actividades y la correcta toma de decisiones, harán que su funcionamiento no se vea perjudicado.

### 1.2.4 Estrategias

Para Miller (1991), los futuros financieros son la más relevante de las innovaciones, más incluso que las opciones, en la medida en que son aquellos los que han estimulado la generación de innovaciones adicionales. Desde principios del 2000, los futuros de materias primas han surgido como una clase popular de activos para muchas instituciones financieras. Según un informe del personal de la Comisión de Comercio de Futuros de Mercancías de los Estados Unidos (CFTC 2008), el valor total de varios instrumentos relacionados con índices de materias primas adquiridos por inversores institucionales aumentó de unos 15.000 millones de dólares en 2003 a por lo menos 200.000 millones de dólares a mediados de 2008.

La estrategia se basa en ser diferente, marcar una diferencia. Es decir la selección deliberada de un conjunto de actividades distintas para entregar una mezcla única de valor. La estratégica puede entenderse como el proceso de búsqueda nuevas posiciones, oportunidades que induzcan a los clientes a cambiarse de posiciones establecidas o que atraigan a nuevos clientes al mercado (Porter, 1997).

La estrategia en *Commodities*, más populares de invertir dinero en una cesta de materias primas, en un índice dado. Un índice en materias primas funciona como un índice de equidad, como el S\*P 500, que es uno de los índices bursátiles más importantes de Estados Unidos el más representativo de la situación real del mercado, en el cual su valor es sacado del valor total de una cesta especificada de materias primas. Cada *commodity* tiene asignado un peso particular. Los índices de materias primas se basan típicamente en los valores de los contratos de futuros, que suelen ser contratos cercanos con plazos de entrega superiores a un mes, para evitar el costo de mantener los bienes físicos.

Los inversores pueden utilizar tres tipos de instrumentos financieros para obtener exposición a la devolución de un índice de materias primas: a) cambios de índice en materias primas, b) cambio de negoció fondos y c) pagarés negociados por intercambio. Los inversores en los índices no son particularmente sensibles a los precios de las materias primas individuales, porque tienden a moverse dentro y

fuera de todos los *commodities*. En un índice dado al mismo tiempo sobre la base de la asignación estratégica de su capital, a las materias primas frente a otras clases de activos, y bonos da como resultado, cualquier choque en su asignación estratégica a la clase de *commodities* puede hacer que las materias primas en el índice se muevan juntas (Barberis & Shleifer 2003). En otras palabras, esperamos que el precio sea conveniente para los productos básicos.

En este tipo de negocios las estrategias que debemos profundizar y estudiar es el entorno, que son los “aspectos fundamentales”, los cuales consisten de no solo estar al tanto proyecciones estadísticas, apalancamiento o balanzas comerciales, sino de cómo parte el negocio, desde la siembra u obtención de la materia prima para procesarla o para venderla, las políticas en los países relacionados con el negocio y las restricciones que estos hayan hecho para entorno a esas variables se estudie porque hay esa volatilidad en el mercado, luego vienen los aspectos técnicos que se relacionan con los cálculos respectivos para entrar a las negociaciones o empezar a especular en base a lo que presenta el mercado. Dando facilidad de comprensión al cabo de cerrar una negociación que comprometa la producción durante un periodo de tiempo a la empresa.

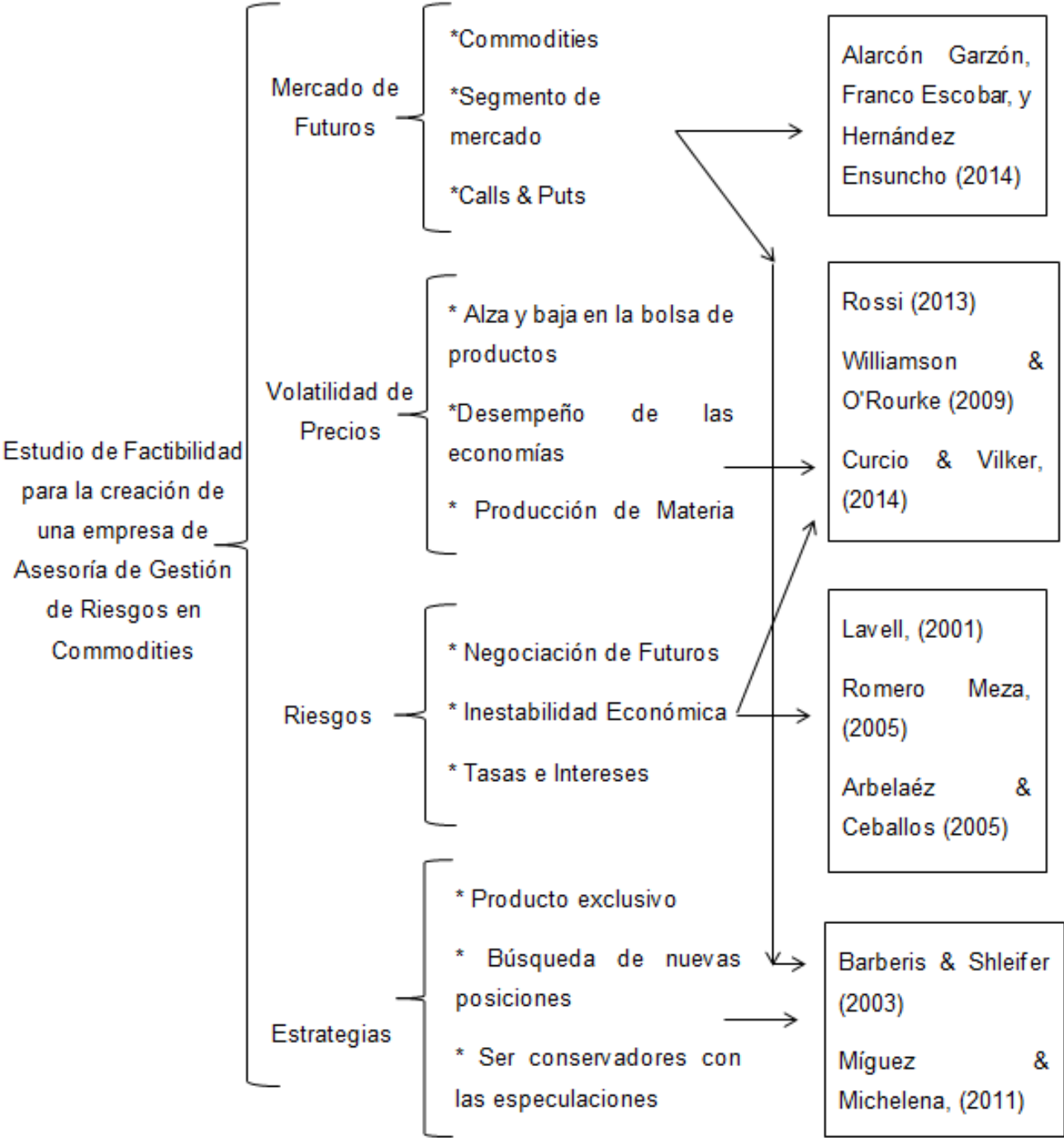
Según Jofre (2002), “la esencia de un modelo planteado para estrategias no sólo debe considerar los elementos básicos, cuales son los productos y los mercados que ellos atienden asociado a algún concepto genérico; como el menor costo, la diferenciación, solución integral al cliente u otro”.

Se debe considerar el “modelo de negocios”, con el cual se ejecutará la estrategia. Este modelo de negocios tiene que ver con la forma de organizar la empresa para satisfacer adecuadamente la promesa efectuada a los clientes en el diseño de la estrategia.

Para la ejecución exitosa de lo diseñado, las personas juegan un rol fundamental, de este modo es imperativo articular la estrategia de negocios con las habilidades relacionales y directivas del personal (trabajadores y ejecutivos) para implantar lo diseñado.

Finalmente, es fundamental retribuir adecuadamente al personal, pues toda estrategia requiere el compromiso e involucramiento de todos.

### 1.3 Vertebración del Marco Teórico



**Figura 1:** Vertebración Marco Teórico

## 1.4 Marco Legal

Para que el proyecto sea exitoso es importante comenzar con el cumplimiento de todos los parámetros correspondientes para la constitución de la empresa, y así tener claro todo lo que conlleva, según la ley de compañías del Ecuador en su primer artículo dice que un contrato de compañía se da cuando se fusionan dos o más personas, que buscan emprender y maximizar sus utilidades mediante la unión de sus capitales, es por ello que la empresa será capitalizada por las mentoras del proyecto con el fin de que a través del tiempo puedan existir más socios.

La Superintendencia de Compañía y Valores del Ecuador dio a conocer en su portal web [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec), los pasos para la creación de una empresa de una manera más rápida el cual permite al usuario optimizar tiempo y dinero. Una vez constituida la empresa deberá presentar reportes financieros, que estén contemplados en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

Las alianzas que tendremos con empresas extranjeras nos permitirán que en años posteriores el negocio crezca y pueda llegar a otros países, este acuerdo con empresas que tienen más prestigio y experiencia nos permitirá crear un vínculo al poderse convertir en socios estratégicos, que harán que cada año nuestra empresa suba de nivel y gane un mercado importante en el en el país. Según La ley de compañías en si Art. 22.- dice que “La inversión extranjera que se realice en las sociedades y demás entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías no requerirá de autorización previa de ningún organismos del Estado”.

En Ecuador para poder negociar en el Mercado de Bolsa de Valores, se requiere hacerlo a través de operadores, los cuales deben estar inscritos en el Registro Bursátil de valores, ellos tienen la responsabilidad solidaria es decir, todas las Casa de Valores deben de responder por las actuaciones de todos sus operadores, como de la integridad y validez de lo que se está negociando.

Para ello la BVG estableció que se debe operar de acuerdo a las instrucciones de los comités en los mercados bursátil y extrabursátil, administrar portfolios, realizar operaciones seguras con personal jurídico, los mismos que darán información y soporte como intermediarios de valores. La estructura de los

portafolios de valores y demás operaciones en la bolsa de comercio, es el promover varias fuentes para futuros financiamientos de los empresarios sean jurídicos o naturales y para las personas del sector público.

Lo que no está permitido por parte de la BVG es realizar actividades de intermediación financiera o recibir por cualquier medio captaciones del público, al igual que hacer negocios con valores no inscritos en el Registro del Mercado de Valores, el realizar operaciones ficticias que tengas como resultado manipular o fijar artificialmente precios o cotizaciones. No se puede garantizar rendimientos o asumir pérdidas, como también no es permitido divulgar por cualquier medio directa o indirectamente información errónea e imprecisa.

Las personas naturales o jurídicas que quieren invertir en la bolsa de valores de chicagos están obligados a la apertura de una cuenta mediante un *bróker*, el mismo que proporcionara la información que debe cumplir según la interacción a escoger sean compradores o especuladores, al cabo de la calificación y posterior apertura de cuenta pueden comenzar a operar.

## **1.5 Marco referencial**

En éste apartado se llevará cabo la literatura de trabajos empíricos los cuales se los tomara como ejemplo o como valor agregado para el desarrollo de nuestra investigación, como primer ejemplo tenemos:

Según el trabajo desarrollado por (Lobos, 2008) sobre los instrumentos públicos que se utilizan para la gestión de riesgo y que tenía el objetivo de demostrar cual es el riesgo que poseen las empresas agrícolas al no tener un buen manejo en sus gestiones tanto administrativas como financieras, de esta manera expone que el seguro agrícola, es un instrumento para la administración del riesgo, es el mecanismo que le da la oportunidad a pequeños y medianos agricultores para que participen de manera significativa en la evolución del mercado agrícola, por otra parte, las principales causas de pérdidas agrícolas son los eventos climáticos repentinos y demás riesgos que estarán a resguardo por este seguro, de tal manera los trabajadores podrán dar frente a la pérdida de producción agrícola por los

eventos antes en mención, podrán recuperar su inversión del trabajo realizado y quedar en óptimas condiciones para continuar su producción..

La aversión al riesgo es un comportamiento típico según Gravelle & Rees, (2006). ¿Cómo son las preferencias de los agricultores frente al riesgo? Los agricultores son adversos o renuentes al riesgo (Garrido, 2002), lo cual equivale a plantear dos postulados: a) Un trabajador siempre va a preferir un pago que sea seguro a un tipo de pago medio idéntico pero que no sea seguro, y b) Un agricultor siembre va a escoger sacrificar parte de su renta que es segura por reducir la difusión de sus resultados.

Según Medina y Rodríguez, (2007) en su trabajo desarrollado teniendo cuyo objetivo fue analizar y estudiar la necesidad que hay en el mercado para poder convertirla en una oportunidad de negocio y de esta manera fomentar la creación de una empresa que se cubra dicha necesidad. Los responsables de éste trabajo lograron demostrar por medio de encuestas e investigaciones pertinentes que existía una carencia en la implementación de una empresa de asesoría de servicios financieros concluyendo así que muchas compañías en Colombia podrían manejar mejor su economía o mejor aún mantener una estabilidad financiera con una asesoría pertinente que es la que ofrece el proyecto en mención.

Realizando un análisis sobre ciertas empresas en referencia tenemos como ejemplo a (Gestión de Riesgo S.A.S., 2007) que tiene como objetivo brindar asesorías en gestión de riesgos en las empresas erradicadas en Colombia según las necesidades de cada cliente y de ésta manera posicionarse en el mercado nacional e internacional, se destaca por ayudar a las compañías a hacer frente a la volatilidad de los precios que se desarrolla en el entorno y de esta manera fomentar la estabilidad económica ya que los mercados se han globalizado, los precios administrados e intervenidos tienden a desaparecer, dejando como referentes precios internacionales, por lo tanto, exponiendo a las organizaciones a la volatilidad de los mismos.

Por otra parte en Ecuador hallamos muy poca evidencia sobre este tipo de trabajos o empresas que manejen un negocio como el que se está llevando a cabo en éste trabajo, sin embargo podemos recalcar que la empresa (Deloitte, 2016)

brinda un servicio de asesoría para las empresas que lo requieran, sin embargo se destaca la necesidad en la cual nos estamos enfocando debido a que no es una empresa que ofrezca un servicio de gestión de riesgos de *commodities* como prioridad o cuya orientación solo se base en ello.

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo General**

Evaluar la factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa asesora en gestión de riesgos de *commodities*.

### **1.6.2 Objetivos Específicos**

- a) Realizar un análisis del entorno de la industria de las empresas asesoras en gestión de riesgos de *commodities*.
- b) Realizar un estudio de mercado de las oportunidades que tendrían las empresas de gestión de riesgos de *commodities* en el Ecuador.
- c) Establecer los aspectos organizacionales referentes a la implementación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities*.
- d) Evaluar la viabilidad financiera de una empresa de gestión de riesgo de *commodities*.

## **1.7 Preguntas de Investigación**

1. ¿Existe oportunidad comercial para el desarrollo de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities* en Ecuador?
2. ¿Cuál debería ser el diseño organizacional para plantear una empresa de asesoría de gestión de riesgo que opere en Ecuador?
3. ¿Es viable económicamente desarrollar una empresa de gestión de riesgos de *commodities*?



## 1.8 Descripción del Servicio

Es una asesoría hacia las compañías expuestas a riesgos financieros de precios (tasa de cambio, tasas de interés, “*commodities*”, etc.) que afecten materialmente sus operaciones. El enfoque está dado a nivel nacional, y consiste en desarrollar un servicio que está dado para capacitar, guiar y crear estrategias de negociación hacia el mercado internacional de empresas locales que exportan sus productos agrícolas. Básicamente es el hecho de producir y vender internacionalmente mediante el mercado de la bolsa de productos de Chicago, donde la empresa de asesoría de gestión de riesgos tiene las funciones de fijar precios, términos, condiciones de entrega y negociar contratos a futuros donde se mantenga un margen de ganancia para los clientes.

Se ofrece asesorías en creación de divisiones de riesgo internas: Diseño, montaje (lineamientos, operación, sistemas de información, mecanismos de control, etc.), capacitación, implementación y supervisión. “*Outsourcing*” total o parcial de gestión de riesgo cuando el Valor en Riesgo sea significativo y existan mecanismos efectivos de cobertura. Asesorías en problemas complejos de ingeniería financiera (valoración de instrumentos, optimización de portafolios, etc.).

La empresa cuenta con una gama de expertos financieros, con servicios que van desde ejecución de operaciones de cobertura hasta consultoría estratégica, se cuenta con un equipo de asesores que brindan soluciones a necesidades en gestión de riesgo, así como también hacer un seguimiento de los estándares de producción por parte de los clientes para que no se realicen nuevas negociaciones sobre lo comprometido en contratos anteriores, lo que puede afectar el desempeño futuro de la organización. Adicional a esto, tenemos la capacidad de desarrollar e implantar modelos para cuantificar y manejar la exposición a riesgos financieros de precios así como también de crear e implantar alternativas de cobertura cuando no sea factible utilizar directamente los instrumentos y mercados de cobertura existentes.

Las empresas nacionales buscan hoy en día no solo dedicarse a comprar para producir y vender el producto final para seguir cumpliendo con la demanda del mercado local, muchas buscan expandirse a nivel internacional de manera que su inversión generen ganancias manteniéndose en su mismo esquema de producción

o de inversión, es ahí donde se soporta la oferta de servicios de la empresa propuesta, puesto que al mostrar nuevos enfoques de negocio, se busca minimizar riesgos y generar un crecimiento en otras ramas de las empresas.

La negociación parte de la disponibilidad del producto que vamos a exponer al mercado internacional, el mismo que es de primera necesidad para las industrias alimenticias, es por ello que nos hemos enfocado en los granos, productos agrícolas como: soya, maíz y trigo que tienen una demanda considerable con respecto a otros ya que de ellos se deriva la elaboración de varios productos alimenticios así como la elaboración de materias primas de primera necesidad. Una vez que lo definimos empieza nuestro estudio técnico referente a la producción, esto es el tiempo de cosecha, la calidad, y procesos de mantenimiento de las tierras así como los insumos a utilizar por parte de nuestros clientes-productores.

El análisis del mercado, la economía actual y las leyes vigentes es el punto principal de partida, el saber cómo está la situación para exponer en el mercado internacional, mediante la casa de valores, nuestro *bróker* aliado en Chicago para fijar una postura en el mercado, así como también el desarrollo de nuestro clientes a través del tiempo.

Parte del servicio será la incursión en simuladores que habrán por niveles, los mismo que servirán como *training* para las personas que incursionen en este campo, contará de capacitaciones mediante videos que estarán en la plataforma como a su vez con un dinero virtual que parte desde la suscripción, dando pie al interés del cliente en seguir vinculándose con los negocios del mercado de valores y pasar a un segundo nivel donde tendrá una mayor cobertura en dinero virtual y tendrá los commodities con mayor movimiento en el mercado para su capacitación.

Si el interés llega a ser mayor se contactará con nosotros para realizar la gestión de los trámites a seguir para analizar si cumple con los requisitos para negociar directamente en el mercado de futuros, mediante sus recursos sin dejar la asesoría a un lado, hasta que se pueda afianzar en el negocio y pueda invertir sus recursos en un nuevo negocio.

## 1.9 Identificación del Mercado

Los precios de los *commodities* han estado creciendo rápidamente en los últimos años y esto ha causado innumerables cambios económicos en todo el mundo. Es por ello que nuestro proyecto de emprendimiento se basa en dar un asesoramiento de como negociar las materias primas en la bolsa de productos y así generar oportunidades de ganancia manteniendo el riesgo como un factor importante en nuestra negociación.

Ecuador es un país que va en vía de desarrollo y como tal muchas personas emprendedoras buscan crear, producir, ahorrar, emprender de cualquier manera para tener un mejor estilo de vida, las grandes industrias que generan muchas plazas de empleos, se enfocan en seguir produciendo de tal manera sus ingresos sigan aumentando y por ello implementan estrategias, contratan personal capacitado que aporte con experiencia o sus conocimientos ayuden a seguir con el desarrollo del negocio.

Nuestra empresa asesora se ubicará en la ciudad de Guayaquil-Ecuador y va a prestar sus servicios a nivel nacional, desde un empresario o emprendedor independiente, hasta industrias en desarrollo periódico. El fin es brindar la asesoría necesaria, realizar seguimientos y hacer los contactos adecuados para que el negocio siga desarrollando de la mejor manera. El negocio de las *commodities* es muy dinámico donde es posible realizar compras sin dinero y vender sin mercancía. Para ello se necesita de una capacitación, conocimiento y dominio del tema, sabiendo que los *commodities* se manejan de diferente manera entorno a la necesidad y al valor que cada uno tiene a través del tiempo.

Se plantea que los inicios de este proyecto solo sean a nivel local es decir en Ecuador, ya que hay escasez de conocimiento y dominio del tema son pocas las industrias que usan los *commodities* como estrategia de reducción de sus costos y rentabilidad futura, es por ello que debemos afianzarnos bien y lograr el desarrollo con nuestra industrias antes de expandirnos. Como a su vez incursionar en otros tipos de *commodities* que en la actualidad están generando ingresos considerables como los minerales, el cambio de moneda y el petróleo, *commodities* con precios muy volátiles y de oportunidad para las inversiones.

## 1.10 Diseño Metodológico

El proyecto de emprendimiento que se está desarrollando se maneja bajo ciertas normas o un tipo de diseño estructural para su comprensión.

Las variables que están relacionadas con nuestra investigación son el potencial de mercado que se realizará tomando en cuenta el análisis de la industria, la matriz FODA, matriz FOFA-DODA, matriz PESTAL, etc. Luego tenemos la segunda variable que es la eficiencia organizacional que se mide a través de la medición de recursos humanos o tecnológicos para poder saber cuál y cómo será el avance en la empresa y por último la viabilidad financiera que nos ayudará a determinar si es factible desarrollar este tipo de negocios para lo cual se calcula el VAN, la TIR, proyección de estados financieros, punto de equilibrio, entre otros aspectos.

El tipo de investigación que se plantea es el estudio exploratorio que también se lo conoce como estudio piloto que son aquellos que se investigan por primera vez o son estudios muy pocos investigados y a su vez también se emplean para identificar una problemática, cabe recalcar que en Ecuador existe una necesidad empresarial que tiene que ver con la administración y la gestión de riesgo de *commodities* ya que las investigaciones que se han realizado no han llegado a alguna conclusión aplicable para cubrir esta demanda o problema empresarial.

La naturaleza de los datos es cualitativa ya que es una investigación que se basa en el análisis subjetivo e individual, esto lo hace una investigación interpretativa, referida a lo particular, de esta manera se recopila información con características semejantes o se explora fenómenos a profundidad basándose en entrevistas a tres gestores expertos en esta rama y que pueden contribuir con conocimientos específicos al tema que se está investigando.

De acuerdo al lugar del estudio corresponde una investigación de campo, que se centra en hacer el estudio donde el fenómeno se da de manera natural, de este modo se busca conseguir la situación lo más real posible. Se pueden incluir experimentos de campo y la investigación ex post facto empleando metodología cualitativa, de esta manera se procederá a recurrir a profesionales con dominio en el área de mercadeo y capacitación sobre cómo deberían reaccionar las empresas expuestas a la volatilidad de los precios en este mercado de *commodities*.

Las fuentes donde se obtiene la información y que sirve como punto de referencia para analizar los precios es la Bolsa de Chicago (*Chicago Mercantile Exchange*) puesto que es quien manejaría directamente la volatilidad de precios en asuntos de *commodities*, como fuente primaria tenemos las entrevistas que se realizarán para la obtención de información que determine la viabilidad del proyecto.

El método que se utiliza en este proyecto es el hipotético - deductivo, que se lleva a cabo a través de observaciones realizadas de un caso particular del cual se plantea un problema. Este lleva un proceso de inducción que remite un problema a una teoría para formular una hipótesis, a través de un razonamiento deductivo intenta validar la hipótesis empíricamente. Para el desarrollo del estudio de factibilidad de la empresa que se menciona en el proyecto se realizan preguntas de investigación sobre la determinación de potencial de mercado, viabilidad económica, diseño organizacional, que nos ayudarán a determinar si es factible la ejecución de una empresa en destino de riesgos de *commodities*.

La manipulación de las variables se la llevará a cabo por medio de la investigación ex post facto donde no se controlan las variables independientes, dado que el estudio se basa en analizar eventos ya ocurridos de manera natural, tomando como referencia datos históricos como precios y los procesos para obtener los *commodities*.

El alcance de la investigación no se enfoca en todas las empresas sino en aquellas que usan de forma masiva materia prima agrícola para su producción o comercialización, en la mayoría de los casos son las fábricas de alimento balanceado, crianza de animales, etc. El servicio a ofrecer es de una asesoría y capacitación permanente, que inicia con los trámites de calificación para la apertura de una cuenta en la bolsa de valores.

El periodo de análisis de este proyecto se realizará desde octubre 2016 hasta febrero 2017, cabe mencionar que la investigación padece de limitaciones al estudio ya que no existen múltiples fuentes que brinden accesibilidad a la información y no existe mucha información empírica relacionada al tema que se está tratando en este proyecto. Muy pocas empresas conocen de esta negociación ya que piensan que no tendrá ninguna garantía ni ahorro en la incursión de este negocio que lleva años.

## **CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DEL ENTORNO**

### **2.1 Matriz PESTAL**

#### **2.1.1 Análisis Político**

El gobierno ecuatoriano ha reformado la estructura política, jurídica e institucional en su período de gestión, la cual ha permitido en los últimos años al estado intervenir en un sinnúmero de formas en las actividades económicas y empresariales del país. Se puede observar varios casos del cambio del entorno al desarrollo de los negocios, debido a que se han establecido muchas leyes y regulaciones que han impactado en el ámbito empresarial, un ejemplo son las Salvaguardias que el gobierno estableció mediante el Ministerio de Comercio Exterior en su resolución N°. 011-2015 del y entro en vigencia el 6 de Marzo del 2015, con sobretasas en rangos del 5% al 45% para la importación. Esta medida afecto a muchas empresas que se proveían bienes, materias primas, insumos, etc., para su producción y han tenido que ajustar presupuestos. Esta medida dio pie también a que crezca la producción nacional, los mercados se amplíen y que no se tenga como la competencia de los productos internacionales de forma masiva.

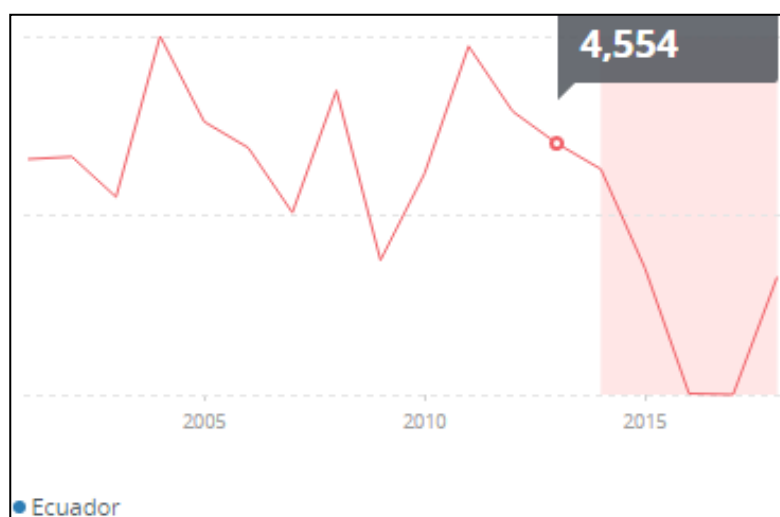
Otro ejemplo de ley decretada por el Presidente de la Republica Rafael Correa, “Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad” ciudadana, La que se estableció para recaudar recursos para la construcción y reactivación de la economía de las provincias que fueron afectadas en el Terremoto que hubo en Abril del año 2016 en Ecuador, donde se establecieron Artículos para la contribución solidaria de las remuneraciones, utilidades, patrimonio y otros, que también tuvieron una afectación en empresas que no tenían estos gastos extras presupuestos.

La política es un proceso de toma de decisiones que se aplican para un fin común, el bienestar de una nación, la misma que plantea y resuelve los problemas para una mejor convivencia colectiva en virtud de formar un mejor país. Las decisiones como la carga de impuestos para las empresas a nivel general, más que todo las que operan en sectores denominados estratégicos en particular es una manera de querer estabilizar la economía. Sin embargo, esta política ha vuelto poco atractivas a ciertas industrias, que aparentemente gozaban del apoyo

gubernamental, pero cuyas condiciones regulatorias parecerían no favorecer su desarrollo.

### 2.1.2 Análisis Económico

La economía ecuatoriana a lo largo de muchos años se ha venido desarrollando en varios sectores como: agricultura, minería y pesca, generando ingresos que aportan al país de manera considerable. Según el Banco Mundial, Ecuador entre los años 2006 y 2014, el PIB promedió un crecimiento del 4,3% impulsado por los altos precios del petróleo y por importantes flujos de financiamiento externo.

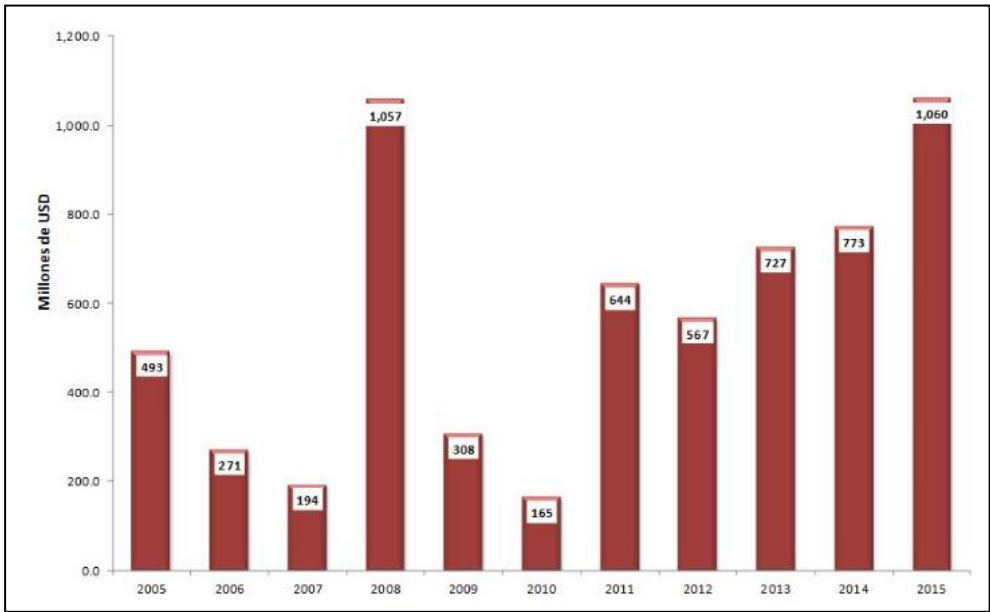


**Figura 2: Tasa de Crecimiento porcentual anual del PIB a precios del mercado**  
**Fuente:** Tomado de la página web del Banco Mundial “Datos – crecimiento del PIB”

Sin embargo, lo que se ganó en los años mencionados están en riesgo debido a la reducción económica de la caída del precio del petróleo desde fines del 2014. Esto hace que la cartera corriente para el año 2015 se refleje un mayor déficit, añadiendo los efectos del terremoto en las costas del país, que según las declaraciones iniciales del gobierno esto genera un costo de 3 puntos porcentuales del PIB.

Según el banco Central en el año 2015, se recibió un mayor flujo de Inversión Extranjera Directa, que a comparación de años anteriores representó. Las ramas

más activas y de mayor recurso recibido por el IDE son: Explotación de minas y canteras, la industria manufacturera, servicios prestados, agricultura entre otros.



**Figura 3: Inversión Extranjera Directa 2005 al 2015**

**Fuente:** Tomado de la página web del BCE – Reporte de la Inversión extranjera directa.

La economía ecuatoriana a lo largo de muchos años se ha venido desarrollando en varios sectores, generando ingresos que aportan al país. La agricultura es uno de ellos, esta práctica se ha dado desde los inicios de la humanidad. A través de tiempo se han reestructurado los espacios agrícolas todos estos cambios están producidos en función de la adaptación a los cambios climáticos, factores naturales como también en función de los sistemas económicos y políticos.

Según información del Banco Mundial (2016), la agricultura corresponde a las divisiones 1-5 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme. El valor agregado que esta da, es la producción neta de un sector después de sumar todos los productos y restar los insumos intermedios. El sector agrícola es de vital importancia para el crecimiento de la economía ecuatoriana, ya que aportó hasta el 2015 en el producto interno bruto (PIB) con el 9,6% un poco más de lo que fue el 2014 que fue 9.1% como se puede observar en el siguiente gráfico





**Figura 4: Agricultura, valor agregado (% del PIB)**

**Fuente:** Tomado de la pagina del Banco mundial - Reporte del % del PIB de la Agricultura

Con el desarrollo industrial de hoy en día y la demanda constante por la necesidad del incremento de alimentos, ha llevado a que la agricultura sea participe de nuevos emprendimientos, creando métodos, usando tecnología avanzada para tener mayor efectividad y control, optimizando recursos. El desarrollo de todos estos factores va a desempeñar un papel muy importante en los niveles de productividad y diversificación de los productos agrícolas. En la actualidad existen dos enfoques de la agricultura: a) Como modo de vida y b) Como modo de ganarse la vida.

### 2.1.3 Análisis Socio Cultural

El gobierno ecuatoriano ha avanzado de tal manera que su enfoque es en limitar la influencia política de las élites empresariales y en hacer que los negocios sirvan a la “sociedad” y no al revés. Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador los principios de la Política Social del buen vivir se enfoca en 6 puntos: a) El buen vivir, que enfatiza garantía, titularidad y ejercicios de derechos. b) Inclusión, de las personas, familias y grupos en vulnerabilidad a la sociedad. c) Igualdad, equiparación de oportunidades. d) Universalidad, políticas sociales dirigidas a las personas en situación de pobreza. e) Integridad, concebir la protección y promoción integral de ciclo de vida, servicios, familia y la comunidad. f) Corresponsabilidad, responsabilidad compartida entre los individuos, las familias y el estado.

En Ecuador las personas se acostumbran a llevar un estilo de vida monótono, hasta cuando este empieza a repercutir en temas como salud, social, laboral, etc., es cuando deciden cambiar de ritmo o cambiar de estrategia. En el ámbito de los negocios es igual, se acostumbran a llevar un ritmo hasta que debe ser cambiado bruscamente ya que el desarrollo de muchos emprendimientos, cosas innovadoras en el mercado hacen que no se vuelva un manejo tradicional, sino que se tienden estar sujetos a cambios. Según Global Business Solutions, la región de América Latina se benefició con el boom del precio de los *commodities*, todo esto impulsado por el crecimiento de China y otros países emergentes, que ayudaron y se posicionaron como importantes inversores y financistas.

Todo esto llevo a que la economía del país aumente en cifras considerables del 24,6% en 2003 al 44,0% en 2013, y así el PIB creció a una tasa promedio anual del 4,8% en el mismo período, esto da como consecuencia una reducción de la pobreza 49,9% al 25,5% en los años mencionados, también trae como consecuencias las políticas sociales acertadas como consecuencia de las buenas decisiones. Le dio la oportunidad a muchas empresas de expandirse y genero plazas de empleo, así como cambio en los ingresos.

Con estos antecedentes lo que se quiere lograr es retomar la visión del negocio de las *commodities*, como en años anteriores, cuando estuvo en auge, países desarrollados usan esta herramienta por medio de alianzas de casa de valores en el Chicago Mercantil Exchange, y como se resultado se tiene el ahorro del tiempo, desarrollo de estrategias de negociación, demanda mucho de cambios en la comunicación, debido a que es un negocio de carácter internacional donde el choque de culturas, tradiciones y criterios enseña el cómo se debe relacionar en el exterior y aprender un poco de ello.

#### **2.1.4 Análisis Tecnológico**

El desarrollo de los negocios, culturas, la innovación de nuevas estrategias o métodos es lo que buscan los empresarios, industrias, emprendedores. El Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de Ecuador impulsa a promover el desarrollo de la sociedad con servicios tecnológicos de primera calidad por medio del acceso al Internet, dotación de nuevos equipos y la capacitación constante para

las personas. La tecnología es la recopilación de herramientas que hacen más fácil el uso, la creación, el administrar o cambiar la información. A inicios los seres humanos hacían uso de ella para investigar teorías, el proceso de descubrimiento del mundo y evolución. La tecnología es la utilización de herramientas, técnicas y de sistemas con el fin de servir a un propósito más grande como la resolución de problemas o hacer la vida más fácil y mejor. Su importancia para los seres humanos es enorme porque les ha ayudado a adaptarse al entorno.

Según el MINTEL/DS, en los últimos tres años, Ecuador mejoró su posicionamiento en el índice de disponibilidad de tecnología en red y registra un mejor rendimiento en cuanto a telefonía y servicios de acceso a Internet, gracias a implementación de quipos, conectividad en puntos estratégicos y la campaña de erradicar el analfabetismo. Esto impulsa a muchos que se haga uso de esta herramienta que nos sirve de diferentes maneras, en este proyecto en particular nos ayuda a monitorear índices de precios de *commodities*, a saber la situación de otros países con respecto a sus políticas de negociación y cambios climáticos que puedan alterar su producción.

### **2.1.5 Análisis Ambiental**

El medio ambiente no es sin duda un conjunto de valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y en momentos determinados, el mismo que influye mucho en el vivir del ser humano y de sus generaciones, no es tan solo un espacio o lugar donde se desarrolla la vida sino que comprende muchas cosas vivas como el agua, aire, tierras, etc. Son elementos necesarios y de cuidado para tener un buen ambiente. Esto no obstante influye mucho en los negocios, sobre todo en los que son de consumo alimenticio por las producciones de los productos, crianza de animales y cultivos de distinta vegetación.

Es indispensable tener en cuenta y ser conscientes que estamos inmersos en cambios climáticos, que también afectan de forma ajena a nuestro ambiente, el cual sino es cuidado y precautelado los más afectados seremos nosotros y nuestros negocios. En la agricultura más que todo el tema ambiental influye mucho con las cosechas, el mal tiempo puede acabar con una producción de meses, mientras que siendo más cautelosos podemos ayudar a que la producción sea un existo con un valor agregado que es el cuida.

El clima es un factor económico importante, debido a que afecta la capacidad de generar valor de muchas empresas en diferentes sectores productivos, entre los que se destaca la agricultura, pesca y minería. El riesgo climático afecta directamente a los sectores antes mencionados en sus ingresos y costos de la empresa ya que generan preocupación y mucha variación en sus flujos de efectivo. La cobertura de riesgos en los negocios por condiciones climáticas adversas no es nueva. Según Stratta (2000) y Mussio (2009), los fenicios, griegos y romanos negociaban contratos con cláusulas de opción sobre las mercancías que transportaban en sus naves. Sin embargo, ha sido en los últimos años cuando los contratos derivados han permitido a las empresas moderar las consecuencias de los riesgos climáticos.

Toda actividad relacionada con el sector agrícola, agropecuario y otros están inmersos a los fenómenos naturales, y es de conocimiento que tanto la situación climática como la del mercado son factores de constatación de preocupación.

#### **2.1.6 Análisis Legal**

Para emprender un negocio, la parte legal siempre va de mano con el inicio de la empresa, respetar políticas, leyes, códigos, requisitos entorno al negocio, permisos etc., esto va relacionado a lo que está regulado por la ley y se realiza conforme a ella. Es por ello que es importante dejar al comienzo establecido las normas, los parámetros y límites de cierta actividad, para así contar los documentos habilitantes para ejercer y emprender lo que se está creando.

En los trabajos de asesoría es muy importante contar con los conocimientos, registros, y la preparación adecuada, es decir se requiere de estar calificado y acorde al negocio pertenecer de cierta manera a un gremio que dependerá de la línea que se escoja porque un consultor proporciona un servicio personalizado de educación y consultoría el mismo que ayuda a guiar y a gestionar.

Para la incursión de este negocio existen formularios establecidos por las casas de valores que trabajan como intermediarios directos del mercado de valores de Chicago, los mismos que tienen estándares de seguridad y validación de que la información sea fidedigna.

## 2.2 Matriz FODA

Para poder valorar los elementos y características internas y externas de la empresa, se requiere del estudio previo, en base a la situación que está el mercado del país, para poder sacar una conclusión de cómo podemos manejar las diferentes etapas que tiene una empresa, por ello se realizó el análisis de la matriz FODA.

Análisis Interno: Nuestro proyecto como cualquier otro tendrá debilidades y fortalezas, ya que al ser una empresa pionera en el tema esto conllevará a que muchas empresas se vean dudosas de tomar el servicio y confiar el negocio.

**Tabla 1**

*Matriz FODA - Fortalezas*

---

<b>FORTALEZAS</b>
Alianzas con Agentes de Bolsa internacionales
Capacidad de negociación de cualquier <i>commodity</i>
Personal poli funcional con destrezas en idiomas
Habilidades analíticas y estadísticas
Socios expertos en desarrollo de programas
Reportes diarios entorno al negocio de fuentes fidedignas

---

### **Fortalezas:**

Las fortalezas de nuestra empresa están planteadas en base a la estructura formada con nuestros profesionales y alianzas internacionales que hemos formado, esto nos va a dar pie a ser firmes y generar cosas positivas para nuestros cliente, dándoles una nueva visión entorno al riesgo financiero.

**Tabla 2**

*Matriz FODA - Debilidades*

---

<b>DEBILIDADES</b>
Ser una empresa nueva con poca trayectoria
Ser una marca no posesionada en el mercado
Carecer de referencias que impulsen el negocio
Poco conocimiento de los clientes sobre esta negociación
Desconfianza de los clientes al incursionar en algo nuevo
No contar con una publicidad en los medios tradicionales

---

**Debilidades:**

Como una empresa pionera en asesoría financiera de riegos en negocios de *commodities*, las debilidades son un factor que afecta de cierta forma a nuestro trabajo, el ser nuevos en el mercado, no tener establecida una marca que sirva de referencia para los empresarios o a su vez el desconocimiento del negocio como tal son las principales falencias al emprender con este negocio.

Análisis externo: Esta empresa cuenta con situaciones de dos tipos que van muy a la par unas buenas y otras malas, las cuales van a ser tratadas a través de estrategias las que nos permitirán tener una oportunidad para así poder reducir una amenaza.

**Tabla 3**

*Matriz FODA – Oportunidades*

---

<b>OPORTUNIDADES</b>
Crecimiento a futuro, nivel internacional
Implementar más avances tecnológicos
Creación de Sucursales asesoras
Capacitación constante por expertos internacionales
Ofertar nuestros productos a Europa
Desarrollar el emprendimiento de nuevos <i>commodities</i>

---

## Oportunidades

Las oportunidades son circunstancias en el cual todos estamos inmersos y al tenerlas se la aprovecha de tal forma que será un empuje para el éxito, por ello dentro de las nuestras está en hacer un buen trabajo que nos permitirá abrir campos en el extranjero, usando lo que hoy en día se ha vuelto más eficaz y evoluciona constantemente como es la tecnología, es así como se puede desarrollar programas, implementar estrategias usando nuestros recursos con miras a exportarlo a Europa.

### Tabla 4

*Matriz FODA – Amenazas*

---

<b>AMENAZAS</b>
Crisis económica afecta la capacidad de negociar
Leyes que afecten las importaciones y exportaciones
Volatilidad de los precios por la inflación
Cambios climáticos que afecten la producción
Carecer de oferta por mala productividad
Retraso en cultivos por falta de insumos

---

### **Amenazas**

Es complicado tratar de manejar las cosas externas que influyen directamente a nuestra actividad como: decisiones políticas, economías, nuevas leyes, etc. Son en cierta forma situaciones las cuales debemos saberlas manejar en torno al negocio que tenemos el riesgo financiero está inmerso en todas las empresas es por ello que hay que tenerlos identificados para poder crear una estrategia que no repercute nuestros intereses.

## 2.3 Estrategias FO-FA-DO-DA

El análisis que vamos a realizar del FODA, es una herramienta que nos va a facilitar el proceso de realizar una planeación estratégica, proporcionando la información correcta y necesaria para la implementación de acciones y medidas correctivas, y para el desarrollo de proyectos de mejora.

La estrategia FOFA- DODA, responde a los cuatro elementos que se evalúan en el desarrollo del análisis: las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

### Tabla 5

*Matriz FOFA-DODA – Ofensiva*

---

#### OFENSIVAS

---

Crear una alianza con *Brókeres* que tengan un reconocimiento a nivel internacional  
Tener una licencia para usar una marca recocida en el exterior de asesoría financiera  
Dar capacitaciones a gremios, cámaras utilizando nuestro personal para dar a conocer la preparación que poseen nuestros expertos  
A través de las alianzas formadas desarrollar la red de consultores financieras

---

**FO:** La situación FO (Fortalezas vs. Oportunidades) es la ventaja que se tiene, por lo general está orientado al éxito y sugiere asumir una posición ofensiva donde se crean alianzas en base a las referencias dadas y buenas relaciones obtenidas, creando así una posibilidad de tener un buen emprendimiento.

### Tabla 6

*Matriz FOFA-DODA - Defensiva*

---

#### DEFENSIVAS

---

Ser conservadores en la toma de decisiones ante la volatilidad que se dé por la inflación  
Acompañamiento permanente a nuestros clientes en su etapa de producción para generar alertas y no comprometer la materia prima negociada.  
Fijar precios de ventas contra las eventualidades de la baja en el mercado  
Anticipación ante cambios de índices económicos que afecten las ventas de los contratos futuros.

---



**FA:** La estrategia FA (Fortalezas vs. Amenazas), consiste en que las fortalezas de la empresa pueden enfrentar las amenazas del entorno. Es decir para ser más conservadores aplicamos la estrategia defensiva de anticiparnos al riesgo, hacer un seguimiento desde el inicio de la negociación, que es con su producción hasta la puesta en firme del producto al mercado bursátil para evitarnos riesgos de incumplimientos y mala calidad del producto final.

### Tabla 7

Matriz FOFA-DODA – Reorientación

---

#### REORIENTACIÓN

---

Enfoque en industrias que comercializan negocios en *commodities*

Usar la tecnología como base a nuevas oportunidades de aprendizaje en torno al plan de disminuir el riesgo.

Capacitación y enseñanza a quienes nos contratan para que su confianza de pie a una publicidad a voces.

Asociarse con una firma reconocida para sobresalir en el mercado y no figurar como empresa nueva.

---

**DO:** La estrategia, DO (Debilidades vs. Oportunidades), se basa en darnos una reorientación al mercado, enfocándonos en industrias que ya manejan este negocio de *commodities*, se utilizan las alianzas con empresas internacionales como herramienta de posicionamiento en el mercado haciendo uso de su marca, lo cual genera un apoyo en el posicionamiento de la empresa ante los clientes. Crear plataformas de uso gratis de índices económicos, o simuladores de negocios de *commodities* en la bolsa de valores, para familiarizar a los clientes, atraerlos a su vez y sean necesario ir creado varios volúmenes que den pie a un enganche de cierta forma de que nos conozcan y requieran de una asesoría.

**Tabla 8**

*Matriz FOFA-DODA – Supervivencia*

---

## SUPERVIVENCIA

---

Generar una plataforma de servicios que me permita conectarme con diversos sectores y brindarles la asesoría para futuras negociaciones.

Dar servicio de capacitaciones financieras a otros sectores (no agrícolas), para tener más opciones de interacción con otras empresas.

Asociación con organismos que nos puedan financiar ante una caída no premeditada

Soporte técnico eficaz ante el riesgo de pérdidas en los cultivos que afecten la venta

---

**DA:** El objetivo de DA (Debilidades vs. Amenazas) es el de minimizar tanto las debilidades como las amenazas. Es la estrategia de la supervivencia el ver como salimos adelante pese a los problemas o restricciones que se presenten, es por ello que el crear una plataforma con miras a no solo incursionar con el sector agrícola otros puedan generarnos más oportunidades a nuestro negocio, como también expandirnos de cierto modo que si por tema de las leyes, políticas se nos restringen en un sector la negociación quizá en otro las puertas aun estén abiertas.

### 2.4 Análisis de Posición Estratégica

Se realizó un análisis DODA que nos sirve para medir la importancia y a su vez valorar las situaciones internas y externas entorno al negocio. Esta Matriz se construye tomando las ideas del FODA realizado y poniendo sus puntos críticos para ser evaluados. La suma de los factores Internos y Externos están medidos en porcentaje y la suma de ellos nos da el 100%, aquellos que tienen un mayor valor mayor son los más relevantes.

En la situación Interna de la empresa se establecieron 5 puntos críticos tanto en las Fortalezas como las Debilidades, los cuales van a ser medidos en dos puntos:

**Posición:** Es la que evalúa la estrategia bajo tres criterios en la Fortaleza se mide **MF:** Muy Fuerte, **F:** Fuerte, **M:** Media, mientras que en Debilidades se mide: **MD:** Muy Débil, **D:** Débil, **M:** Media.

**Importancia:** que es el porcentaje que se estima por cada factor, la suma de los factores debe dar el 100%, dependiendo de la combinación de ambos nos dará la valoración.

	FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	POSICIÓN	% Importancia para ÉXITO	VALORACIÓN
<b>F</b> <b>FORTALEZAS</b> pon los factores críticos	1 Alianza con Agentes Internacionales	MF	15%	
	2 Capacidad de negociación	F	10%	
	3 Personal Polifuncional	F	5%	
	4 Inversionistas tecnológicos	MF	15%	
	5 Reportes de fuentes fidedignas	F	5%	
<b>D</b> <b>DEBILIDADES</b> pon los factores críticos	1 Empresa nueva	D	15%	
	2 Marco no posesionada en el mercado	MD	10%	
	3 Poco conocimiento del negocio	MD	10%	
	4 Desconfianza en incursionar algo nuevo	D	10%	
	5 No tener publicidad	M	5%	

Figura 5: Análisis Interno DODA

La Situación externa también se estableció 5 puntos críticos tanto en sus oportunidades como fortalezas los cuales se mide bajo dos puntos:

**Valor:** Es la evolución de cada factor crítico y de su incidencia en la empresa y se mide bajo cuatro criterios: **MF:** Muy Fuerte, **F:** Fuerte, **M:** Media, **D:** Débil. Tanto en las oportunidades como en las amenazas.

**Importancia:** Es la medición de los factores en porcentaje y la suma debe dar el 100%, dependiendo de la combinación de ambos nos dará la valoración.

	FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	VALOR	% Importancia para ÉXITO	VALORACIÓN
<b>O</b> <b>OPORTUNIDADES</b> pon los factores críticos	1 Crecimiento a nivel Internacional	F	5%	
	2 Desarrollo tecnológicos	F	5%	
	3 Formar nuevos asesores independientes	MF	10%	
	4 Capacitación constante por expertos	MF	10%	
	5 Lanzar nuevos commodities al mercado	F	5%	
<b>A</b> <b>AMENAZAS</b> pon los factores críticos	1 Crisis Económica	MF	15%	
	2 Leyes que afecten al negocio	F	10%	
	3 Cambios climáticos	M	5%	
	4 Inflación	M	5%	
	5 Falta de capital en las industrias	MF	15%	

Figura 6: Análisis Interno DODA

Finalmente el análisis de los factores críticos, la medición en porcentaje y la valoración en torno a ellos nos va permitir identificar la situación en la cual se encuentra la empresa. Como a su vez establecer el cuadrante al cual estamos expuestos o nos inclinamos para reforzar las debilidades que se tengan.

El proyecto tiene un posicionamiento en el segundo cuadrante muy fuerte en factores internos y externos, quiere decir que sabemos sobrellevar las debilidades junto con las amenazas, tomando como referencia nuestras fortalezas y oportunidades que nos dan pie a tener un mercado equilibrado, pero también estamos propensos a estar débiles en ciertos factores internos y esto da pie a revisar que mejoras se pueden implementar.

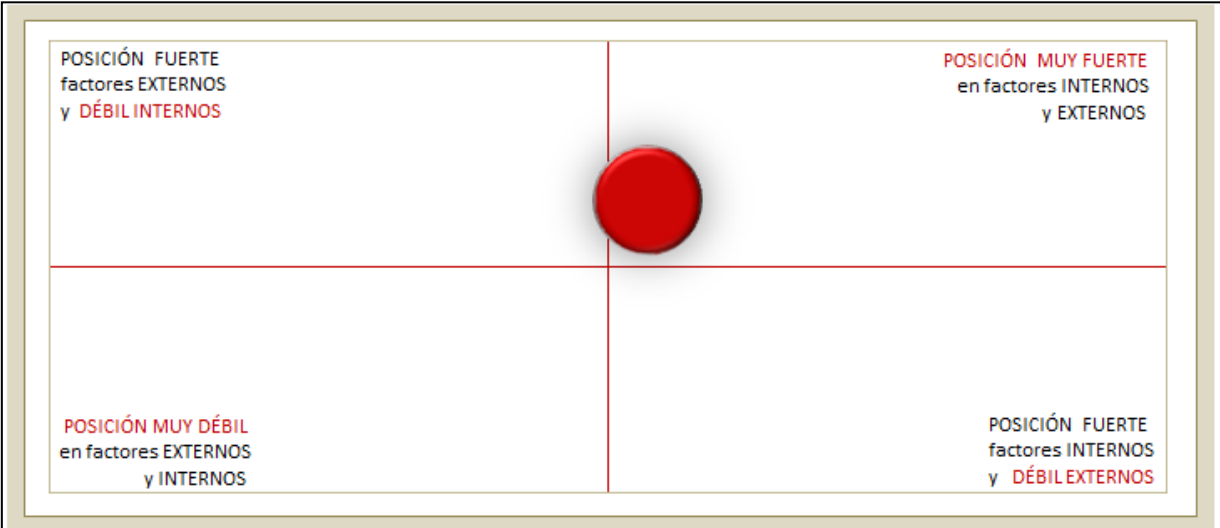


Figura 7: Posición estratégica Actual

### 2.5 Análisis de la Industria

Una de las mejores maneras para la inversión en materias es por medio de la inversión en las empresas relacionadas con las mismas, en el caso de los granos o el sector agroindustrial se puede buscar empresas productoras de alimentos cárnicos los cuales mantienen una relación estrecha con los costes de los granos.

Para que se efectúe la compra o venta de futuros se ven relacionadas algunas entidades y a su vez procedimientos operativos que se irán mencionando en este apartado. Como primer punto tenemos la intervención del cliente o empresa que desea comprar o vender el *commodities* pues es quien nos indica la calidad y

cantidad de los productos que desea adquirir, seguido de esto se solicita un *Bróker* que es quien fija el *commodity* ya que cada pedido se lo elabora detalladamente definiendo y especificando lo que se necesita. Los pedidos se presentan por escrito, una vez realizado el pedido se efectúa el pago a un banco designado, el mismo que debe estar afiliado o tener un cupo en la bolsa de valores de Chicago, el pago lo realiza la empresa asesora, pues el vínculo es directo (Empresa Asesora / Banco designado), de esta manera se garantiza la eficacia del pago y del envío del producto que se solicita.

El enfoque de la empresa es directamente a la estructura de una asesoría para que las empresas aprovechen todo tipo de oportunidad teniendo como competencia directa las casas de valores y empresas de asesoría financiera como Deloitte que se encarga de capacitar a las empresas en la parte financiera para de esta manera determinar las inversiones y ganancias.

## **2.6 Fuerzas de Porter**

### **2.6.1 Amenaza de nuevos competidores entrantes**

Las barreras de entrada a nuevos competidores es muy compleja pues el servicio requiere de entes internacionales quienes están involucrados, el negocio al que nos estamos dirigiendo no es pequeño por lo tanto no es muy fácil la entrada a nuevos competidores al mercado.

Podemos destacar que Porter identifico siete barreras de entras que podrían usarse para crearle a la organización una ventaja competitiva las cuales se han tomado como referencia en la empresa de asesoría de gestión de riesgo, tenemos:

Diferenciación del producto: Personal capacitado frecuentemente para que posea el conocimiento actualizado sobre los negocios de materia prima, asociación firmas asesoras internacionales que son pieza fundamental en este proceso, plataforma de servicios para el cliente basada en tecnología e información

Acceso a los canales de distribución: se refiera a la cartera de clientes que posee la empresa a quienes se puede ofertar el servicio.

De esta manera la empresa asegura su estabilidad en el mercado impidiendo gran competencia (Baquero & Herrera, 2012).

### **2.6.2 Amenaza de productos sustitutos**

En el mercado ecuatoriano podemos destacar que no existen muchas empresas que aporten directamente con este tipo de servicio o a su vez el enfoque no es directamente hacia esa necesidad sin embargo podemos tomar en cuenta que en caso de un sustituto podemos citar a una plataforma tecnológica para realizar contratos de forma autónoma, en un futuro como potencial en la operación del negocio. Actualmente, no existe una opción que funciona bajo esas premisas, pero al ser tomado en cuenta si representa una gran amenaza a la empresa ya que con ese tipo de *software* se optimizarían tiempos y no fuese tan importante la intervención de la empresa asesora como tal.

### **2.6.3 Rivalidad entre los competidores**

La rivalidad es la que define la rentabilidad de un sector, con esto nos referimos a que mientras menos competidores se encuentren en el mercado la empresa sería más productiva.

Porter identificó las siguientes barreras que podrían usarse: a) Gran número de competidores b) Costos Fijos c) Falta de Diferenciación d) Competidores diversos e) Barreras de salidas (Baquero & Herrera, 2012).

Los Potenciales competidores tenemos las casas de valores que realizan un trabajo muy parecido al de la empresa asesora que se quiere implementar.

### **2.6.4 Poder de negociación de los Compradores o Clientes**

Debido al servicio que ofrece la empresa es muy difícil que el cliente quiera o desee realizar la negociación sin ayuda de nuestra asesoría debido a las alianzas que tenemos como el *bróker* y contacto directo con la bolsa de valores de Chicago. Un cliente podría tener la facultad de administrar estos recursos para la empresa en donde podría optimizar sus precios y disminuir costos en la empresa, la desventaja se encuentra en que las alianzas que se posee no se manejarían de manera independiente ya que se requiere de conocimientos estratégicos para lograr el negocio.

### **2.6.5 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores**

El proveedor directo de nuestra empresa es la firma CIH que es quien nos capacita y nos proporciona el *software* para completar las negociaciones de futuros.

La probabilidad de que CIH disponga de trabajar directamente con los clientes y evadir nuestro servicio como tal es mínima ya que no posee los incentivos para llevar a cabo la negociación puesto que tenemos la gran barrera cultural que sería en éste caso nuestra ventaja ya que conocemos el entorno, el idioma, la cultura, la idiosincrasia.

### **2.7 Ciclo de Vida**

La matriz del BCG muestra en forma gráfica las diferencias existentes entre las divisiones, en términos de la parte relativa del mercado que están ocupando y de la tasa de crecimiento de la industria. La matriz del BCG permite a una organización pluridivisional administrar su cartera de negocios analizando la parte relativa del mercado que está ocupando y la tasa de crecimiento de la industria de cada una de las divisiones con relación a todas las demás divisiones de la organización (Suntaxi, 2007).

Actualmente la empresa se encuentra en la columna de la interrogante en donde hay que realizar una inversión, su crecimiento sería alto y la inversión consistiría en la aplicación de *software* tecnológico para mantener una confiabilidad en los datos emitidos a los clientes ya sea éstos sobre el clima o financiero, cabe recalcar que dependiendo como se dé la evolución de la empresa atravesara cada ciclo de la matriz BCG.

Cuando la empresa se encuentre en estrella es decir, cuando ya nos conocen, nos ven como una potencial de crecimiento y es altamente rentable, la estrategia de la empresa sería invertir para posesionarse como primera empresa para luego prepararse frente a nuevos competidores que ingresaran al sector, como a su vez mantener su servicio de una manera estándar siendo selectivos en nuestra cartera, operando para que esta obtenga beneficios a corto y largo plazo.

En la etapa de la madurez empresarial el crecimiento es bajo, la rentabilidad es controlada y por ende la estrategia que se debe seguir a visión de largo plazo es

determinar cómo se ira avanzando dependiendo de las señales que se tendrán por el cambio de mercado, de esta manera se debe mantener las fortalezas, aprovechar la fase como para reducir las debilidades como no ser muy conocidos por lo tanto fortalecer la imagen para aprovechar todos los beneficios de esta etapa en la cual se gana relativamente menos pero se tiene un mayor número de ventas. Consiste en saber mantenerse no bajar nuestros estándares de tener un servicio de calidad, tomar las evoluciones de los mercados y de los recursos tecnológicos como una oportunidad para estar en una posición de ser constantes con nuestros ingresos.

## **2.8 Estrategia de la Industria**

Algunas empresas realizan su trabajo en industrias donde la demanda crece mucho más lento que el promedio de la economía, o incluso está en decadencia. Los requisitos importantes que le dan forma a las estrategias de la industria y las circunstancias competitivas giran alrededor de que etapa de su ciclo de vida se encuentra en ese momento, de la estructura de la misma. De la correspondiente fortaleza de las cinco fuerzas competitivas, del efecto que produce las fuerzas impulsoras de la industria, y de las esfera de acción de la rivalidad competitiva.

En la industria de los *commodities* tenemos como margen competitivo a las asesorías financieras como las empresas fiduciarias, casas de valores locales que a pesar de que no se desenvuelven netamente en materia prima o en lo que nuestra empresa se enfoca sin embargo como estas empresas asesoran a clientes que desean invertir se podría derivar en el futuro que dichas empresas quieran asesorar financieramente en la compra o venta de futuros.

La empresa de asesoría de gestión de riesgo tiene como objetivo o estrategia principal ofrecer al cliente la mejor solución técnica y financiera para su necesidad incluyendo una estrategia de precios que se basaría en ofrecer el menor costo de inversión para el cliente, como a su vez direccionarlo a la mejor decisión en base a un estudio previo del mercados, y necesidades del mismo, el cómo se debe cerrar un negocio en la bolsa de valores, cuando fijar y cuando vender, ya que la cartera puede estar integrada por compradores de *commodities* físicos o simplemente de especuladores que se dedican a jugar con los precios acorde el mercado se va moviendo eso implica salir con un margen de ganancia, perdida o con un neto.



## CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

### 3.1 Tendencias

Las tendencias son como corrientes de preferencias hacia determinadas cosas o fines. La incertidumbre es un elemento inevitable dentro de todas las decisiones económicas en los diversos agentes o sectores de la economía, es el factor determinante que justifica la aparición de las transacciones con Futuros en los diversos mercados financieros a nivel mundial.

El mercados de los futuros son mercados donde es posible comprar sin dinero y vender sin tener mercancías, el cual no menos del 2% de las operaciones son entregadas con la recepción efectiva del bien transado, y la mayoría de transacciones son liquidadas adoptando la posición contraria a lo que le dio origen (de compra o venta) y donde la especulación más que una desventaja es imprescindible para su funcionamiento (Yacila & Pasapera, 1998).

Las tendencias del mercado global, es el saber reconocer que así como se han roto las diversas barreras geográficas, también se han expandido los mercados locales, es decir, los mercados locales se han abierto a nivel internacional, buscan salir de su núcleo donde siempre se han podido desarrollar, para incursionar hacia nuevos campos que le van a permitir un crecimiento en los negocios.

Las empresas Internacionales hoy en día están sujetas a las innovaciones a los negocios con un riesgo al cual se lo pueda manejar, el mercado de los futuros es una alternativa de desarrollo que presenta la casa de valores, una innovación financiera que da pie a cambios a nivel mundial, es decir al momento de negociar, o de poner en firme un *commodity* se ve envueltos en cambios porque se negocia con culturas diferentes a las nuestras, y a estrategias más dinámicas.

La empresa esta direccionadas a industrias en crecimiento, que quieren nuevas estrategias de compra y venta de sus productos como incursionar en algo que genere un beneficio sin afectar su producción, llevando el riesgo que esta implica en incursionar en algo nuevo donde se debe invertir y decidir de manera precisa.

El enfoque que se tiene es que un futuro existan más empresas de este tipo, que dé pie a que industrias, pequeñas industrias y emprendedores desarrollen estas alternativas de negocio que con el tiempo seguirán evolucionando y ya no va a ser necesario enfocarse en los riesgos que pueden tener sino emplear estrategias que sigan maximizando utilidad e incluso poner en el mercado sustitutos que generen competencia e impacten económicamente a un mercado competitivo.

### **3.2 Mercado de Oferta**

Según Kosacoff & Campanario (2007), en América Latina se muestra hoy una realidad que nadie pronosticaba a principios de la década, con crisis financieras de consideración, corrientes vigorosas, índices muy altos de desempleo e inflación en baja y reservas monetarias en niveles inéditos. Este fenómeno del crecimiento latinoamericano de los últimos años coincidió en el tiempo con una recuperación importante en el valor de las *commodities*, generado en gran parte por el protagonismo creciente de la demanda de China.

El Fondo Monetario Internacional, entre 2002 y 2006 en un índice general de las *commodities* que no incluye al petróleo hubo un incremento del 60% en valores reales. El boom de las *commodities* se debe a diversos factores. Además de los movimientos especulativos, se destaca el protagonismo creciente de la demanda de China y, en menor medida, de India. Las importaciones se han multiplicado en estos últimos años.

“A nivel mundial, los mercados de *commodities* se encuentran en plena fase alcista del ciclo de precios, particularmente en las categorías de petróleo y de metales, que entre el 2002 y el 2006 registraron un alza valor del orden del 150% y 180%, respectivamente” (Kosacoff & Campanario, 2007). Las materias primas agrícolas también han incrementado a inicios de la década pero de manera más pausada, ya que se trata de un mercado con una oferta más elástica y abundante. El fenómeno tiene importantes implicaciones para la economía global. Las *commodities* que difieren con el petróleo representan un 14% del comercio mundial (datos para el período 2000-2004), en tanto que aquéllas relacionadas al petróleo abarcan el 7% del intercambio de bienes.

Muchos países emergentes tienden a depender de una manera extrema las *commodities* para que así puedan obtener sus ingresos por exportaciones. Hay un promedio de 36 países con una tasa de exportaciones de materias primas sobre el total de sus ventas al exterior de más del 10%, y hay 92 naciones donde ese porcentaje es de más del 5%.

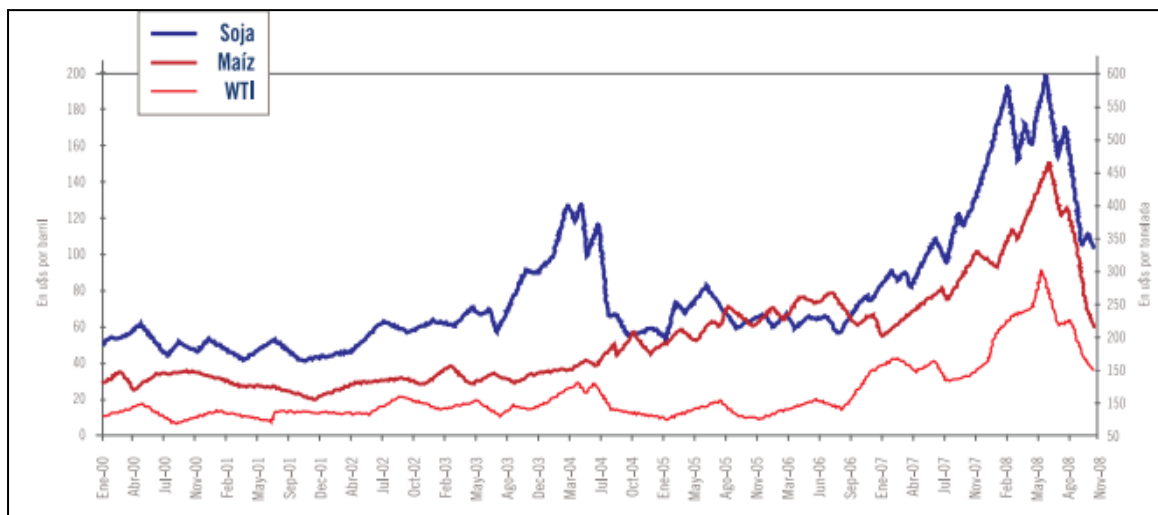
Según Pro Ecuador el índice *Core Commodity*, el precio de 19 materias primas están en niveles mínimos, del cual los más afectados son los *commodities* energéticos como el petróleo, a esto le siguen los agrícolas como el cacao y el café. Esta situación afecta a las productoras. Ecuador es un país con mucha producción de cacao, y es actualmente el principal proveedor de cacao para el mercado mexicano.

### **3.3 Mercado de demanda**

La crisis financiera ha tenido casi siempre una causa monetaria. Se podría decir que ciertas pueden haberse dado debido a catástrofes naturales, conflictos políticos, leyes en base a guerras, etc., pero se daba a determinados territorios o países. Por el contrario, cuando las crisis se esparcen a otros países de diferentes latitudes y no están en relación geográficamente, hay que pensar en el principal elemento que une financieramente a los países, y ese elemento es la moneda (D'Angelo & Pontón, 2008).

En el mercado el valor de las acciones de las Bolsas estadounidenses han caído. Se han producido fuertes bajas en el precio de algunas *commodities* y servicios. Por ejemplo, el petróleo, que es la más importante *commodity* del comercio mundial. El consumo mundial de petróleo es de 86 millones de barriles por día y la cotización pasó de 147 dólares el barril hace pocos meses a 55 dólares en estos últimos días.

La demanda de *commodities* no solo se localiza por el lado de la oferta que es las innovaciones de los productores o por su desconocimiento de productos, sino es por la incorporación de China al comercio mundial (Tamames, 2001).



**Figura 8: Evolución del precio de las *commodities***

**Fuente:** Reuters en base a mercados CBOT y NYMEX ; D'Angelo & Pontón, 2008

La especulación en torno a los valores de los *commodities* es un tema alta incertidumbre sobre el desarrollo de los países centrales. Es por ello que hay muy pocas excepciones con respecto el aumento de la demanda de *commodities* no se explicaría porque sectores pasaron a tener eficiencia y sigue en auge una elasticidad baja de ingreso de la demanda en estos productos (D'Angelo & Pontón, 2008).

La crisis ha hecho que muchos empresarios cambien su postura al momento de comprar son más cautelosos y aseguran sus costos de producción para no tener una pérdida considerable al momento de bajas como las que antecede y que afecta a todo un sector. Conforme el mercado se va regularizando existen más opciones demanda a productos que sustituyen los que frecuentes caídas y alzas en sus precios. Es ahí donde se aprovecha la producción ecuatoriana que va enfocada a *commodities* puntuales y de primera necesidad para otros países.

Muchas industrias están ligadas al sector agrícola, depende directamente de la producción de sus derivados para el funcionamiento y comercialización de productos. Industrias como la manufactureras donde se encuentran las ramas de: Elaboración de Productos Alimenticios, Crianza de animales, Faenamiento, comercialización de materias primas, etc., son los principales demandantes de este ejercicio el de negociar sus insumos mediante la bolsa de Productos, empresas importantes en nuestro país que se dedican a procesar *commodities* para reducir sus gastos y realizan una planificación acorde a su proyección de producción anual, lo que ayuda a tener un financiamiento más ordenado.

Industrias como: Pronaca (Procesadora Nacional de Alimentos), Liris (Carnisariatos del Portal), La Española (Supermercado de Carnes), Avícola Fernández, Vienesa, Ecuadpremex tienen como su principal actividad económica es elaboración productos alimenticios. Otras industrias como: Ecuagran, Importadora Malú, Incupasaje, Molinos Champions, Seaboard, El Potrero, Ecu química realizan actividades como, como la comercialización de granos, venta al por mayor de Balanceado, criaderos y reproducción de animales, importación de materia prima, importación de productos alimenticios.

Lo que destaca que el mercado agrícola tiene un movimiento constante en el año que nunca se para de producir o sembrar un *commodity* ya que el mismo es comercializado de inmediato para fabricar alimentos tanto para animales, como para los seres humanos. Los que se comercializan como producto final en los comisariatos y que son de consumo masivo.

Nuestra demanda sería toda estas industrias, empresas de cría y reproducción de animales, los comerciantes de *commodities* a nivel local debido a que podemos causar un impacto financiero en sus compañías, ahorrando costos, desarrollando técnicas de negociación, quizá la mayoría de ellos ya cuenten con esta herramienta y otros aun no la conozcan. Es necesario que el desarrollo que tenga el país no solo venga por la tecnología que cada día se innova y optimiza procesos. Sino también el desarrollo de las industrias a nivel internacional, lo que se genera a partir de esta negociación es crear una planificación anual de producción, presupuestar lo que se estima gastar y finalmente hacer la gestión adecuada para el financiamiento.

Nuestro mercado no solo pueden ser las industrias alimenticias, existen otros mercados como metales, mineros que pueden funcionar de mejor manera, donde la volatilidad de sus precios hace que las negociaciones de futuros sean una inversión de interés para los especuladores que hay en el mercado de valores.

El mercado de las monedas es uno que va ganando auge conforme estas van generando cambios en sus conversiones las unas con las otras como: el euro, dólar franco suizo, yens, libras esterlinas que se negocian en el mercado de valores.

### 3.4 Producto

El producto a ofrecer es un servicio de Asesoría en riesgos al momento de negociar *commodities* ya sean locales o internacionales, donde predominan como clientes principales las industrias y empresas de todo tipo, que su negocio radique en importar estos insumos para el desarrollo de sus actividades, donde predomina las estrategias de negocio, el buen uso de los recursos, capacitación estratégica por parte de nuestros aliados en el exterior, sociedad con *brokers* de experiencia, vinculación con una casa de valores en Chicago para la debida negociación y resguardo de los recursos económicos de la empresa, identificación del riesgo y solución al mismo, seguimiento de estándares de producción que certifiquen que el producto final que es la negociación no tenga ningún problema.

Se estructura básicamente de personal altamente capacitado y con constante desarrollo en índices económicos-financieros, desarrolladores de programas tecnológicos que midan la rentabilidad de las empresas en base a su propuesta o producto. Esta iniciativa parte de que es necesario crear un ahorro en las industrias usando métodos más efectivos que se miden a través de estándares financieros, volatilidad de precios en el mercado, situaciones políticas y económicas en los diversos países que incursionen con esta actividad. Desarrollo de simuladores de negocios de *commodities* para que a manera de aprendizaje las personas puedan observar y tomar decisiones correctas.

Este servicio se enfoca al sector agrícola, productores, comerciantes de estos insumos, no obstante otros mercados como los cárnicos, metales, moneda, petróleo, etc., también pueden hacer uso de este método de negociar a futuro para la planificación de su producción, optimización del tiempo y buena inversión en sus recursos.

Se ofrece la capacitación mediante un training virtual, que se desarrolla mediante la adquisición de un *software* que realiza las transacciones en bolsa mediante un dinero virtual, esto dará pie al interés del cliente, como a su vez las capacitaciones que se prevén dar en gremios, cámaras y universidades con el fin de captar la atención de los posibles clientes para el modelo de negocio creado.

### 3.5 Precio

Los precios que se establecieron se dividen por etapas, tomando en cuenta dos factores: la cartera de nuestros clientes segmentada y la etapa de implementación del servicio. Los cuales detallo a continuación:

**Cartera de clientes Segmentada:** Nuestra cartera de clientes debe ser dividida por las Industrias que quieran participar comprando opciones en el mercado, fijando posiciones futuras físicas, para asegurar su materia prima y los derivados que esta requiera durante su producción en el año. Por otro lado se encuentran los especuladores que se encargan de la compra y venta de todo tipo de *commodities* como: granos, metales, monedas, etc., en el mercado esperando una caída o alza en los precios para cerrar una negociación y así tener un margen de ganancia. Es por ello que para poder ingresar a las diversas negociaciones que existen dentro de la bolsa de valores de Chicago se debe cumplir con requisitos, ser calificados para poder entrar en las negociaciones y posterior a eso aperturar una cuenta para poder empezar a operar mediante la casa de valores de la Bolsa de valores.

**Servicio:** Por otro lado tenemos el servicio que debemos dar, eso va a depender del ejercicio de cada cliente, la posición en que se encuentren y en que fueron calificados, teniendo en cuenta también el mercado que van a incursionar, para qué acorde al requerimiento de cada uno, analizaremos la viabilidad de cierto número de transacciones que se estimen por semana o mes, en base a los resultados se establecerá una comisión como variable por transacción que se efectúe, siempre y cuando tengan un volumen considerable y la ganancia sea importante con respecto a los años anteriores. Como parte de un adicional por los resultados generados en torno a nuestro servicio.

Tenemos dos fases de implementación como parte de la asesoría a ofrecer que consiste en lo siguiente:

**PRIMERA FASE.-** Consiste en la calificación y requisitos que requiere la empresa o el especulador al cual asistiremos teniendo la siguiente escala:

**Tabla 9**

*Precios de la primera fase*

<b>CLIENTE</b>	
INDUSTRIA	\$500,00
ESPECULADOR SENIOR	\$150,00
ESPECULADOR JUNIOR	\$50,00

El precio no incluye el IVA, y consiste en el trámite que se debe realizar con respecto a la apertura de una cuenta para poder operar, se ofrece la asesoría para llenar los documentos con su respectiva traducción, así sean llenados de una manera efectiva junto con nuestro socio estratégico de Chicago buscar la casa de valores que más nos convenga para poder agilizar el trámite. En caso de que la empresa ya tenga una cuenta no se le cobrará este valor, ellos estarían en la segunda Fase.

**SEGUNDA FASE.-** La cual consiste en que una vez teniendo aperturada la cuenta o si la empresa ya la tuviere, se realiza una reunión en la cual se elaborará un contrato donde se especifica los que intervienen directamente con la consultora que serán los que tendrían acceso a: la toma de decisiones de las negociaciones, acceso constante a la plataforma la que cuenta con simuladores para negocios, investigaciones de mercados, proyección y toda la información referente a los temas de carácter “fundamental” y “técnicos” para el negocio, los que cierran las negociaciones ya que nuestros comentarios son de carácter “sugestivos” que no debe incidir con la decisión de los dueños de la cuenta, somos los que estudiamos las variables de los precios, el entorno y en base a eso le decimos las estrategias lo que puede suceder cuando es un buen momento para negociar, pero no estamos autorizados para emitir o transmitir una decisión, para ello tenemos la siguiente escala:



**Tabla 10**

*Precios de la segunda fase*

<b>CLIENTE</b>	<b>MENSUAL</b>
INDUSTRIA	\$1.100,00
ESPECULADOR SENIOR	\$ 300,00
ESPECULADOR JUNIOR	\$ 100,00

El precio no incluye IVA, y consiste en visitas para entrega de reportes, llamadas de asesoría y con carácter de cerrar negociaciones, acceso a plataforma con los precios de los mercados globales a tiempo real, control diario de los saldos en cuenta aperturada, información actualizada sobre los aspectos fundamentales en torno a cada *commodity* que a continuación se detalla acorde al cliente:

**Industrias:** Durante el primer año se realizara 1 visita semanal con el fin de presentar un entrenamiento de manera presencial, mostrando reportes estadísticos, proyecciones, el uso correcto de nuestra plataforma tecnológica junto con los simuladores desarrollados y definiciones en torno al negocio, se realizar una llamada diaria esta tendrá una duración de dos horas, dando nuevas indicaciones o comentarios acerca de lo que sucede día a día con los *commodities*, en el caso que no se esté negociando por el momento, parte de nuestra función es mantenerlo al tanto de lo que gira en torno al negocio.

**Especulador Senior y Junior:** El servicio que se le da a los especuladores es el seguimiento en sus transacciones, con el fin de quitarle dudas o darle opciones al momento de una compra y venta. Al especulador Senior le damos acceso a nuestro sistema que esta enlazado directamente con la casa de valores para que él pueda comprar y vender sin necesidad de llamar ya que el volumen de su transacciones no son como la de una Industria, se le realizara una llamada diaria en el transcurso de la semana para brindarle la información sobre sus movimientos y recomendaciones

finalmente ellos deciden y se fijan un tiempo o montos para sus negocios. Con respecto al especulador junior tendrá acceso a nuestra página con la opción de 2 llamadas a la semana para poder orientar sus transacciones que son mucho menor que la de un Senior e Industrias por montos mínimos y no muy recurrentes.

Los precios se han establecido en base a los gastos que nos demandan a operar como el desarrollo de nuestros simuladores que para nuestros clientes están incluidos en el monto mensual, adicional a lo mencionado tenemos 2 servicios adicionales que son: Las capacitaciones a gremios, cámaras, colegios, universidades, etc., como a su vez el acceso a los simuladores en nuestra página para las personas que deseen aprender mediante un tutorial se maneja por niveles 3, que son: a) Nivel 1: se comienza con una base de \$3.000 para negociar *commodities* de mayor auge como el petróleo, cacao y oro, más un video tutorial de cómo empezar. b) Nivel 2: Se da un monto de \$10.000 y todos los *commodities* para que haga su negociación, si a partir del entrenamiento nos puede contactar para darle el acceso una asesoría en calidad de Junior o Senior según sea su inversión. Los precios por lo antes mencionado son:

**Tabla 11**

*Precios de Capacitación y simuladores*

SERVICIO	TOTAL
CAPACITACIONES	\$300,00
SIMULADORES NIVEL 1	\$30,00
SIMULADORES NIVEL 2	\$60,00

Estos precios se establecieron tomando en consideración los recursos invertidos para el proyecto, tales como el software adquirido y sus derivados, como también el pago fijo del *broker* que tiene la empresa como un socio estratégico para manejar las negociaciones de forma directa con Chicago.

### 3.6 Plaza

El mercado ecuatoriano es uno de los más altos en el índice de emprendimiento, por lo tanto cada vez aumenta el comercio desde lo más pequeño hasta expandirse de manera nacional e internacional, de esa manera darse a conocer por la calidad y variedad de productos que posee, es por ello que toda empresa comienza dirigiéndose con visión local y luego interprovincial hasta lograr ser reconocido de manera nacional y bajo un buen rendimiento y calidad en los productos o servicios que ofrece lograr salir y expandirse internacionalmente.

La empresa se encuentra dirigida a todas las entidades privadas con fines de lucro que deseen llevar un adecuado control sobre su gestión en cuanto a *commodities* cubriéndose de riesgos ante la volatilidad de los precios y a su vez solucionar los diversos problemas de índole financiera o fluctuación de precios que le permitan desarrollarse y obtener un mayor posicionamiento de mercado dentro del sector en el que se desenvuelven.

La empresa de asesoría en gestión de riesgo de *commodities* se desenvuelve en el área local – nacional en empresas tanto pequeñas como en las grandes industrias, ya que el consumo y/o obtención de materia prima es masiva ya sea para la elaboración de balanceado u otros productos, cabe recalcar que la compañía mantiene su aspiración y visión internacional ya que la bolsa de valores se encuentra en Chicago y el mercado ecuatoriano busca expandirse cada vez más dándose a conocer no solo como un país emprendedor sino también como una potencia financiera y de gran capacidad de negociación en *commodities* de toda índole, dando pie a nuevas relaciones internacionales.

### 3.7 Promoción

Según McCarthy (1986) (quién introdujo el concepto de las 4P's del marketing: Producto, Plaza, Precio y Promoción) y Perreault, "la promoción consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos". A esto añaden algo a tomar en cuenta: "La función principal del director de marketing consiste en comunicar a los consumidores meta que el producto idóneo se encuentra disponible en el lugar adecuado al precio correcto"

Cabe mencionar que expertos como Kotler y Keller (2002) no usan el término promoción para referirse a ésta herramienta o elemento de la mezcla de marketing, sino que la denominan "Comunicaciones de Marketing" y la definen como "el medio por el cual una empresa intenta informar, convencer y recordar, directa o indirectamente, sus productos y marcas al gran público.

En cierto modo, se podría decir que las comunicaciones de marketing representan la voz de la marca, y posibilitan el diálogo y la creación de relaciones con los consumidores". Para ambos expertos, la mezcla de comunicaciones de marketing "está integrada por seis tipos de comunicaciones principales: Publicidad, Promoción de ventas, Eventos y experiencias, Relaciones públicas y publicidad, Marketing directo y Venta Personal"

La empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities* para darse a conocer utilizara métodos de promoción muy diferentes a las que utilizaría un producto comercial puesto que por tratarse de asesorías y capacitaciones se necesita entablar confianza con el cliente para que de esta manera permita el ingreso a los datos de su compañía y de esa manera ayudar a incrementar sus utilidades y disminuir sus costos.

Los medios de promoción que se utilizarías son visitas personalizadas a los posibles clientes ya que se podría exponer directamente todos los paquetes, precios y beneficios que ofrece nuestra compañía de asesoría. Otra metodología de promoción sería los gremios, cámaras y seminarios de presentación de tal manera de dar a conocer al cliente detalles de la empresa y por medio de foros de preguntas responder a todas sus inquietudes.

La empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities* tendrá como nombre R&T Asesores cuyo logotipo o distintivo es:



**Figura 9: Logo de la empresa**

### **3.8 Presentación de Resultados**

Para conocer más del mercado, del funcionamiento de las empresas asesoras de riesgos de *Commodities* sean locales o internacionales se elaboraron las siguientes preguntas a docentes, empresarios que incursionan y otros que dominan el tema y utilizan esta herramienta para tener una mejor planificación en sus actividades de producción sean estas empresas industriales agrícolas, o de otro tipo.

Emplean esto como una manera de negociación confiable que cubre ante cualquier riesgo al momento de la entrega de mercadería y recursos, el riesgo incide antes cuando negocias un precio y existe la volatilidad de los mismos o la escases del producto por ello el precio tiende a cambiar brusco y deben saber cuándo es el momento idóneo para fijar o protegerse ante cualquier caída. Estas estrategias de ahorro en sus empresas generan utilidades, optimiza tiempo y recursos.

Se realizó en dos partes la encuesta en ámbito local como en el internacional con el fin de tener datos más cercanos en base a la experiencia obtenida.

### 3.9 Tabulación y Análisis

Se realizaron tres entrevistas a profundidad a personas que tienen experiencia en este campo, profesionales que en la actualidad se dedican a seguir investigando la volatilidad de los precios en el mercado de valores, basándose en los factores técnicos y fundamentales, para así ir creando técnicas de negociación para cerrar operaciones futuras de grandes empresas donde aseguramos un precio que puede estar sujeto a cambios en la bolsa de comercio de Chicago en el transcurso del tiempo. El método que empleamos es una entrevista a profundidad semi-estructurada, la cual se basa en emplear una técnica de conversaciones, un dialogo preparado, o un discurso cuyo orden puede resultar más o menos el determinado según sea la reactividad del entrevistado y el flujo de un tema en particular que deriva a preguntas fuera de contexto.

La primera persona entrevistada es un Economista que ejerció el cargo de Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca en años anteriores el cual domina los promedios de cosecha mensuales y anuales de los granos que produce el Ecuador, como a su vez el tiempo que demandan ser vendidos, actualmente se dedica asesorar a una industria de producción de alimentos para animales comprando su materia prima en la bolsa de comercio de Chicago.

La segunda persona entrevistada actualmente es se encuentra manejando la parte financiera de una industria de elaboración de alimentos para el consumo masivo, donde anualmente se consume una cantidad importante de granos como lo es la soya, trigo, maíz, etc., asistió a cursos en Estados Unidos para tener el dominio del tema como son las “*commodities*” y la negociación en torno a ella.

El tercer y último entrevistado actualmente es un catedrático universitario, el perteneció a Nestlé durante 14 años y ejerció el tema de las compras de cacao mediante la bolsa de comercio de Chicago, el opero en “Wall Street” durante un año y conoce de cerca la operatividad y la ventaja de cada cierre de negocio, venta y de la función de los especuladores.

Las preguntas tuvieron un orden, y otras se fueron desarrollando con forme el entrevistado avanzaba con sus opiniones los temas a tratar fueron:

**Oferta Local.-** Se les consulto si tenían conocimiento de alguna empresa en Ecuador que realice algún tipo de asesoría en gestión de riesgo de *commodities*.

-Dos de los entrevistados concuerdan que en Ecuador no existe una compañía que se encargue de asesorar en riesgos de *commodities*, tema que incluso la Bolsa de valores de Guayaquil y Quito se encargan de negociar títulos de créditos, y papeles comerciales, mas no *commodities*.

-En cambio uno de nuestros entrevistados dijo que si podría existir personas que asesoren, más no compañías debido a la falta de conocimiento del tema. Pero ciertas industrias de Ecuador ya lo manejan pero no lo ven como una prioridad.

**Procesos.-** Hicimos la consulta de como es el proceso de negociación con la casa valores y los tres nos mencionaron el siguiente proceso:

Para realizar negociaciones en la bolsa de comercio de Chicago (CME) se debe aperturar una cuenta de corretaje, para la cual se debe conseguir un broker que nos anexa directamente con una casa de valores calificada y con el permiso de operar, esto incide tanto para las industrias como para los especuladores.

**Estructura.-** El negociar con *commodities* incide en tener un orden al momento de efectuar una negociación. Sobre eso nos comentaron lo siguiente:

Cuando queremos realizar una transacción la ruta que nos mencionaron es: El cliente se comunica con su broker para darle la instrucción de compra, este a su vez hace la llamada a los corredores de bolsa que pertenecen a la casa de valores, que nos realizaran la transacción ya que inicialmente nuestra cuenta de corretaje está aperturada con ellos, finalmente una vez hecha la transacción llega un mail informando la operación, como seguridad la conversación que se tiene con el broker queda grabada para respaldo del mismo siendo los únicos responsables el cliente. Estas transacciones son netamente telefónicas y se pueden realizar en cuestión de segundos.

**Organigrama.-** Realizamos la consulta con respecto al personal con el que debemos contar y sus sueldos y esto nos mencionaron:

Entrevistado 1: La asesoría por cliente debe ser de una hora diaria no es necesario acudir donde ellos, a menos que se esté en la etapa de inducción porque

habrá que ser más minuciosos en la inducción, su personal dependerá mucho del volumen de sus clientes, creo que con 3 personas que manejen bien idiomas, cuadros estadísticos y capacidad de análisis económico está bien no se necesita de más personal, claro está que deben existir dos programadores para el desarrollo de la página web y simuladores.

Entrevistado 2: Con respecto al personal no deberían ser más de 10 personas el tema de la consultoría con este tema (*commodities*) es algo muy puntual, no requiere de una movilización ni de recursos más allá que no sean los informativos proporcionados por los *brokers* o socios estratégicos que tengan, lo que si les recomiendo es incluir un comercial, que es el que va aperturar el mercado debe conocer del tema a profundidad para que entre a las industrias y pueda captar importancia en el tema.

Entrevistado 3: Considero que con las mentoras de este proyecto es suficiente para comenzar, se requiere buscar asesores que tengas la experiencia en el negocio, dominen idiomas y cuenten la capacidad suficiente de analizar cuadros estadísticos, proyecciones y variables. A demás este es un negocio que se debe estar monitoreando el precio del *commodity* en todo momento.

**Precio.-** Cuales son las variables para fijar un precio a nuestro servicio.

El negocio de ser asesores no solo implica en cobrar un valor fijo por las inducciones en cada negociación, o por la información que se da, ya que al ser un poco influyentes en la toma de una decisión acertada, podemos generar utilidad y ganancias considerables para los clientes, los *brokers* internacionales cobran una comisión por transacción al igual que la casa de valores por transacción, en su caso deben analizarlo con el paso del tiempo, en cobrar una comisión por resultados. Pero su precio debe estar basado en el servicio que ofrezcan, tiempo empleado, recursos utilizados.

**Toma de decisiones.-** Quienes toman la decisión al momento de negociar

Los tres coincidieron que: este es un negocio de muchas seguridades, se negocian a veces en cantidades grandes del cual el único responsable es el cliente, el asesor no puede incidir en una negociación, ni insinuar que está bien o que no, deben ser solo comentarios entorno a lo que está sucediendo. Para ello se firma un contrato previo



con los asesores en el cual tengan como únicos responsables de una utilidad o perdida de cada transacción el cliente por eso es el que envía la instrucción la cual ustedes solo la direccionan para que se ejecute

### **3.10 Conclusión del Estudio**

Como conclusión en base a las entrevistas realizadas podemos determinar que en Ecuador aún se desconoce la importancia del manejo de materia prima y lo influyente que es conocer su gestión y rentabilidad para que las empresas disminuyan sus costos e incrementen su utilidad.

El tema del proceso y de las personas que intervienen en el desarrollo de gestión de compra de *commodities* fue uno de los más importantes ya que gracias a las respuestas y explicaciones de cada uno de los entrevistados se pudo determinar cuál sería el enfoque de la empresa como asesora y consultora, cual sería los temas al cual enfocarse y de esa manera delimitar cuales serían los posibles clientes y que mercado se estaría abarcando. Se conoce que el sistema se maneja por medio de brokeraje que es una persona quien es intermediario entre la bolsa de comercio de Chicago y la compañía asesora para así concluir el precio y la compra del *commodity* que se desea. A su vez se llegó a la conclusión que se le puede aumentar variables al precio del servicio que se definió incluyendo las variables que son: por volumen de transacción y por el ahorro al término del ejercicio.

### 3.11 Cálculo del Mercado Potencial

La página de la Super Intendencia de Compañías, Valores y Seguros nos brinda un portal de información el cual todas las empresas están obligadas a cargar al portal sus estados financieros auditados, así como su información general, donde nos permite ver aspectos importantes como: los indicadores financieros y económicos, realizar consultas generales entre otros.

Toda empresa está ligada a una rama y actividad económica que es la que describe el ejercicio que realizan, por lo consiguiente los permisos que esta tiene para operar. La empresa asesora en riesgos de *commodities* se enfoca más en la rama de las industrias manufactureras donde se utiliza entre otras cosas la comercialización de materias primas pieza fundamental para los negocios.

Dentro de las Industrias Manufactureras hay una segregación de actividades económicas en un bosquejo de ellas se escogió empresas que importan materia prima en un gran volumen desde el año 2011, donde podemos centrar nuestra asesoría. Cada actividad está clasificada bajo el CIIU, Clasificación Industrial Internacional Uniforme que son códigos que dividen a las empresas por sus diferentes actividades.

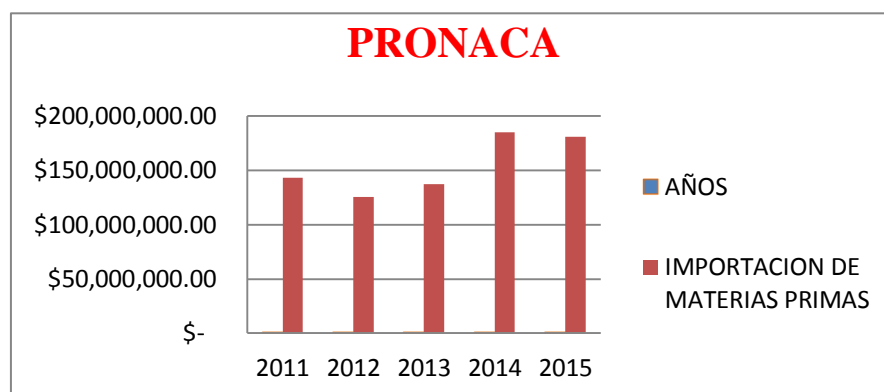
Como un primer ejemplo tenemos a la empresa Procesadora de Alimentos C.A. PRONACA, con su respectivo CIIU. En sus estados financieros del año 2011 hasta el 2015 se puede observar cuanto se ha importado en dólares con lo que respecta a la importación de Materia Primas para su producción, ellos en términos generales se dedican a la Elaboración de Productos Alimenticios.

**Tabla 12**

*Importación de Materia Primas CIIU 10.10.11*

	EMPRESA				
	PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA				
	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
IMPORTACION DE MATERIAS PRIMAS	142.971.008	125.704.091	137.360.793	185.035.196	181.078.982

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama C.10.10.11 - Explotación de mataderos que realizan actividades de sacrificio, faenamiento, preparación, producción, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 10: Evolución de Importaciones Pronaca**

Las importaciones de materias Primas han alcanzado cifras arriba del millón de dólares, es decir tienen un volumen de producción considerable donde la compra y venta de materia prima es constante para la elaboración de sus productos.

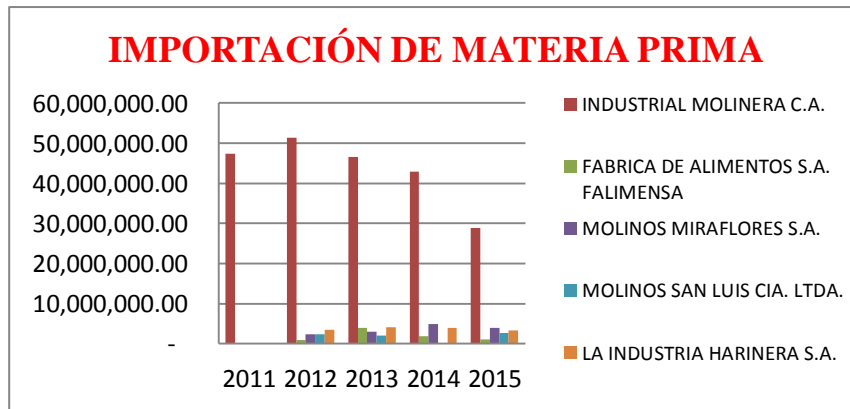
Otras empresas se dedican a la importación de estos *commodities* para su comercialización, a su vez para su reproceso y venderlos como producto final, este es el caso de este grupo de compañías el cual tienen una cifra considerable en sus estados financieros con las importaciones de Materia Prima. Con el transcurso de los años se fueron afianzando en sus compras y son las principales proveedoras de empresas que generan alimento para animales, etc.

**Tabla 13**

*Importación de Materia Primas CIU 10.61.11*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
INDUSTRIAL MOLINERA C.A.	47.412.687	51.291.077	46.615.178	42.894.872	28.848.810
FABRICA DE ALIMENTOS S.A.	-	999.594	3.956.990	1.955.395	1.030.903
FALIMENSA	-	2.428.390	3.026.335	4.939.666	3.946.306
MOLINOS MIRAFLORES S.A.	-	2.419.664	2.037.940	-	2.741.877
MOLINOS SAN LUIS CIA. LTDA.	-	3.565.400	4.085.547	3.941.363	3.375.340
LA INDUSTRIA HARINERA S.A.	-				

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama C.10.61.11 - Molienda de cereales, producción de harina, semolina, sémola y gránulos de: trigo, centeno, avena, maíz y otros cereales, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



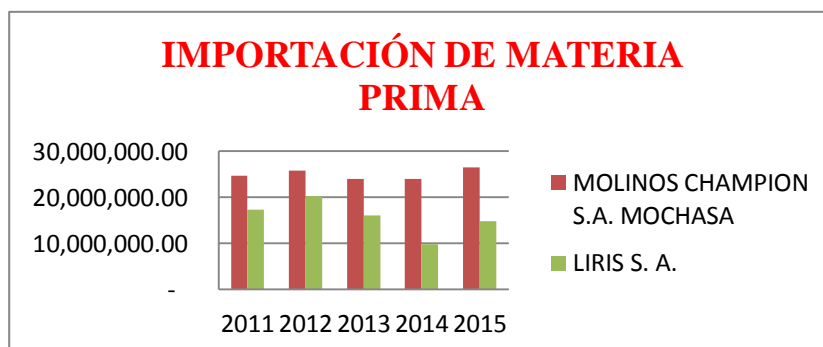
**Figura 11: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 10.61.11**

Las industrias que están dedicadas a la elaboración de alimentos para los animales, sean estos domésticos o para reproducción y a su vez la comercialización de los mismos, requieren de materias primas puntuales para lo que es la elaboración del Alimento Balanceado, el cual cuenta con algunas fases e insumos de importancia. Es por ello que la materia prima es un factor fundamental en su producción ya que es la base para fabricar el producto final y enviarle posteriormente al mercado. Tenemos dos industrias que se encargan de la importación de materia prima en altas cifras para el desarrollo de su negocio.

**Tabla 14**  
*Importación de Materia Primas CIU 10.80.01*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
MOLINOS CHAMPION S.A. MOCHASA	24.744.077	25.767.739	24.062.655	23.978.530	26.468.272
LIRIS S. A.	17.295.606	20.204.140	16.112.397	9.787.987	14.750.462

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama C.10.80.01 - Elaboración de alimentos preparados para animales domésticos como: perros, gatos, pájaros, peces, etcétera; incluidos los obtenidos del tratamiento de desperdicios de mataderos, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 12: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 10.80.01**

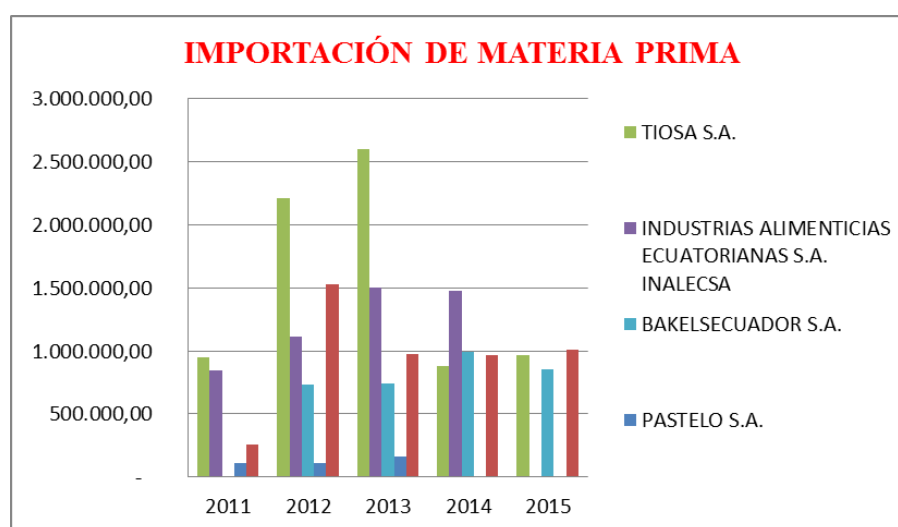
Las industrias de la rama alimenticia de productos secos por ejemplo como son las panaderías es donde donde los *commodities* priman como base para la elaboración de su producto, existen varias empresas que están incursionando en las importaciones y con el pasar del tiempo sus ventas crecen por ende la producción, se requiere de más materia prima para su desarrollo, a veces localmente no están en stock y deben importar a precios que al principio les convendría pero a medida que el negocio siga creciendo deben hacerlo de otra manera, este es otro sector donde podemos incursionar con nuestra asesoría. Donde figuran las siguientes empresas.

**Tabla 15**

*Importación de Materia Primas CIU 10.71.01*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
TIOSA S.A.	952.437	2.205.024	2.595.393	878.062	966.724
INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS S.A.					
INALECSA	844.982	1.113.232	1.499.497	1.476.940	-
BAKELSECUADOR S.A.	-	732.233	739.466	991.826	853.239
PASTELO S.A.	-	93.323	111.613	108.960	165.917
INDUSTRIAL SURINDU S.A.	260.866	1.527.252	975.515	968.711	1.012.832

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama C. 10.71.01- Elaboración de pan y otros productos de panadería secos: pan de todo tipo, panecillos, bizcochos, tostadas, galletas, etcétera, incluso envasados, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 13: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 10.71.01**

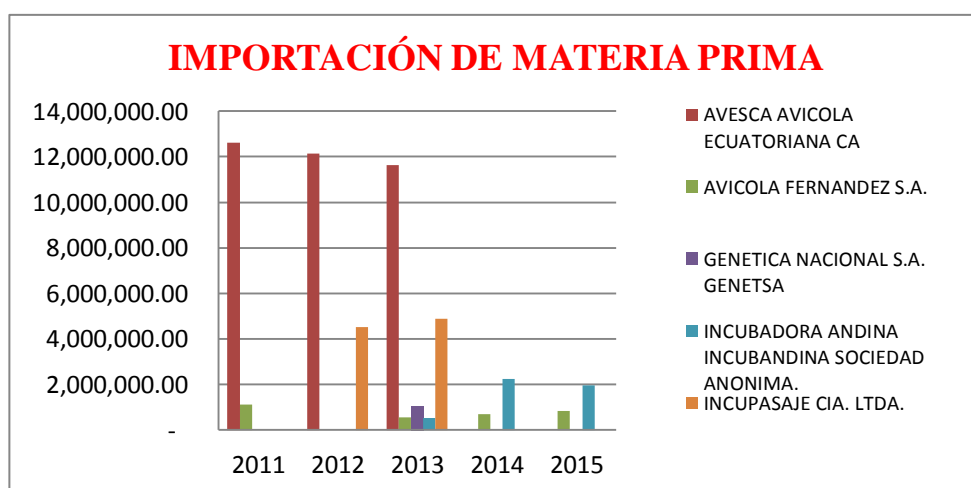
Otro grupo de industrias que usan materias primas para realizar sus principales actividades son de los de Rama de la Agricultura, Ganadera, Silvicultura y pesca en el cual desempeñan las actividades de explotación de criaderos de pollos, criaderos de camarones, de cuales se tomó de sus estados financieros reportados desde el año 2011 de la página de la Super Intendencia de Compañías para poder estudiar el crecimiento de las compras de Materia Prima, campo en el que podemos incursionar con las asesoría de riesgos y estrategias para negociar *commodities*.

**Tabla 16**

*Importación de Materia Primas CIU 01.46.01*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
AVESCA AVICOLA ECUATORIANA CA	12.626.181	12.151.663	11.637.875	-	-
AVICOLA FERNANDEZ S.A.	1.114.031	-	552.052	707.073	832.431
GENETICA NACIONAL S.A. GENETSA	-	-	1.047.924	-	-
INCUBADORA ANDINA INCUBANDINA SOCIEDAD ANONIMA.	-	-	516.036	2.246.883	1.969.574
INCUPASAJE CIA. LTDA.	-	4.526.179	4.881.880	-	-

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama A. 0146.01 - Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domésticos), publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 14: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 01.46.01**

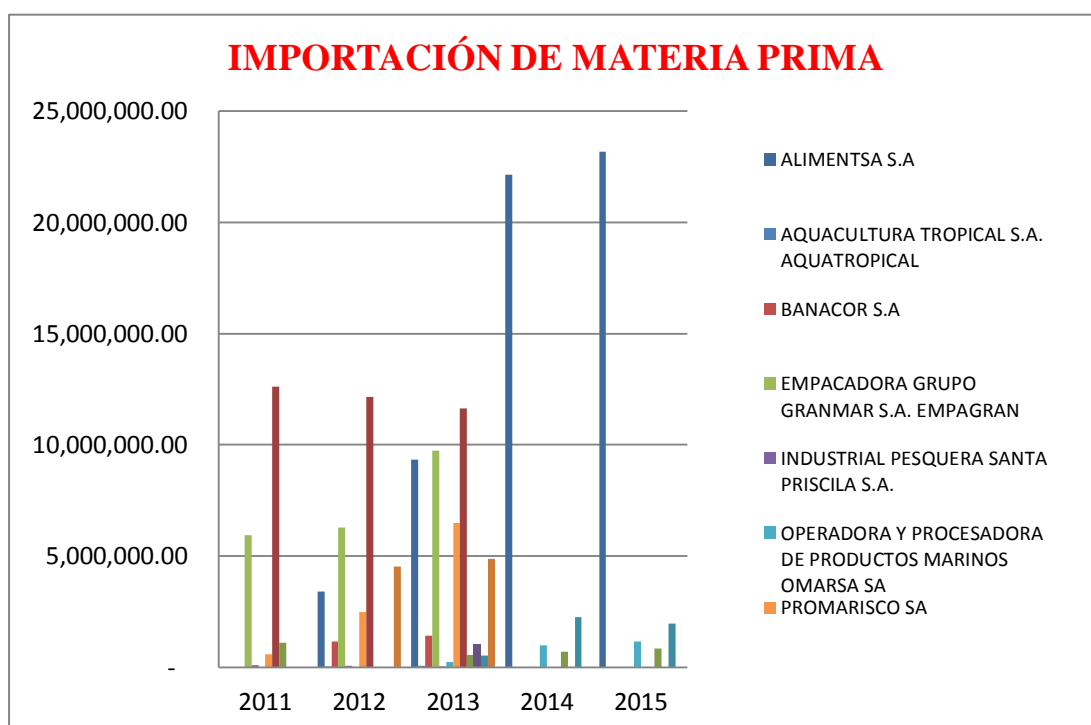
Las industrias que fabrican alimentos, productos o insumos con granos agrícolas, durante su periodo de producción tienen un consumo periódico de materia prima el cual incide en las importaciones que realizan y los consumos que hacen anualmente según su planificación.

**Tabla 17**

*Importación de Materia Primas CIU 03.21.02*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTSA S.A	-	3.407.619	9.326.142	22.138.616	23.174.464
AQUACULTURA TROPICAL S.A. AQUATROPICAL	-	45.762	67.025	-	-
BANACOR S.A	-	1.156.269	1.409.659	-	-
EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	5.942.805	6.271.268	9.728.211	-	-
INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	97.658	67.547	34.485	-	-
OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA SA	-	-	239.594	977.298	1.153.777
PROMARISCO SA	584.421	2.475.103	6.499.965	-	-

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama A. 0321.02 - Aprovechamiento y explotación de recursos bioacuáticos y pequeros, su extracción y procesamiento que correspondan según las diferentes especies, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



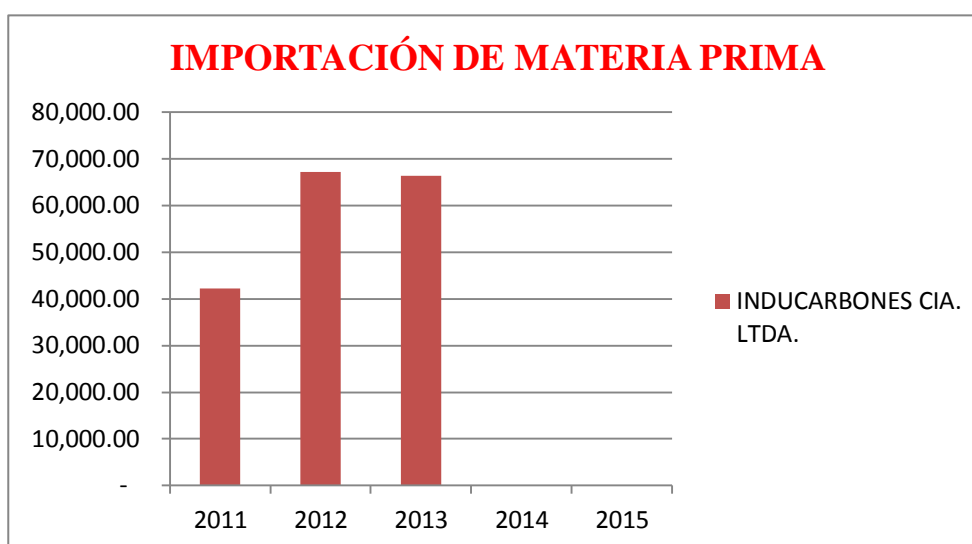
**Figura 15: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 03.21.02**

**Tabla 18**

*Importación de Materia Primas CIU 05.10.00*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
INDUCARBONES CIA. LTDA.	42.272	67.219	66.410	-	-

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama B. 0510.00 - Actividades de extracción de carbón de piedra en minas, incluyendo la extracción a través de métodos de licuefacción, recuperación de carbón de piedra de escombreras, limpieza, cribado, clasificación, pulverización, compresión, etcétera; del carbón para clasificarlo, mejorar su calidad o facilitar su transporte o almacenamiento, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 16: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 05.10.00**

Existen otras ramas y actividades económicas que las empresas manejan para sus actividades, no solo es necesario los commodities en granos para la producción de alimentos, también los utilizan para la extracción de otros insumos que sirven de apoyo para la obtención de otros insumos.

Las industrias que importan en grandes cantidades, y no son constantes en sus importaciones se puede deber a tres factores: a) cambio de planificación de sus insumos, b) precios muy volátiles para la adquisición, c) calidad del *commodity*

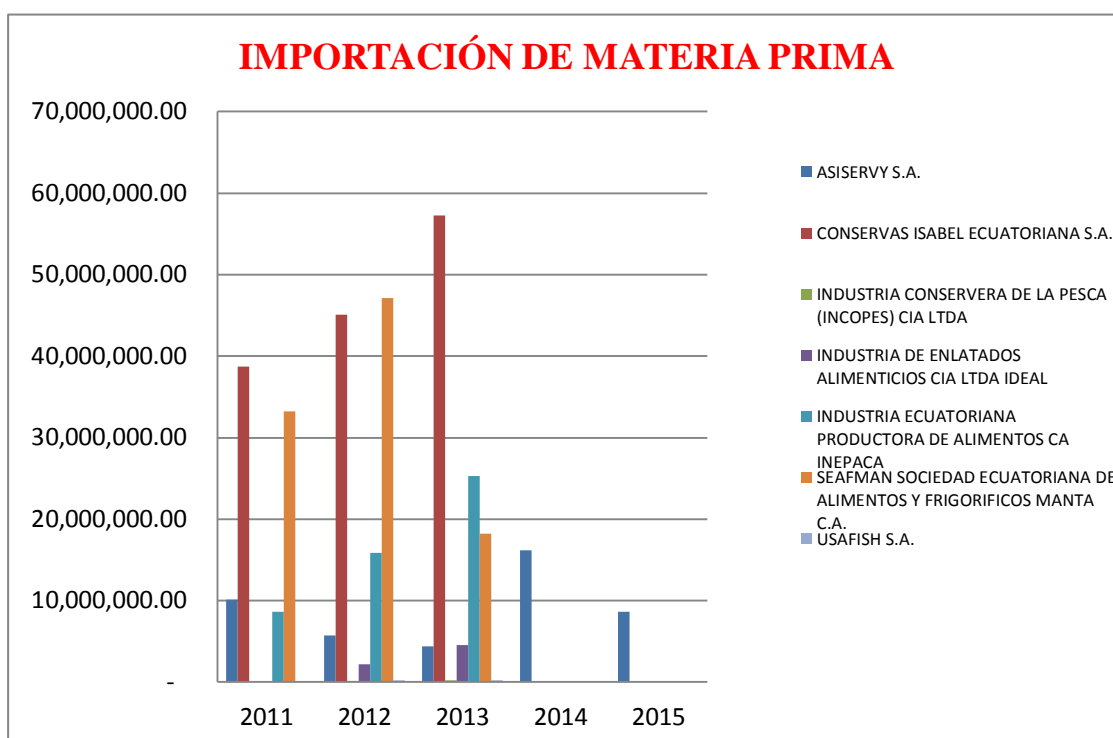


**Tabla19**

*Importación de Materia Primas CIU 10.20.02*

EMPRESAS	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
ASISERVY S.A.	10.109.569	5.743.222	4.391.255	16.142.940	8.645.495
CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	38.716.058	45.100.987	57.279.752		
INDUSTRIA CONSERVERA DE LA PESCA (INCOPE) CIA LTDA		168.915	217.607		
INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL		2.163.314	4.508.186		
INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	8.648.597	15.886.569	25.256.771		
SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA C.A.		47.089.751	18.183.775		
USAFISH S.A.		223.908	225.475		

*Nota.* Tomado de los Estados Financieros por Rama C. 1020.02 - Preparación y conservación de pescado, crustáceos (excepto camarón y langostinos) y otros moluscos mediante el congelado, ultra congelado, secado, ahumado, salado, sumergido en salmuera y enlatado, etcétera, publicada por la página de Super Intendencia de Compañías.



**Figura 17: Evolución de Importación de Materias Primas CIU 10.20.02**

**Tabla 20**

*Resumen de las empresas del mercado Potencial*

N°	EMPRESAS	SECTOR	VOLUMEN DE COMPRA									
			AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015	
			US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1	AVESCA AVICOLA ECUATORIANA CA	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	12.626.181	4%	12.151.663	3%	11.637.875	3%		0%		0%
2	AVICOLA FERNANDEZ S.A.	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	1.114.031	0%		0%	552.052	0%	707.073	0%	832.431	0%
3	GENETICA NACIONAL S.A. GENETSA	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%		0%	1.047.924	0%		0%		0%
4	INCUBADORA ANDINA INCUBANDINA S.A.	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%		0%	516.036	0%	2.246.883	1%	1.969.574	1%
5	INCUPASAJE CIA. LTDA.	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%	4.526.179	1%	4.881.880	1%		0%		0%
6	ALIMENTSA S.A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%	3.407.619	1%	9.326.142	2%	22.138.616	7%	23.174.464	8%
7	AQUACULTURA TROPICAL S.A. AQUATROPICAL	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%	45.762	0%	67.025	0%		0%		0%
8	BANACOR S.A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%	1.156.269	0%	1.409.659	0%		0%		0%
9	EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAM	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	5.942.805	2%	6.271.268	2%	9.728.211	2%		0%		0%
10	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	97.658	0%	67.547	0%	34.485	0%		0%		0%
11	OMARSA SA	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA		0%		0%	239.594	0%	977.298	0%	1.153.777	0%
12	PROMARISCO SA	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	584.421	0%	2.475.103	1%	6.499.965	2%		0%		0%
13	INDUCARBONES CIA. LTDA	EXPLORACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	42.272	0%	67.219	0%	66.410	0%		0%		0%
14	PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	142.971.008	41%	125.704.091	33%	137.360.793	34%	185.035.196	58%	181.078.982	60%
15	INDUSTRIAL MOLINERA C.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	47.412.687	14%	51.291.077	13%	46.615.178	12%	42.894.872	13%	28.848.810	10%
16	FABRICA DE ALIMENTOS S.A. FALIMENSA	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	999.594	0%	3.956.990	1%	1.955.395	1%	1.030.903	0%
17	MOLINOS MIRAFLORES S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	2.428.390	1%	3.026.335	1%	4.939.666	2%	3.946.306	1%
18	MOLINOS SAN LUIS CIA. LTDA.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	2.419.664	1%	2.037.940	1%		0%	2.741.877	1%
19	LA INDUSTRIA HARINERA S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	3.565.400	1%	4.085.547	1%	3.941.363	1%	3.375.340	1%
20	MOLINOS CHAMPION S.A. MOCHASA	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	24.744.077	7%	25.767.739	7%	24.062.655	6%	23.978.530	8%	26.468.272	9%
21	LIRIS S. A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	17.295.606	5%	20.204.140	5%	16.112.397	4%	9.787.987	3%	14.750.462	5%
22	TIOSA S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	952.437	0%	2.205.024	1%	2.595.393	1%	878.062	0%	966.724	0%
23	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	844.982	0%	1.113.232	0%	1.499.497	0%	1.476.940	0%	-	0%
24	BAKELSECUADOR S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	732.233	0%	739.466	0%	991.826	0%	853.239	0%
25	PASTELO S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	93.323	0%	111.613	0%	108.960	0%	165.917	0%
26	INDUSTRIAL SURINDU S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	260.866	0%	1.527.252	0%	975.515	0%	968.711	0%	1.012.832	0%
27	ASISERVY S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	10.109.569	3%	5.743.222	1%	4.391.255	1%	16.142.940	5%	8.645.495	3%
28	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	38.716.058	11%	45.100.987	12%	57.279.752	14%		0%		0%
29	INDUSTRIA CONSERVERA DE LA PESCA (INCOPE)	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	168.915	0%	217.607	0%		0%		0%
30	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	2.163.314	1%	4.508.186	1%		0%		0%
31	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	8.648.597	3%	15.886.569	4%	25.256.771	6%		0%		0%
32	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORINAN DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANT.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	33.224.930	10%	47.089.751	12%	18.183.775	5%		0%		0%
33	USAFISH S.A.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		0%	223.908	0%	225.475	0%		0%		0%
<b>TOTAL</b>			<b>345.588.185</b>		<b>384.596.451</b>		<b>399.249.397</b>		<b>319.170.321</b>		<b>301.015.406</b>	

Se escogió una muestra de 33 empresas industriales, como nuestros principales y potenciales clientes, industrias que a lo largo de su actividad tienen como principal función la compra de sus insumos para la producción de su producto final. Se tuvo en cuenta varias variables como: el sector al que pertenecían las cuales presentamos los más representativos: manufactura, agricultura y minas, estos sectores tienden a importar cantidades que superan el millón de dólares, como estas existen más industrias que importan cantidades mínimas a un alto precio, donde la empresa consultora que se está constituyendo puede aportar mucho.

Como segunda variable se ha investigado su evolución de compra durante los últimos cinco años, el estudio fue realizado con los estados financieros que están en la Super Intendencia de Compañía y Valores, información que es de libre dominio para los que quieran estudiar la situación de cualquier empresa, esta investigación derivó a concluir que muchas industrias comenzaron con volúmenes altos de importación y fueron disminuyendo con el tiempo, mientras aparecían las restricciones de las importaciones de los productos, como a su vez la implementación de las salvaguardas.

El año 2013 fue muy representativo con lo que respecta las importaciones de materia prima, de las industrias antes mencionadas, el sector de la manufactura tiene una gran incidencia donde ocupa el 71% total de las importaciones en ese año, es decir las fábricas que se dedican a fabricar alimentos en general sean para animales, personas, o a su vez vendan su materia prima a productores varios tienen un alto grado de incidencia en el mercado de importaciones donde el factor fundamental de sus negociaciones es el precio de los productos que se negocian, dándonos pie a mejorar ese valor para causar al término del ejercicio un ahorro en su compra y utilidades en su línea de negocio.

## CAPITULO 4: ASPECTOS ORGANIZACIONALES

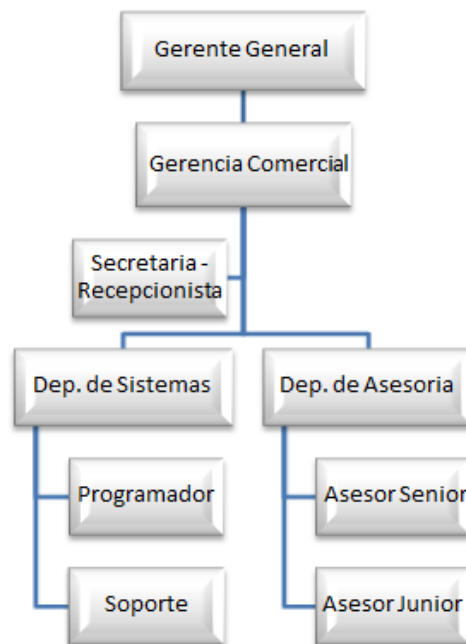
### 4.1 Misión

Proporcionar servicios de asesorías en Gestión de riesgos de *commodities* garantizando complacencia de las exigencias y expectativas de nuestros clientes mediante un servicio de originalidad y excelente calidad orientado a mejorar incesablemente por medio de un conjunto de profesionales calificados, basados en los valores morales y éticos que ofrecemos permanentemente, todo esto sostenido bajo un sistema de motivación el mismo que lo conducirá a la edificación y realización de sus sueños.

### 4.2 Visión

Al 2022 ser líderes en la asistencia de servicios de asesorías en gestión de riesgos de *commodities* con un recurso humano especializado y altamente calificado, identificados por la calidad y eficiencia de los servicios que prestamos, como un personal innovador en la resolución de problemas y necesidades de los distintos tipos de clientes.

### 4.3 Estructura Organizacional



**Figura 18: Organigrama de la empresa**

**Gerente General:** Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

**Gerente Comercial:** Responsable de la información que los Asesores proporcionen a los clientes, abrir mercado para incrementar la cartera de clientes, organizar junto con su equipo de trabajo capacitaciones a los gremios solicitantes.

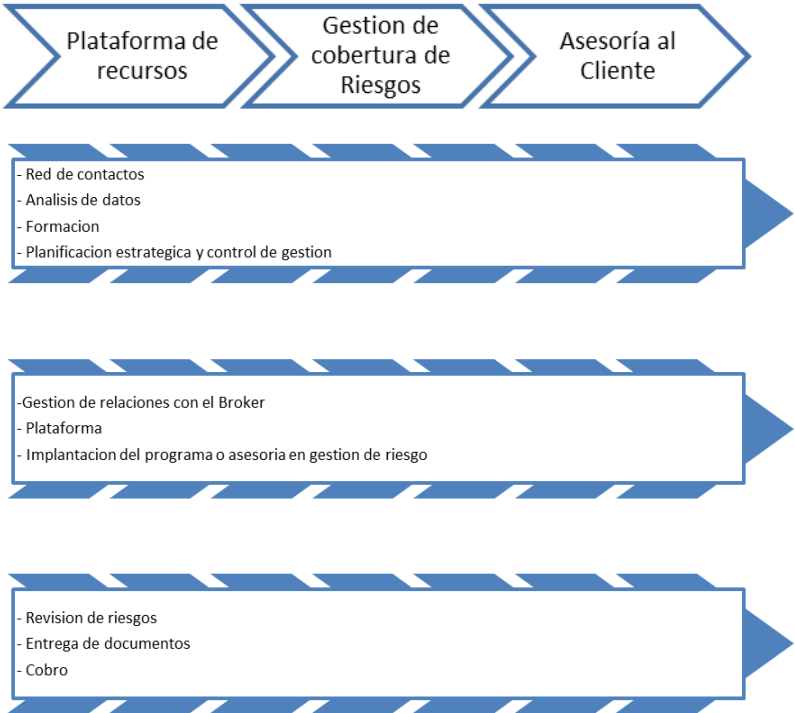
**Secretaria Recepcionista:** Colaborar con los Gerentes en la documentación asignada, tener al día los archivos. Atención de las llamadas y de los clientes, direccionar los requerimientos al departamento correspondiente y cualquier otra función designada por su inmediato superior.

**Departamento de Sistema:** Se encargan de mantener estable la Red, actualizada la página web de la compañía, desarrollo del *software* que utilizara la empresa en base al perfil y necesidades del cliente. Crear simuladores que se irán modificando conforme lo soliciten.

**Departamento de Asesoría:** Es aquel que va a sugerir como se deben cerrar los negocios en la bolsa de valores, se encargan de monitorear los constantes

cambios de precios, actualizan la información con respecto a dos referentes: Aspecto Técnico y el Aspecto Fundamental, que son los que giran en torno a la empresa para las negociaciones de *commodities* que son los principales influyentes en la toma de decisiones. Elaborar reportes estadísticos y proyecciones para los clientes, realizar una visita semanal la cual se resume el movimiento del mercado y lo negociado.

**4.4 Cadena de Valor**



**Figura 19: Cadena de Valor**

En este modelo propuesto de Cadena de Valor, se observan las actividades primarias y de apoyo. Las actividades primarias se inician con la plataforma de recursos, es importante resaltar que la empresa se desempeña en segmentos técnicos muy específicos del mercado. Una vez que se ha vendido el servicio, se inicia la segunda fase, gestión de cobertura de riesgos. Se procede a ejecutar el servicio; una vez terminado se requiere la retroalimentación del cliente para asegurarse que el producto cumple con las especificaciones técnicas y con las expectativas del cliente.

Por consiguiente, se plasman las actividades que deben ejecutarse de acuerdo con cada fase de la actividad primaria. Por ejemplo, para la plataforma de recursos

se muestran actividades tales como la base de datos, y las gestiones administrativas que deben realizarse para realizar la asesoría.

Continúa la fase de gestión de cobertura, donde se muestran las actividades de apoyo y recursos en cada fase propiamente dicha; para este caso, se refleja en términos propiamente asociados a la realización de un proyecto, que es el servicio de la empresa consultora o asesora.

El desarrollo tecnológico, el cual brinda la plataforma requerida para dar apoyo a los proyectos. Finalmente, se reflejan las actividades macro, que abarcan toda la organización en términos de administración de recursos físicos y financieros, filosofía de gestión de la calidad y manejo del capital humano; que permiten que la empresa realice los servicios bajo las condiciones acordadas con los clientes.

#### **4.5 Tipo de Negocio**

La empresa se enfoca en dar un servicio de asesoría en gestión de riesgos básicamente de *commodities*. Un asesor especializado presta el servicio que puede ayudar en las decisiones que se debe tomar en cuanto a inversión, exportación, importación, compra o venta de materia prima, con el objetivo de que se pueda rentabilizar cada vez más los recursos que posea la empresa en esos momentos y asegurar la estabilidad financiera de la misma.

La finalidad de la asesoría es que la empresa pueda fijar metas financieras y personales sin exponerse a algún tipo de riesgo como la volatilidad de los precios, poder autoevaluarse en su estado financiero y gestión de recursos, desarrollar un plan coherente y realista para que la compañía pueda llevar a cabo sus metas financieras, poner en marcha un plan de acción y realizar el seguimiento correspondiente.

El equipo de asesoría de gestión de riesgos provee servicios y estrategias a nuestros clientes en cada fase del ciclo de sus negocios. Se cuenta con expertos en el desarrollo de estrategias de riesgos que ayudan a agregar valor a los accionistas.

Los asesores son profesionales que ayudarán a descubrir cuáles son las necesidades de la compañía en cuanto a la cobertura de riesgos en *commodities*, en

donde analizará la fluctuación de precios en base a su experiencia y expondrá al cliente la decisión más acertada para la inversión, compra o venta de materia prima.

La ventaja principal con la que cuenta la asesoría, es que ayuda a resolver dudas específicas en el área a tratar; también resulta como un buen apoyo de parte del asesor hacia el consultante.

#### **4.6 Procesos del Servicio**

Contacto inicial: Independientemente de la forma en cómo la empresa haya contactado al consultor (por recomendación, en el directorio, en la cámara nacional de empresas de consultoría, a través de conocidos, en alguna Universidad, en alguna conferencia o a través de algún libro o de alguna publicación. El propósito del contacto inicial es determinar la capacidad técnica del consultor para resolver problemas de la empresa y/o para ayudarlo a implantar exitosamente el proyecto de mejora requerido.

- a) Presentar al consultor con cada una de las personas de la empresa que participarán en el proyecto y/o en la decisión de contratación.
- b) Proporcionarle un panorama de la situación o el reto a que se enfrenta la empresa.
- c) Responder a las preguntas del consultor.

Detección de necesidades: El propósito de la detección de necesidades es tener información de primera mano que le permita al consultor hacer una propuesta más realista.

Dependiendo del tipo de proyecto este paso es opcional para algunos consultores que desean tener mayor información acerca de las necesidades y expectativas de la empresa. Incluso, para la empresa este paso de detección le ayuda a mostrar al consultor la situación actual de tal forma que él pueda hacer un diagnóstico más realista. Entrevistar a los directivos y gerentes de Área que van a estar ligados directamente al proyecto. Revisar reportes, estadísticas, registros y evidencias del funcionamiento de la empresa.



## 4.7 Capacidad Instalada

Capacidad diseñada. La empresa se diseña de tal manera que queda en capacidad de ofrecer 1.920 horas de trabajo por cada asesor contratado durante el año. Todo esto teniendo en cuenta que semanalmente se laboran efectivamente 40 horas, que multiplicadas por 4 semanas y por 12 meses al año, permite obtener el dato de las 1.920 horas al año por trabajador.

**Tabla 21**

*Capacidad diseñada por año y por asesor (en horas)*

<b>SERVICIO</b>	<b>AÑO 1-5</b>
COMERCIAL	1.920
SISTEMAS	1.920
SECRETARIA	1.920
ASESORÍA	1.920
GERENCIAL	1.920
<b>Total</b>	<b>9.600</b>

Capacidad instalada. Teniendo en cuenta que el número de semanas laborables al año son 48 (4 semanas por 12 meses), los días laborados en cada una de las semanas es de 5 días y en cada día se promedia un descanso (tiempos suplementarios) de 0.5 horas por día, y que todo esto da un tiempo suplementario de 120 horas de descanso al año, se tiene que la capacidad instalada real es de 2.160 Horas por año.

**Tabla 22**

*Capacidad instalada por asesor (horas/año)*

<b>SERVICIO</b>	<b>AÑO 1-5</b>
FINANCIERA	1.800
SISTEMAS	1.800
SECRETARIA	1.800
ASESORÍA	1.800
GERENCIAL	1.800
<b>Total</b>	<b>9.000</b>

Capacidad utilizada. El proyecto estima participar en el primer año en un 70% de su capacidad instalada, con un incremento de un 5% en el primer año.

**Tabla 23**

*Capacidad utilizada por año y por servicio (horas)*

SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FINANCIERA	1.260	1.350	1.440	1.530	1.620
SISTEMAS	1.260	1.350	1.440	1.530	1.620
SECRETARIA	1.260	1.350	1.440	1.530	1.620
ASESORÍA	1.260	1.350	1.440	1.530	1.620
GERENCIAL	1.260	1.350	1.440	1.530	1.620
<b>TOTAL</b>	<b>6.300</b>	<b>6.750</b>	<b>7.200</b>	<b>7.650</b>	<b>8.100</b>

Macro localización: La empresa a constituir estará ubicada dentro de la zona comercial de Guayaquil. En el Anexo 4 se encuentra el contrato de arrendamiento de la empresa. Que será un lugar ventajoso por su movimiento económico.

#### **4.8 Especificaciones**

Los *brokers* son empresas o compañías que se encargan de comprar y vender divisas en el mercado, en nombre y representación del dueño del capital o “trader”, cobrando luego una comisión correspondiente por su servicio.

Lo que siempre hay que tener claro es que nos encontramos ante un negocio enorme, global, donde todo puede pasar, y lamentablemente las estafas no son una posibilidad remota. En cualquier momento podemos ser engañados por grupos que nos quieren hacer creer que son un *brokers* confiables, o de prestigio. En conclusión: un broker recomendable tendrá que gozar de recomendaciones desinteresadas y de una buena reputación.

Un dato importante a la hora de contratar *brokers* es el de los servicios que ellos pueden ofrecernos. La mayoría de ellos no sólo se ocupan de las inversiones, sino que también nos dan otro tipo de prestaciones como análisis de mercado, recomendaciones para invertir, noticias, e incluso gráficos con los movimientos económicos producidos.

Existen distintos tipos de *brokers*, por lo que te aconsejo escoger aquel que se adapte mejor a tus necesidades. Deberás distinguir entre los conocidos como “NDD” o los “*No Dealing Desk*”, que son los que realizan las operaciones de forma inmediata, sin ninguna sala de operaciones en intermedio, y los “ECN” o “*Electronic Communication Network*” que son aquellos *brokers* que trabajan directamente conectados al mercado, donde bancos y traders están operando, ofreciendo los mejores precios.

Asimismo los *brokers* son evaluados bajo ciertos parámetros para de esta manera determinar su eficiencia, eficacia y conocimiento sobre el tema a tratar. Los parámetros a evaluar son los siguientes:

### **Plataforma**

Todas las plataformas ofrecidas por los *brokers* se evalúan según su calidad técnica. Además, se toman en cuenta las funcionalidades útiles de la plataforma.

Una de las cuestiones que cobra importancia a la hora de realizar la evaluación de la plataforma es la relacionada con el soporte técnico que acompaña al contenido de lo que ofrecen. La garantía que se tiene para mantener la solidez y estabilidad de los procesos de gestión necesarios para el desarrollo de la asesoría o capacitación, la capacidad de respuesta ante problemas técnicos que puedan producirse en un momento determinado, así como la fluidez de comunicación con los clientes.

### **Posición mínima**

Este parámetro influye mucho en la estrategia de gestión de los riesgos. Determinar el tamaño de posición, generalmente cuanto menos es, mejor, porque así corres menos riesgo.

### **Atención al cliente**

El servicio de atención al cliente se evalúa no sólo por la rapidez y eficacia, sino también por los métodos de contacto y su disponibilidad.

El cliente es el centro del modelo de negocio de la compañía. Saber escuchar, entender sus necesidades, responder con soluciones innovadoras y construir relaciones de confianza a largo plazo, son las bases sobre las que se sustenta el compromiso de la empresa con sus clientes.

## CAPÍTULO 5: RECURSOS REQUERIDOS

Los recursos humanos de una empresa (RRHH), es una función y / o departamento del área de 'Gestión y administración de empresas' que organiza y maximiza el desempeño de los funcionarios, o capital humano, en una empresa u organización con el fin de aumentar su productividad.

Los recursos humanos fuera del contexto de una función o un departamento de una empresa es sinónimo de capital humano, o sea, serían los funcionarios de una empresa.

La administración de recursos humanos es sumamente importante en una empresa u organización porque administra el recurso humano, por lo tanto el recurso menos predecible y dinámico.

Este tipo de recursos son los que dan una identidad a la organización, ya que son los que forman la cultura de la empresa a través de factores como el tipo de comunicación y la motivación existentes.

La planeación de recursos humanos es el proceso en el que se analiza y determina la previsión de las necesidades relacionadas con los recursos humanos de una empresa u organización. En este tipo de necesidades se incluye la previsión de demanda de personal, en función de las necesidades de la organización a nivel global.

## 5.1 Recursos Humanos

**Gerente general:** Es el responsable legal de la empresa y en ese sentido deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta. La duración del cargo es indefinida pudiendo ser removido en cualquier momento por el Directorio, es el que abre el mercado de clientes y nuevas relaciones junto con el Gerente Comercial.

**Gerente Comercial:** Garantizar una buena comunicación entre todos los niveles de la organización, lo cual permita mantener un ambiente organizacional adecuado donde sea más armónica la comunicación y las jornadas laborales, proporcionando mayor productividad del Recurso Humano y por ende de la empresa, organizar cada una de las funciones por departamento, respetando la política de la empresa. Tiene como fin un conjunto de actividades tendientes a lograr los objetivos de custodiar e invertir los valores y recursos de una empresa, a mantener los sistemas de información adecuados para el control de activos y operaciones de dicha empresa ya proteger el capital invertido

**Asesor de riesgo:** Analizar y cuantificar los riesgos a los que se exponen las empresas y entidades financieras en las distintas operaciones que llevan a cabo: esta es la principal función de un analista de riesgo. Para cumplir con sus objetivos, estos profesionales realizan un diagnóstico de la situación financiera de la empresa. El seguimiento a los clientes está es otra de sus funciones de importancia mantenerlo al tanto de los cambios recientes en sus dos principales factores: técnicos y fundamentales para las diversas operaciones.

**Broker:** Individuo que intermedia las transacciones entre compradores y vendedores a cambio de una comisión cuando la operación es ejecutada. Un corredor que también actúa como vendedor o como comprador se convierte en un director parte en el acuerdo. En algunos casos los *brokers* asesoran y aconsejan a sus clientes para que estos tomen la mejor decisión en sus transacciones. Actualmente los *brokers* requieren de una licencia que los acredite para ejercer su actividad, es ahí donde se debe tener cuidado ya que si un broker no cuenta con la debida acreditación no deberíamos abrir una cuenta con ellos porque no se garantiza que está siendo bien gestionado nuestro dinero.

**Sistemas:** Son los que se encargan de la estabilidad de la red en la empresa, es el departamento con mayor incidencia en el negocio, debido a que el *software* que va adquirir la empresa, se deberá desarrollar programas conforme a los requerimientos y servicio que brindaremos como son los simuladores de negociación de *commodities* por niveles, los videos de capacitación y noticias, los mismos están sujetos a seguridades ya que de nuestra página se enlaza de una manera virtual directamente con el *bróker* y casa de valores en Chicago. Con nuestros clientes en cambio se les proporciona información diaria sobre el negocio por medio de nuestra página, información que les debe llegar de manera automática se les da a conocer la situación de los negocios, el cierre de las operaciones, los llamados a margen si es necesario, el cambio significativo de precios y noticias en torno a lo que se está desarrollando. Deben garantizar la información y asegurar la conexión, el acceso dinámico a los reportes y la generación de gráficos estadísticos en base a parámetros que se les será entregado, parte de la responsabilidad cae netamente en este departamento.

## 5.2 Perfiles de Cargos

**Gerente Comercial:** es una persona que tiene la tarea de proporcionar asesoramiento o consejo con el fin de ayudar en el proceso de inversión y gestión de *commodities*. Asesorar a los clientes sobre la manera de invertir en *commodities*, presupuesto de sus finanzas y la preparación de planes futuros de inversión.

El asesor tiene la responsabilidad de evaluar las circunstancias del cliente. El riesgo del cliente y objetivos de rentabilidad deben ser determinados. El riesgo de que el cliente esté dispuesto a asumir, debe estar en conformidad con el nivel deseado de rendimiento.

**Asesor Senior:** El analista financiero debe buscar respuestas a las diferentes preguntas, navegando en los sistemas contables, buscando las transacciones que hay detrás de los números, entendiendo las razones por las cuales los contadores lo registraron de esa manera, verificando si los números reflejan correctamente la situación operativa de la empresa. La labor de análisis requiere del contacto con las personas relacionadas con la actividad analizada, tanto en la contabilidad, como en las operaciones, para entender lo que realmente está pasando, y garantizar que los

estados financieros y los reportes reflejen correctamente la situación operativa de la empresa el analista financiero no sólo analiza el pasado sino que debe ser capaz de proyectar el futuro, de construir modelos económicos que permitan estimar ingresos y costos del negocio operando bajo determinadas premisas, en distintos escenarios.

**Asesor Junior:** El perfil básico de un asesor comercial visitar potenciales clientes, preparar material de trabajo, realizar informes de ventas y de clientes visitados, solucionar los problemas que puedan existir con respecto al efectuar las cobranzas a los clientes; como cuotas atrasadas y no canceladas, informar sobre nuevos beneficios, etc. Las habilidades mentales que debe poseer la persona para este cargo es la capacidad numérica y de lenguaje. Poder convencer a las personas para que sean clientes de la empresa.

**Broker:** son personas que operan bajo las órdenes de los clientes de la empresa que los contratan, realiza funciones de asesoramiento a sus clientes, además de poder trabajar por cuenta propia. Los "*brokers*" son personas que se encargan de realizar los trámites de compra-venta a través de la Bolsa de valores. Su remuneración se basa en las comisiones, recibiendo un porcentaje determinado del dinero invertido. Y siempre tienen como referente los aranceles. Los "*brokers*" pueden realizar multitud de funciones y actuar de muchas maneras diferentes. La más conocida es la de intermediarios buscados, aunque también pueden buscar a las partes, haciendo un trabajo muy similar al de los corredores de bolsa, con la salvedad de multiplicar sus funciones ya que los "*brokers*" tienen una mayor capacidad de maniobra.

**Contador Público:** Dirigir el proceso contable de la empresa, de tal forma que se cuente con información veraz y confiable. Elaboración y análisis de los estados financieros básicos y ajustes correspondientes. Responde por la elaboración y análisis de los estudios de costos de producción. Habilidad y destrezas para el cálculo de costos de producción, su análisis y presentación. Conocimiento teórico práctico en legislación tributaria. Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión.

### 5.3 Recursos Tecnológicos

Los recursos tecnológicos a utilizarse en una empresa por lo general depende de la actividad que esta desempeña, en el caso de las empresas asesoras financieras lo que se necesita es un *software* que se desarrolle en base a la información que se vaya obteniendo y en base a lo ingresado se generen reportes, se hagan conversiones, gráficos estadísticos y arrojen varias opciones para la toma de una decisión.

Desarrollar un sistema completo que pueda satisfacer con cada unidad de negocio en la que se desea incursionar, debido a que se necesitaran formulas y criterios diferentes para cada una de ellas. El departamento de sistemas de la compañía es el encargado de la actualización constante, de que las aplicaciones a desarrollarse sean las adecuadas ya que podemos desarrollar simuladores en el cual las personas pueden aprender a negociar con *commodities* y conformen vayan evolucionando en su aprendizaje, a la par nosotros desarrollaremos el sistemas en los niveles correspondientes para que después se lo adquiriera en su totalidad.

Herramientas como computadoras de escritorio para nuestro departamento administrativo como: Recursos Humanos, Sistemas y Contabilidad es básico para el desarrollo de sus actividades, en cambio para el departamento comercial es indispensable el uso de laptops, ya que ellos van a estar en constantes capacitaciones, reuniones, compromisos, etc. y deberán ejercer en lugares fuera de oficinas.

El Internet debe ser una de las herramientas más importantes que debemos tener como prioridad, es el recurso tecnológico de mayor impacto que debe ser escogido con la mayor cautela, ya que necesitamos de la información que se va a actualizando en el transcurso del día, así también como el contactarnos con nuestros aliados en el exterior y a su vez ligamos nuestro *software* al internet para su debido funcionamiento ya que usamos información de la web para poder generar gráficos, reportes; es indispensable ya que hay que acceder a las páginas web de bancos, mercados bursátiles, *brokers* para las diversas negociaciones que se hagan en el transcurso del tiempo.



Es importante contar con profesionales adecuados no solo de experiencia en negociaciones de *commodities*, sino también con personal capacitado que sus conocimientos se adapten para poder desarrollar el proyecto, como es el personal de sistemas, los programadores, técnicos, ellos deben tener esa visión de ir desarrollando un sistema a la par de los requerimientos, es sin duda un departamento muy importante, del cual podemos desarrollar varios proyectos que nos permitan seguir desarrollándonos como empresa. Los conocimientos de ellos junto con el de nuestros profesionales pueden crear referentes para otras empresas y así poder: optimizar recursos, aprovechar el tiempo, y dar las facilidades de aprendizaje a nuestros clientes para que puedan llevar a cabo el plan final de cada una de sus negociaciones.

El elemento más importante en este proceso serán las conexiones a efectuarse y los programas que se deberán desarrollar, por ello se requiere de licencias, un internet de alta velocidad sin interrupciones para que el trabajo del departamento respectivo sea el idóneo y no se tenga que estar requiriendo de externos, las actualizaciones y programas que están en auge deben ser aprovechados como herramienta para nuestro *software* que será desarrollado bajo directrices puntuales por medio de nuestros socios del exterior.

#### **5.4 Equipos Requeridos**

Todo proyecto nace con un personal determinado que parte de un estudio del negocio, del mercado y la demanda existente. Con el pasar del tiempo, mientras se afianza y se da a conocer el negocio y en base a los requerimientos esta aumentara. Es por ello que teniendo una oficina equipada con lo principal que se maneje en diferentes espacios para cada área: Administrativo, Sistemas, Comercial, Gerencias y sala de reuniones, las mismas que estarán totalmente climatizadas, donde cuenten con archivadores para documentos varios, escritorios, pizarrón y un proyector para la sala de reuniones es lo básico.

La empresa de asesoría financiera necesitara como equipos para desarrollar su actividad computadores de escritorio, laptops, celulares, puesto que el resto del material de trabajo se desarrollará con los departamentos de sistemas y comercial. El espacio físico donde estaremos ubicados será en la Atarazana donde inicialmente alquilaremos una oficina que dé cabida al personal de planta que no pasan de 10

personas, ya que el resto deberá estar en las empresas donde los requieran, dando capacitaciones o visitando los diferentes gremios, cámaras, instituciones públicas, colegios etc.

Una vez afianzados podemos hacer la compra de nuestra propia oficina en un lugar más estratégico comercial como el centro de la ciudad o inclusive abrir sucursales en otras provincias ya que estamos *commodities* agrícolas donde la producción de estos recursos y negociaciones de comerciantes como futuros clientes están en otras ciudades.

## 5.5 Flujoograma

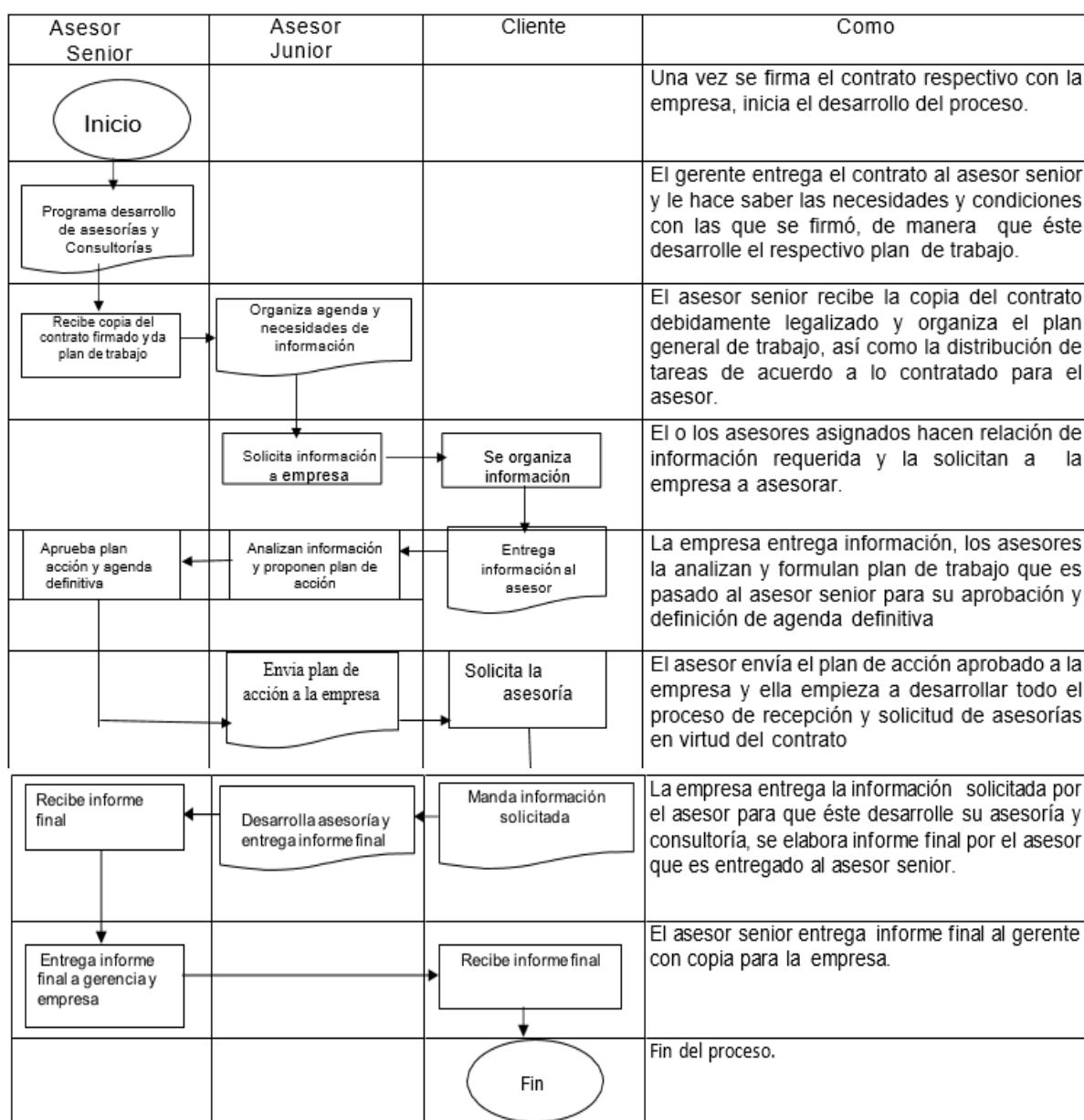


Figura 20: Flujoograma de procesos

## 5.6 Procesos Agregadores de valor

Los procesos agregadores de valor de las empresas son aquellas actividades esenciales para proveer servicios o productos que la empresa quiere ofrecer, son aquellos que se proponen cumplir la misión que tiene la institución, esta empresa tienen como fin dar a conocer un nuevo tipo de negociación que se está utilizando a sobremanera en otros países como Estados Unidos y en varios países de Europa, el cual permite ahorrar costos en la compra de materia primas, como a su vez permite la estipulación de la ventas de las mismas, según el mercado.

Es por ello que todo negocio, emprendimiento, tiene sus procesos que harán que el objetivo de la empresa se cumpla de manera efectiva, y estos a su vez ayuden a que se siga desarrollando con el fin de cubrir las necesidades de los clientes, dando pie a nuevos proyectos en un futuro. Como procesos agregadores de valores tenemos tres variables tales como:

Parte del proyecto es desarrollar un simulador en el cual las personas tengan el acceso gratuito para conocer la modalidad del negocio, y puedan realizar ejercicios de manera práctica de como negociar en la bolsa de valores con *commodities* y ver a su vez el ahorro que está puede proponer para los diversos tipos de negocios. Una vez que la acogida sea buena y en base a los requerimientos de los usuarios se planea crear diversos niveles de simuladores, los cuales conformen vayan avanzando ya obtengan un valor, el mismo que nos serviría como base para nuestro negocio, además de los requerimientos o inquietudes que los usuarios tengan al hacer uso de este programa. Con este medio se puede llegar a muchas personas, empresarios, emprendedores a que conozcan las negociaciones que se pueden dar mediante nuevos mecanismos, ahorrando tiempo y recursos. Esto conlleva a una mejor planificación en nuestras compras como antes se lo ha mencionado y se crea conciencia en el buen uso de nuestros recursos y producciones.

El simulador tendrá dos niveles, que van a servir para las interacciones de muchos que quieran hacer entrenamientos con dineros virtuales, y así se puedan inmiscuir en los negocios a grandes escalas comprando físicos o simplemente especulando bajos ciertos *commodities* que tienen precios muy volátiles.

## **Desarrollo de un *software***

El crear un simulador para el libre uso de los empresarios, estudiantes etc., es una iniciativa que viene de la creación de un *software* propio que se anexa al simulador el mismo, que será de uso exclusivo de la empresa y de sus clientes al momento de una compra o venta de cualquier *commodity*, teniendo acceso a información fidedigna, actualizaciones constantes de los mercados del cual podemos ser parte en la toma de decisiones, situaciones políticas que conllevan a tomar decisiones para la importación de *commodities*, dándonos como resultados gráficas estadísticas, reportes, y validaciones que nos ayuden a realizar análisis de las situaciones económicas actuales y a su vez nos proporcione estrategias.

El tener un *software* propio nos permite adaptarlo, configurarlo en base a nuestra necesidad es una herramienta que con el paso del tiempo, información, experiencia se puede desarrollar de tal manera que junto con nuestro servicio se pueda comercializar esto sin duda va ligado a nuestros aliados en el exterior, los que nos proporcionan información, apps, y herramientas las cuales necesitaremos para que sea óptimo.

## **Capacitación a Gremios o cámaras**

“En la actualidad la capacitación es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo, es el desarrollo de tareas con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al elevar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades, actitudes y conocimientos” (Virtual, 2013).

El tema de capacitar no solo a nuestros clientes bajo el esquema del negocio de compra y venta utilizando un *software* no es nuestra única meta, sino el dar a conocer cómo se puede enseñar a través de instituciones representativas nuevas formas de negociar, el como el tiempo debe ser empleado de la mejor manera al igual que los recursos. Ecuador goza de un suelo fértil el cual su producción es muy buena y con el pasar de los tiempos será requerida en mayor cantidad, es por ello que también debe pasar a un plano superior el de ofrecerla no solo a nivel local sino darle apertura a nivel internacional, formando compromisos, asegurando la producción y que este comprometida para que los recursos no sean desperdiciados.

## CAPÍTULO 6: ASPECTOS FINANCIEROS

### 6.1 Estructura financiera del negocio

Para el sistema financiero de éste proyecto de emprendimiento, se ha tomó en consideración las ventas promedios que podemos tener al año, en base al mercado potencial encontrado en el Capítulo 3, y cuyos precios se encuentran detallados acorde el servicio en el mismo capítulo tema “Precios”.

Para poder determinar el número activos y demás herramientas a utilizar en este proyecto se partió del organigrama establecido en el Capítulo 4, y en base al perfil de cada operador junto con sus funciones detalladas en el Capítulo 5, se procedió a realizar las proyección de lo que se deberá invertir en activos fijos para la empresa, el financiamiento parcial de equipos, ventas promedios anuales por categoría de cliente y servicio a ofrecer, para conocer la viabilidad del proyecto.

#### 6.1.1 Indicadores Económicos

En la tabla 24 se puede observar que los parámetros para el análisis financiero del proyecto se basan en sus indicadores económicos, que son las ventas anuales que tendría la empresa en una proyección hecha a diez años, dejando una clientela fija a partir del 7mo año.

**Tabla 24**

*Parámetro conservador económico*

Parámetros económicos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Cliente - Industrial	7	8	9	10	11	12	12	12	12	12
Cliente - Especulador Senior	3	5	6	7	8	9	10	10	10	10
Cliente - Especulador Junior	5	8	10	15	20	20	20	20	20	20
Capacitaciones	6	7	9	11	15	15	15	15	15	15
Simulador Nivel 1	5	10	15	20	25	25	25	25	25	25
Simulador Nivel 2	2	4	6	8	10	10	10	10	10	10
Reparto utilidades empleados, %	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Inflación, %		3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Impuesto a la renta, %	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Reserva legal sobre utilidades, %	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Reparto utilidades accionistas	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Se ha considerado dentro de los indicadores parámetros tales como el reparto de las utilidades a partir del segundo año, inflación que sea de una forma constante, la tasa impositiva de acuerdo a la legislación nacional así como la constitución de reservas y reparto de los beneficios a través de dividendos a través de los accionistas.

Los que nos van a llevar a tener como el escenario “conservador” de nuestra empresa, para así proyectar nuestros estados financieros.

## 6.2 Inversiones

Nuestro plan de inversiones que se mencionó a lo largo del Capítulo 5, donde se indica los equipos a utilizarse y herramientas propicias del negocio están descritos en la Tabla 25, al ser una empresa que no fabrica producto alguno, sino que se encarga de realizar informes, proyecciones y análisis estadísticos financieros de precios, no se requiere de una gran inversión como la que sí tendría una fábrica de elaboración de cualquier producto, simplemente se necesita de equipos de computación, escritorios y demás herramientas para poder laborar.

**Tabla 25**

*Inversiones*

Inversiones	Clasificación	Unidad de Medida	Precio Unitario US\$	Número de unidades	Valor Total US\$
Computadores	Equipos de Computación	c/u	\$ 830,00	3	\$ 2.490,00
Laptops	Equipos de Computación	c/u	\$ 600,00	4	\$ 2.400,00
Impresora	Equipos de Computación	c/u	\$ 250,00	2	\$ 500,00
Celulares	Equipos de Computación	c/u	\$ 300,00	4	\$ 1.200,00
Redes de Datos	Instalaciones	c/u	\$ 300,00	1	\$ 300,00
Proyector	Equipos de Computación	c/u	\$ 500,00	1	\$ 500,00
Escritorios	Muebles de Oficina	c/u	\$ 250,00	7	\$ 1.750,00
Sillas	Muebles de Oficina	c/u	\$ 120,00	7	\$ 840,00
Archivadores	Equipos y Accesorios	c/u	\$ 45,00	7	\$ 315,00
Mesa de sesiones	Muebles de Oficina	c/u	\$ 200,00	1	\$ 200,00
Central de Aire	Equipos y Accesorios	c/u	\$ 2.000,00	1	\$ 2.000,00

En el Anexo 5, se pueden observar la depreciación y Amortización de los equipos antes detallados que se van adquirir.

### 6.3 Financiamiento

Para poder realizar las inversiones presentadas se ha tomado en consideración fuentes de financiamiento como entidades financieras en este caso al Banco Bolivariano al acoger este proyecto de emprendimiento como algo viable y de muy poco riesgo con un valor de \$7.090, teniendo como respaldo la prenda en su totalidad de los activos a financiar y una póliza que excede en un 30% al valor requerido, con un plazo de 3 años a una tasa de interés del 15%, sin periodo de gracia, se estableció una secuencia de pago al Banco Bolivariano que es de 12 veces al año (mensuales) y el tipo de amortización es de Capital Fijo. La empresa Asesora de Riesgos en *Commodities* se hará responsable de lo que falte invertir y que eso sustituye al valor de \$7.405. En el Anexo 6 se encuentra la tabla amortizada del financiamiento.

**Tabla 26**

*Financiamiento del Proyecto*

Rubro	Financiamiento US\$		
	Empresa	Institución Financiera	Total
<b>Activo Diferido</b>	<b>2.000,00</b>		<b>2.000,00</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>5.405,00</b>	<b>7.090,00</b>	<b>12.495,00</b>
Equipos y Accesorios	2.315,00	-	2.315,00
Muebles de Oficina	2.790,00	-	2.790,00
Equipos de Computación	-	7.090,00	7.090,00
Instalaciones	300,00	0,00	300,00
<b>Total</b>	<b>7.405,00</b>	<b>7.090,00</b>	<b>14.495,00</b>
%	51	49	100

En la Tabla 26 se exhibe detalladamente los valores que van a ser financiados por el Banco Bolivariano, cuya participación representa el 51% de las inversiones entre los cuales están los activos. En lo que respecta al financiamiento del 49% restante de las inversiones, las realizará la empresa. Las inversiones que se ejecutaran corresponden al 100% del financiamiento que es de \$14.495. El activo diferido de la empresa es la inversión del *software* que será desarrollado con el pasar del tiempo creando licencias que serán vendidas y será una fuente de ingresos para poder solventar los gastos varios de empresa.

#### 6.4 Gastos Administrativos y de Ventas

En la tabla 27 se muestra la proyección realizada de los gastos Administrativos donde se incluye la nómina de los empleados y demás gastos básicos, y en los gastos de ventas incluyen los que inciden con la apertura de nuevos clientes, en el Anexo 7 se adjunta el detalle de los gastos en general, donde el Sueldo del Gerente Comercial se lo considera a partir del segundo año y la responsabilidad comercial recae en el Gerente General.

**Tabla 27**

##### *Proyección de Gastos de Administración y ventas*

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	\$ 125.076	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387	\$ 149.387
Gastos de Administración con inflación	\$ 125.075,58	\$ 153.868,59	\$ 158.484,65	\$ 163.239,19	\$ 168.136,36	\$ 173.180,45	\$ 178.375,87	\$ 183.727,14	\$ 189.238,96	\$ 194.916,13
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800
Gastos de Ventas con inflación	\$ 4.800,00	\$ 4.944,00	\$ 5.092,32	\$ 5.245,09	\$ 5.402,44	\$ 5.564,52	\$ 5.731,45	\$ 5.903,39	\$ 6.080,50	\$ 6.262,91

La proyección está tomando en cuenta valores de inflación que se establecieron en la tabla 24 “Parámetros conservadores económicos”, esto derivó a que tengamos un flujo de caja positivo al igual que el estado de resultados. El escenario conservador es más aplicable en la empresa, para tener resultados más apegados a la realidad.



## 6.5 Flujo de Caja Anual Proyectado

El flujo de caja anual analiza los movimientos de efectivo relacionados a la operación, inversión y financiamiento. La parte operacional del flujo se encuentra formado por los ingresos netos, los mismos que son el total de las ventas anuales; y los egresos que engloban todo los gastos señalados en el Anexo 7. En este flujo operacional se observa que tenemos valores positivos debido al ajuste que se realizó en los gastos donde incide la contratación del Gerente Comercial a partir del segundo año que es donde la empresa a partir de su primer año de gestión se requiere de otro gerente para abrir más el mercado, es por ello que las ventas en el segundo año aumentan, los gastos son fijos ya que no hay producción de ningún tipo ni variables en los gastos de servicios básicos que se pueden ajustar con el tiempo pero no incide en el global. En el caso del flujo no operacional, se presentan los ingresos no operacionales que surgen del financiamiento por los accionistas de la empresa consultora de riesgos en *commodities*, y la obtención de la deuda con el banco Bolivariano a largo plazo. Dentro de los egresos no operacionales se aprecia el pago de los intereses por la adquisición de la deuda y la amortización de esta deuda que se presenta a partir del primer año, ya que no se pidió un período de gracia. Además en esta sección se manifiesta el aporte de los socios de la empresa, otros tales como: el pago de la participación de los trabajadores, el impuesto a la renta, reparto de las utilidades tanto a los trabajadores como los accionistas o inversionistas y la compra de activos fijos. En el flujo neto generado, se exhibe un valor en positivo explicado por la estrategia que se mencionó antes, la contratación de otro Gerente a partir de segundo año, pero a partir del segundo año incluyendo el nuevo hay una mayor liquidez. Esta liquidez da pie a la empresa a tener una evolución constante, debido a que la relación ingresos menos gastos da positivo.

**Tabla 28**

*Flujo de Caja Anual Proyectado*

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>											
Ventas		\$ 134.040	\$ 164.880	\$ 194.520	\$ 227.760	\$ 268.200	\$ 285.000	\$ 288.600	\$ 288.600	\$ 288.600	\$ 288.600
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		<b>\$ 134.040</b>	<b>\$ 164.880</b>	<b>\$ 194.520</b>	<b>\$ 227.760</b>	<b>\$ 268.200</b>	<b>\$ 285.000</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>											
Gastos administración		\$ 125.076	\$ 153.869	\$ 158.485	\$ 163.239	\$ 168.136	\$ 173.180	\$ 178.376	\$ 183.727	\$ 189.239	\$ 194.916
Gastos de ventas		\$ 4.800	\$ 4.944	\$ 5.092	\$ 5.245	\$ 5.402	\$ 5.565	\$ 5.731	\$ 5.903	\$ 6.080	\$ 6.263
<b>Total Egresos Operacionales</b>		<b>\$ 129.876</b>	<b>\$ 158.813</b>	<b>\$ 163.577</b>	<b>\$ 168.484</b>	<b>\$ 173.539</b>	<b>\$ 178.745</b>	<b>\$ 184.107</b>	<b>\$ 189.631</b>	<b>\$ 195.319</b>	<b>\$ 201.179</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>\$ 4.164</b>	<b>\$ 6.067</b>	<b>\$ 30.943</b>	<b>\$ 59.276</b>	<b>\$ 94.661</b>	<b>\$ 106.255</b>	<b>\$ 104.493</b>	<b>\$ 98.969</b>	<b>\$ 93.281</b>	<b>\$ 87.421</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>											
Créditos a corto plazo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Créditos a largo plazo	\$ 7.090										
Aporte socios empresa	\$ 7.405										
Recuperación de inversiones temporales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Recuperación de otros activos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total ingresos no operacionales</b>	<b>\$ 14.495</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>											
Pago intereses		\$ 901	\$ 547	\$ 192	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago créditos largo plazo		\$ 2.363	\$ 2.363	\$ 2.363	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago participación utilidades		\$ 0	\$ 70	\$ 409	\$ 4.194	\$ 8.791	\$ 14.099	\$ 15.838	\$ 15.574	\$ 14.745	\$ 13.892
Pago impuesto a la renta		\$ 0	\$ 88	\$ 510	\$ 5.228	\$ 10.960	\$ 17.577	\$ 19.745	\$ 19.416	\$ 18.383	\$ 17.319
Reparto utilidades accionistas		\$ -	\$ -	\$ 814	\$ 8.341	\$ 17.486	\$ 28.043	\$ 31.502	\$ 30.977	\$ 29.329	\$ 27.631
Adquisición activos fijos											
Equipos y Accesorios	\$ 2.315										
Muebles de Oficina	\$ 2.790										
Equipos de Computación	\$ 7.090										
Instalaciones	\$ 300										
Activo diferido	\$ 2.000										
<b>F. TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 14.495</b>	<b>\$ 3.264</b>	<b>\$ 3.068</b>	<b>\$ 4.288</b>	<b>\$ 17.763</b>	<b>\$ 37.237</b>	<b>\$ 59.720</b>	<b>\$ 67.086</b>	<b>\$ 65.966</b>	<b>\$ 62.457</b>	<b>\$ 58.842</b>
<b>G. FLUJO NO OPERACIONAL (D-F)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (3.264)</b>	<b>\$ (3.068)</b>	<b>\$ (4.288)</b>	<b>\$ (17.763)</b>	<b>\$ (37.237)</b>	<b>\$ (59.720)</b>	<b>\$ (67.086)</b>	<b>\$ (65.966)</b>	<b>\$ (62.457)</b>	<b>\$ (58.842)</b>
<b>H. FLUJO NETO GENERADO (C+G)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 900</b>	<b>\$ 2.999</b>	<b>\$ 26.655</b>	<b>\$ 41.513</b>	<b>\$ 57.424</b>	<b>\$ 46.535</b>	<b>\$ 37.407</b>	<b>\$ 33.003</b>	<b>\$ 30.824</b>	<b>\$ 28.579</b>
<b>I. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 900</b>	<b>\$ 3.899</b>	<b>\$ 30.554</b>	<b>\$ 72.067</b>	<b>\$ 129.491</b>	<b>\$ 176.026</b>	<b>\$ 213.433</b>	<b>\$ 246.437</b>	<b>\$ 277.260</b>
<b>J. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 900</b>	<b>\$ 3.899</b>	<b>\$ 30.554</b>	<b>\$ 72.067</b>	<b>\$ 129.491</b>	<b>\$ 176.026</b>	<b>\$ 213.433</b>	<b>\$ 246.437</b>	<b>\$ 277.260</b>	<b>\$ 305.839</b>

**6.6 Programa y calendario de proyecciones**

Tenemos dos periodos: El periodo pre operativo del proyecto se encaminará dentro de los tres primeros meses del año uno, durante este tiempo se provee todo lo necesario para que el proyecto se desarrolle, con respecto a la ubicación y obtención de los activos fijos e instalaciones de la empresa, también se hacen todos los trámites pertinentes con los que se deben cumplir para poder establecer la compañía, así como el desarrollo del plan estratégico de la entidad y la obtención de permisos para su funcionamiento, otro tema importante dentro de las actividades es la presentación del proyecto al Banco para hacer el requerimiento formal del financiamiento, para acto seguido realizar las cotizaciones debidas. Después de todo lo antes mencionado se procede con el inicio de la gestión En la tabla 28 que observamos a continuación se muestra en detalle el cronograma de actividades.

**Tabla 29**

*Calendario de proyecciones*

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>		
	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>
Preparación del Proyecto			
Información de la empresa y alquiler del local			
Elaboración de la minuta de Constitución de la Empresa			
Trámites para la aprobación del nombre de la empresa en la Super Intendencia de Compañías			
Cotización de Activos fijos para solicitud del financiamiento			
Tramites de permiso de funcionamiento			
Apertura del RUC			
Presentación al Banco del Proyecto y garantías del mismo			
Fecha de desembolso del crédito			
Contratación del Personal			
Adquisición del <i>software</i>			
Inicio de Gestión			

## 6.7 Detalle de Proyecciones de Ingresos (Ventas proyectadas)

Para poder elaborar la proyección de las ventas, se ha tomado en consideración dos variables fundamentales: precio y cantidad. La que permite acordar las ventas en el primer Año, se creó un escenario conservador de clientes y el servicio a brindar, donde el cumplimiento de las ventas será el 100%, es decir no contaríamos con una cartera vencida de clientes.

A partir del siguiente año, el porcentaje de las ventas experimentará un crecimiento del 23%, en el primer año, luego sufre de variaciones, el Año 7 no fluctuaran los clientes serán fijos. Este porcentaje de crecimiento se lo consideró en base al estudio del mercado de la oferta y la demanda, presentado en el Capítulo 3 ya que existe un potencial de demanda de industrias importadoras de materia primas, las cuales podríamos asistir desde el punto de vista de asesoría para sus posibles compras, otro mercado de clientes son los que importan a niveles bajos donde se podrían convertir en especuladores Senior y fijar precios acorde sus costos de producción, un nuevo mercado de clientes son los especuladores que al hacer uso de nuestra plataforma captaremos el interés de ellos de seguir generando ganancias en base a la compra y ventas de *commodities* en general, partiendo de un *training* que ofrece nuestra página.

El tema de las *commodities* es algo totalmente desconocido por una gran cantidad de personas en nuestro país según nuestros entrevistados aseguran que al momento de hacer incursionar a un empresario en el tema se lo prepare de una buena forma y se les muestre en la vida real es decir aplicado a sus negocios el ahorro y lo que genera negociar con *commodities* que su variable principal es la volatilidad del precio que lo propone un mercado llenos de especuladores, a partir de ello se nos abre más el campo de posibles clientes en base a una publicidad a voces donde nos den apertura a nuevos mercados potenciales de clientes en el país, y en un futuro expandir de forma internacional.

**Tabla 30**

*Proyección anual de las ventas*

VENTAS										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Producto Final</b>										
Cliente - Industrial	7	8	9	10	11	12	12	12	12	12
Cliente - Especulador Senior	3	5	6	7	8	9	10	10	10	10
Cliente - Especulador Junior	5	8	10	15	20	20	20	20	20	20
Capacitaciones	6	7	9	11	15	15	15	15	15	15
Simulador Nivel 1	5	10	15	20	25	25	25	25	25	25
Simulador Nivel 2	2	4	6	8	10	10	10	10	10	10
Precio - Cliente - Industrial	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100
Precio - Cliente - Especulador Senior	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Precio - Cliente - Especulador Junior	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
Precio - Capacitaciones	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Precio - Simulador Nivel 1	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30
Precio - Simulador Nivel 2	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
Otros Ingresos										
<b>Ventas Mensuales US\$</b>	<b>\$ 11.170</b>	<b>\$ 13.740</b>	<b>\$ 16.210</b>	<b>\$ 18.980</b>	<b>\$ 22.350</b>	<b>\$ 23.750</b>	<b>\$ 24.050</b>	<b>\$ 24.050</b>	<b>\$ 24.050</b>	<b>\$ 24.050</b>
<b>Total ventas Anuales US\$</b>	<b>134.040</b>	<b>164.880</b>	<b>194.520</b>	<b>227.760</b>	<b>268.200</b>	<b>285.000</b>	<b>288.600</b>	<b>288.600</b>	<b>288.600</b>	<b>288.600</b>

### 6.7.1 Estado de pérdidas y ganancias proyectado

En la tabla 31 se puede apreciar que no tenemos costos por ende no hay un margen bruto, en el análisis de la parte operacional de la empresa, es decir, la que está ligada directamente con las actividades de la compañía, se puede observar una utilidad operacional que representa el 3% de los ingresos para el primer ejercicio, dado que se estableció una estrategia de ajustar los gastos al volumen de ingresos de ese periodo. En el segundo periodo podemos observar un monto de utilidad operacional equivalente a la del año uno lo que fue acompañado de una estrategia de ajuste de gastos, considerando que estamos en la fase de introducción del negocio y consolidación de la cartera de clientes. La utilidad realizada antes de la participación a trabajadores permite cubrir los gastos originados por la contratación de la deuda con el Banco Bolivariano. La utilidad antes del impuesto a la renta representa el 0.4% sobre las ventas en el primer año, dando como resultado de utilidad neta el monto de \$312.

**Tabla 31**

*Estado de Resultado proyectado*

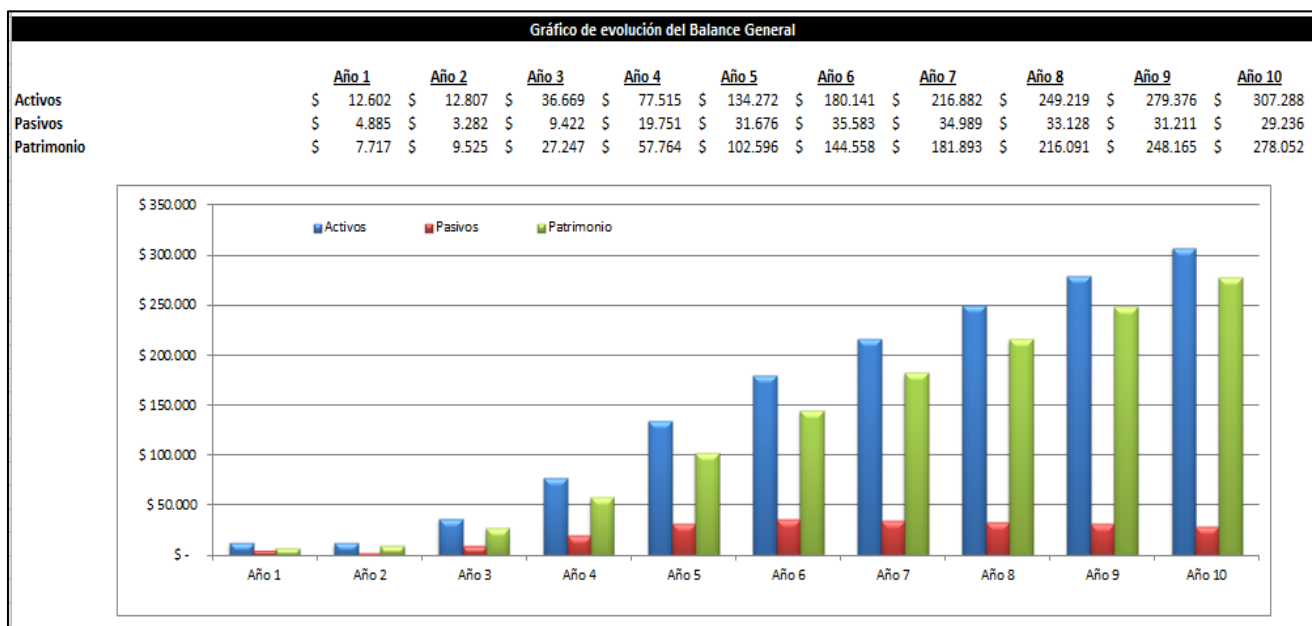
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>VENTAS</b>										
Ventas	\$ 134.040	\$ 164.880	\$ 194.520	\$ 227.760	\$ 268.200	\$ 285.000	\$ 288.600	\$ 288.600	\$ 288.600	\$ 288.600
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 134.040</b>	<b>\$ 164.880</b>	<b>\$ 194.520</b>	<b>\$ 227.760</b>	<b>\$ 268.200</b>	<b>\$ 285.000</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>	<b>\$ 288.600</b>
Gastos administrativos	\$ 125.076	\$ 153.869	\$ 158.485	\$ 163.239	\$ 168.136	\$ 173.180	\$ 178.376	\$ 183.727	\$ 189.239	\$ 194.916
Gastos de ventas	\$ 4.800	\$ 4.944	\$ 5.092	\$ 5.245	\$ 5.402	\$ 5.565	\$ 5.731	\$ 5.903	\$ 6.080	\$ 6.263
Gastos indirectos de fabricación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 4.164</b>	<b>\$ 6.067</b>	<b>\$ 30.943</b>	<b>\$ 59.276</b>	<b>\$ 94.661</b>	<b>\$ 106.255</b>	<b>\$ 104.493</b>	<b>\$ 98.969</b>	<b>\$ 93.281</b>	<b>\$ 87.421</b>
Gastos financieros	\$ 901	\$ 547	\$ 192	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486
Amortización de diferidos	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180
Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD ANTES PARTICIPACION</b>	<b>\$ 470</b>	<b>\$ 2.727</b>	<b>\$ 27.958</b>	<b>\$ 58.609</b>	<b>\$ 93.995</b>	<b>\$ 105.589</b>	<b>\$ 103.826</b>	<b>\$ 98.303</b>	<b>\$ 92.614</b>	<b>\$ 86.755</b>
Participación empleados	\$ 70	\$ 409	\$ 4.194	\$ 8.791	\$ 14.099	\$ 15.838	\$ 15.574	\$ 14.745	\$ 13.892	\$ 13.013
<b>UTILIDAD ANTES IMP. RENTA</b>	<b>\$ 399</b>	<b>\$ 2.318</b>	<b>\$ 23.764</b>	<b>\$ 49.818</b>	<b>\$ 79.896</b>	<b>\$ 89.750</b>	<b>\$ 88.252</b>	<b>\$ 83.558</b>	<b>\$ 78.722</b>	<b>\$ 73.741</b>
Impuesto a la renta	\$ 88	\$ 510	\$ 5.228	\$ 10.960	\$ 17.577	\$ 19.745	\$ 19.416	\$ 18.383	\$ 17.319	\$ 16.223
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 312</b>	<b>\$ 1.808</b>	<b>\$ 18.536</b>	<b>\$ 38.858</b>	<b>\$ 62.319</b>	<b>\$ 70.005</b>	<b>\$ 68.837</b>	<b>\$ 65.175</b>	<b>\$ 61.403</b>	<b>\$ 57.518</b>
<b>Utilidad Acumulada</b>	<b>\$ 312</b>	<b>\$ 2.120</b>	<b>\$ 20.656</b>	<b>\$ 59.514</b>	<b>\$ 121.832</b>	<b>\$ 191.837</b>	<b>\$ 260.674</b>	<b>\$ 325.849</b>	<b>\$ 387.252</b>	<b>\$ 444.771</b>
Reserva Legal	\$ 31	\$ 181	\$ 1.854	\$ 3.886	\$ 6.232	\$ 7.001	\$ 6.884	\$ 6.517	\$ 6.140	\$ 5.752
Dividendos	\$ -	\$ 814	\$ 8.341	\$ 17.486	\$ 28.043	\$ 31.502	\$ 30.977	\$ 29.329	\$ 27.631	\$ 25.883
Utilidades Retenidas	\$ 280	\$ 814	\$ 8.341	\$ 17.486	\$ 28.043	\$ 31.502	\$ 30.977	\$ 29.329	\$ 27.631	\$ 25.883

**Tabla 32**

*Balance General Proyectado*

<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Activos Corrientes</b>										
Caja y bancos	900	3.899	30.554	72.067	129.491	176.026	213.433	246.437	277.260	305.839
Cuentas por cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>900</b>	<b>3.899</b>	<b>30.554</b>	<b>72.067</b>	<b>129.491</b>	<b>176.026</b>	<b>213.433</b>	<b>246.437</b>	<b>277.260</b>	<b>305.839</b>
<b>Activos Fijos</b>										
Equipos y Accesorios	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315	2.315
Muebles de Oficina	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790	2.790
Equipos de Computación	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090
Instalaciones	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Depreciación acumulada	2.613	5.227	7.840	8.327	8.813	9.300	9.786	10.273	10.759	11.246
<b>Total Activos Fijos Netos</b>	<b>9.882</b>	<b>7.268</b>	<b>4.655</b>	<b>4.168</b>	<b>3.682</b>	<b>3.195</b>	<b>2.709</b>	<b>2.222</b>	<b>1.736</b>	<b>1.250</b>
<b>Activos Diferidos</b>										
Indirectos	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Amortización diferidos	180	360	540	720	900	1.080	1.260	1.440	1.620	1.800
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>1.820</b>	<b>1.640</b>	<b>1.460</b>	<b>1.280</b>	<b>1.100</b>	<b>920</b>	<b>740</b>	<b>560</b>	<b>380</b>	<b>200</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>12.602</b>	<b>12.807</b>	<b>36.669</b>	<b>77.515</b>	<b>134.272</b>	<b>180.141</b>	<b>216.882</b>	<b>249.219</b>	<b>279.376</b>	<b>307.288</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>										
Impuestos por pagar	88	510	5.228	10.960	17.577	19.745	19.416	18.383	17.319	16.223
Part. a trabajadores por pagar	70	409	4.194	8.791	14.099	15.838	15.574	14.745	13.892	13.013
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>158</b>	<b>919</b>	<b>9.422</b>	<b>19.751</b>	<b>31.676</b>	<b>35.583</b>	<b>34.989</b>	<b>33.128</b>	<b>31.211</b>	<b>29.236</b>
Financiamiento Terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivo de largo plazo	\$ 4.727	\$ 2.363	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>\$ 4.727</b>	<b>\$ 2.363</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ 4.885</b>	<b>\$ 3.282</b>	<b>\$ 9.422</b>	<b>\$ 19.751</b>	<b>\$ 31.676</b>	<b>\$ 35.583</b>	<b>\$ 34.989</b>	<b>\$ 33.128</b>	<b>\$ 31.211</b>	<b>\$ 29.236</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital pagado	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405	7.405
Dividendos declarados	0	814	8.341	17.486	28.043	31.502	30.977	29.329	27.631	25.883
Reserva legal (10%)	31	212	2.066	5.951	12.183	19.184	26.067	32.585	38.725	44.477
Utilidad (pérdida) del periodo	280	814	8.341	17.486	28.043	31.502	30.977	29.329	27.631	25.883
Utilidad (pérdida) acumulada	0	280	1.094	9.435	26.921	54.965	86.467	117.444	146.772	174.404
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>7.717</b>	<b>9.525</b>	<b>27.247</b>	<b>57.764</b>	<b>102.596</b>	<b>144.558</b>	<b>181.893</b>	<b>216.091</b>	<b>248.165</b>	<b>278.052</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>12.602</b>	<b>12.807</b>	<b>36.669</b>	<b>77.515</b>	<b>134.272</b>	<b>180.141</b>	<b>216.882</b>	<b>249.219</b>	<b>279.376</b>	<b>307.288</b>

## 6.7.2 Balance General Projectado



**Figura 21: Balance General Projectado**

En la tabla 32, se muestra que durante el primer año de funcionamiento de la compañía, los activos corrientes figuran el 7% del total de los activos, al contrario de los activos fijos que tienen la mayor parte del total de los activos con el 78% debido a las inversiones que se realizaron. Para el resto de los años, el porcentaje de los activos corrientes aumenta desde 30% hasta el 83%, a diferencia de los activos fijos que disminuyen entre el 57% hasta el 13% sobre el total de los activos, en los años restantes no se planea realizar más inversiones.

En la parte donde se aprecia los pasivos, en el primer año, el total de pasivos corrientes es del 3% sobre los pasivos totales. A partir del tercer año en adelante, se proyecta un aumento en los pasivos corrientes del 28% al 100%, donde el último porcentaje figura el total de los pasivos, lo que conlleva a que el endeudamiento (pasivos a largo plazo) se reduzca paulatinamente.

Al final del periodo, con lo que respecta el patrimonio, en su primer año no presenta ninguna utilidad acumulada, es a partir del segundo año donde cambia la situación.



## 6.8 Evaluación del proyecto

### 6.8.1 Liquidez

La liquidez de la empresa se manifiesta de manera positiva donde los indicadores financieros de liquidez, señalan que por cada dólar localizado en el pasivo circulante la empresa contaría con \$10,46 de activo circulante, el cual sirve para cubrir al corto plazo sus actividades. El ratio de prueba rápida no se lo puede efectuar ya que hay que restarle el inventario al activo circulante, el cual no poseemos debido a que esta empresa es de servicios no de producción o fabricación de producto.

**Tabla 33**

*Ratio de Liquidez*

Liquidez	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Circulante	5,68	4,24	3,24	3,65	4,09	4,95	6,10	7,44	8,88	10,46

### 6.8.2 Retorno (ROE, ROA, VAN Y TIR)

Con lo que respecta a los índices de retorno se puede establecer que existe un aumento considerable en los años tres y cuatro en lo que corresponde al Retorno sobre el Patrimonio, dado a que en estos años la empresa aumenta sus clientes, se libera de deuda por financiamiento, llegando a un ROE de 67% y 61% para los años antes mencionados. Por lo consiguiente el Valor Actual Neto del presente proyecto, es de \$ 248.646 con una TIR de 92%, se tomó una tasa de descuento del 22%. La tasa de descuento fue establecida a través del Modelo de Valoración de Activos Financieros CAPM, donde finalmente se procedió con el cálculo del WACC el cual inciden factores como: la tasa de libre riesgo, riesgo país y rendimiento del mercado los que se derivan de los bonos del tesoro de Estado Unidos del periodo 2016. Otro indicador es el beta que simboliza el riesgo sistemático y se encuentra multiplicando la prima de riesgo, que está formada por la tasa libre de riesgo y rendimiento del mercado. Finalmente da como resultado que los inversionistas van a requerir un mínimo del 92% de retorno sobre la inversión realizada, debido al costo de oportunidad.

**Tabla 34**

*Ratios de rentabilidad*

Rentabilidad /Evaluación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ROE	4%	19%	68%	67%	61%	48%	38%	30%	25%	21%
ROA	2%	14%	51%	50%	46%	39%	32%	26%	22%	19%
VAN	248.646									
TIR	92%									

### 6.8.3 Costo Promedio Ponderado

El CCPP es una medida financiera, la cual tiene el propósito de englobar en una sola cifra expresada en términos porcentuales, el costo de las diferentes fuentes de financiamiento es la que usara la empresa para fondear el proyecto.

**Tabla 35**

*Cálculo del Costo Promedio Ponderado del Capital*

$$WACC = K_D = (W_d * K_d(1 - T)) + (W_S * K_S) = 8,87\%$$

$T =$	22%	Tasa Impositiva
$W_d =$	49%	Proporción de la deuda
$K_{dt} =$	11,70%	Costo de la deuda después de impuestos
$W_S =$	51%	Proporción del Capital Contable
$K_S = R_F + (E_M - R_F)\beta + \text{Riesgo País}$		Costo del Capital contable común
$K_S =$	6,16%	
$R_F =$	0,69%	Tasa Libre de Riesgo
$E_M =$	11,05%	Prima de Riesgo
$\beta =$	0,46	Beta apalancado
$\beta_u =$	0,26	Beta desapalancado de la industria (Servicios financieros)
$RP =$	6,13%	

$$\beta_L = \beta_U(1 + (1 - T)\left(\frac{D}{P}\right))$$

#### 6.8.4 Rotación

Para la evaluación de la administración y gestión de los activos que la empresa tiene, se concluye que hay un buen uso de los recursos. Con lo que respecta a la rotación de activos fijos, se observa una tendencia que va en aumento con el paso del tiempo (años), tanto que al décimo año indica que por cada dólar de inversión en los activos existen \$230,97 en ventas.

**Tabla 36**

*Rotación de los Activos*

Administración de Activos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Rotación de los Activos Fijos	13,56	22,69	41,79	54,64	72,85	89,19	106,54	129,86	166,25	230,97
Rotación de los Activos Totales	10,64	12,87	5,30	2,94	2,00	1,58	1,33	1,16	1,03	0,94

#### 6.8.5 Apalancamiento

Referente a la administración de la deuda, se puede observar que existe una disminución en los indicadores, lo que quiere decir que en el primer año el 39% de los activos que posee la empresa se encuentran financiados con deuda, en los siguientes años continúan decreciendo como es en el año cinco donde el indicador se encuentra en el 24%, en el año diez el 10% de los activos todavía se siguen financiando con la deuda. En lo que corresponde a la relación deuda con patrimonio también se aprecia un decrecimiento ya que en el año uno por cada dólar que existe en el patrimonio había \$0,63 de deuda, en el año cinco éste sigue disminuyendo a 0,31 centavos de deuda por cada dólar que posee el patrimonio. Así mismo para la rotación del interés pagado que va presentando una mejora a medida que el negocio ha sido puesto en marcha.

Se puede determinar la empresa de asesoría en gestión de riesgos de *commodities* es rentable, pero es importante tener en cuenta que para la inversión inicial y el periodo pre operativo es necesario del endeudamiento para que este proyecto puede ser puesto en marcha, pero con la correcta administración de la deuda, ya que esta será de gran ayuda para el proyecto de inversión.

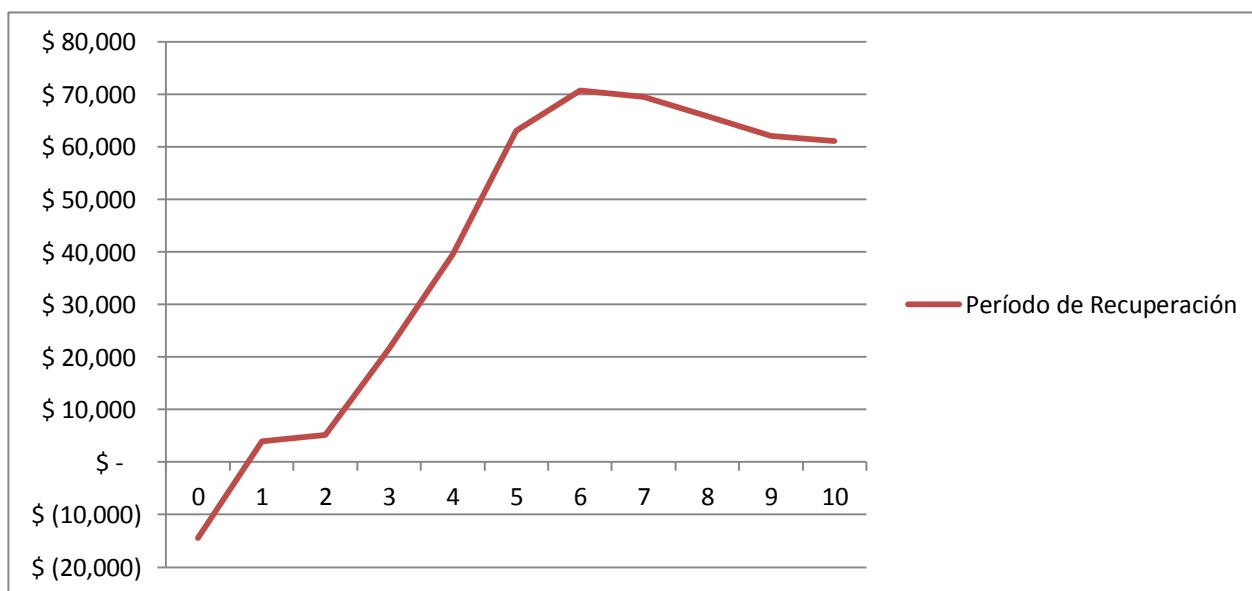
**Tabla 37***Ratios de Administración de la Deuda*

Administración de Deudas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Razón de Endeudamiento	39%	26%	26%	25%	24%	20%	16%	13%	11%	10%
Relación Deuda / Patrimonio	0,63	0,34	0,35	0,34	0,31	0,25	0,19	0,15	0,13	0,11
Rotación del Interés Pagado	(0,48)	3,99	144,60	-	-	-	-	-	0	0

### 6.8.6 Periodo de Recuperación

El tiempo que se establece según los cálculos realizados es de 2 años 2 meses de recuperación que tendrá la empresa, tiempo que es óptimo y coherente para obtener el monto total invertido, dando pie a presentar en los siguientes años mejores resultados, que se podrían prestar para una nueva inversión.

Se presenta en la siguiente ilustración una gráfica lineal del tiempo ya establecido para la recuperación.

**Figura 22: Proyección de Recuperación del Proyecto**

### 6.8.7 Análisis de sensibilidad

En el presente proyecto de emprendimiento se han desarrollado dos escenarios necesarios para evidenciar la sensibilidad que puede presentar el mismo, el que nos da pie a escoger el conservador que es el antes presentado junto con sus estados financieros.

Los escenarios están presentados para posibles cambios, estos se pueden dar por diversos factores internos o externos, que inciden directamente y de manera significativa en su viabilidad, tales como: el ajuste de cambio del índice de crecimiento o disminución de los clientes, la contratación de manera ilimitada de personal con alta remuneración, cambio de productos a cotizar, restricciones del gobierno con las importaciones, la inflación, la situación económica del país, la entrada de nuevos competidores, entre otros factores mencionados en el FODA de este trabajo. Los escenarios que se tratarán a continuación tendrán un enfoque optimista y pesimista, con el fin de conocer la situación por la que atravesaría el proyecto ante estos casos.

**Tabla 38**

#### *Escenario Pesimista de Clientes*

Parámetros económicos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Cliente - Industrial	7	8	8	8	9	9	9	10	10	10
Cliente - Especulador Senior	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Cliente - Especulador Junior	5	8	10	10	10	10	10	10	10	10
Capacitaciones	6	7	9	9	9	9	9	9	9	9
Simulador Nivel 1	5	10	15	20	20	20	20	20	20	20
Simulador Nivel 2	2	4	6	8	8	8	8	8	8	8
Reparto utilidades empleados, %	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Inflación, %		3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Impuesto a la renta, %	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Reserva legal sobre utilidades, %	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Reparto utilidades accionistas	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50

En la tabla 36 se presenta un escenario pesimista donde el crecimiento de nuestros principales clientes potenciales no tienen un crecimiento óptimo en tiempo, la captación de clientes es muy baja, lo que causa que no va a ver una perdida sino una utilidad que con lo que respecta al escenario conservador va a decaer en el tercer año, en lo que respecta al VAN y al TIR fueron de \$39.755 y 48% respectivamente. Aunque este escenario es pesimista el proyecto aún se muestra viable para su desarrollo, así el periodo de recuperación sea mayor, el precio se mantiene para que no exista otra variable que nos lleve a un riesgo de pérdida.

**Tabla 39***Escenario Financiero Pesimista*

FLUJO ANUAL NETO									
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
900	3.899	13.754	19.141	32.259	34.996	35.678	47.444	48.643	47.598
VAN: 39,755									
TIR: 48%									
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2,51 AÑOS									

En la tabla 38 se muestra un escenario optimista de clientes donde el crecimiento es constante en cada año, manteniendo el precio inicialmente establecido, acaparando más mercado, pero ajustando ciertos gastos administrativos para que la utilidad que esta genere, compense después la contratación del personal que se requiere para atender la demanda de clientes.

**Tabla 40***Escenario Optimista de Clientes*

Parámetros económicos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Cliente - Industrial	8	10	12	14	15	15	15	15	15	15
Cliente - Especulador Senior	6	7	8	9	10	10	10	10	10	10
Cliente - Especulador Junior	6	8	10	15	20	20	20	20	20	20
Capacitaciones	6	7	9	11	15	15	15	15	15	15
Simulador Nivel 1	7	10	15	20	25	25	25	25	25	25
Simulador Nivel 2	2	4	6	8	10	10	10	10	10	10
Reparto utilidades empleados, %	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Inflación, %		3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Impuesto a la renta, %	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Reserva legal sobre utilidades, %	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Reparto utilidades accionistas	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50

En la tabla 39 donde se presenta el escenario optimista debido a la captación de clientes de una forma acelerada en el transcurso de los años la utilidad del flujo operacional cambia considerablemente con lo que respecta el escenario conservador, que va con una utilidad alta desde el primer año y continuo con el pasar del tiempo. En lo que respecta al VAN y al TIR fueron de \$415.210 y 144% respectivamente. Como se puede observar, en ambos casos, el proyecto, a pesar de la disminución de los clientes ambos son factibles realizarlos ya que goza de una rentabilidad financiera generando valor agregado y un gran impacto económico. Aunque el proyecto, en general, se basó en un escenario más realista fue necesario realizar el optimista y pesimista porque estamos sujetos al cambio.

**Tabla 41***Escenario Financiero Optimista*

FLUJO ANUAL NETO									
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
\$ 2.509	\$ 38.566	\$ 90.673	\$ 162.451	\$ 241.754	\$ 293.369	\$ 342.928	\$ 390.372	\$ 435.636	\$ 478.655
VAN: 415,210									
TIR: 144%									
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 1,66 AÑOS									

Finalmente, en la siguiente tabla se presenta el resumen de los tres escenarios del proyecto: optimista, pesimista y el conservador. Esto nos lleva a concluir que lo mostrado en base a investigaciones, cálculos y teorías, se está mostrando un proyecto rentable, el cual tiene muchas incidencias por diversos factores que pueden afectarlo pero es parte de la operación, esta iniciativa se puede mantener por sí sola, es necesario una inversión inicial para comenzar la operatividad y no se requiere de una nueva deuda para que esta continúe.

**Tabla 42***Análisis de Sensibilidad*

ESCENARIOS		
CONSERVADOR	OPTIMISTA	PESIMISTA
VAN: 248,646	VAN: 415,210	VAN: 39,755
TIR: 92,4%	TIR: 144%	TIR: 47,5%
PERIODO DE RECUPERACION 2,2 AÑOS	PERIODO DE RECUPERACION 1,6 AÑOS	PERIODO DE RECUPERACION 2,5 AÑOS

## 6.8.8 Evaluación Económica del Proyecto

**Tabla 43**

*Evaluación Económica del Proyecto*

	<u>AÑO 0</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>	<u>AÑO 6</u>	<u>AÑO 7</u>	<u>AÑO 8</u>	<u>AÑO 9</u>	<u>AÑO 10</u>
Inversión Activos Fijos	\$ (12.495)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fomento/Capital de trabajo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activo Diferido	\$ (2.000)	\$ -	\$ -								
Participación utilidades empleados		\$ (70)	\$ (409)	\$ (4.194)	\$ (8.791)	\$ (14.099)	\$ (15.838)	\$ (15.574)	\$ (14.745)	\$ (13.892)	\$ (13.013)
Impuesto a la Renta		\$ (88)	\$ (510)	\$ (5.228)	\$ (10.960)	\$ (17.577)	\$ (19.745)	\$ (19.416)	\$ (18.383)	\$ (17.319)	\$ (16.223)
Flujo operacional		\$ 4.164	\$ 6.067	\$ 30.943	\$ 59.276	\$ 94.661	\$ 106.255	\$ 104.493	\$ 98.969	\$ 93.281	\$ 87.421
Valor de recuperación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.450
Inversión Activos Fijos											\$ 1.250
Inversión Activos Diferidos											\$ 200
<b>Flujo neto anual</b>	<b>\$ (14.495)</b>	<b>\$ 4.006</b>	<b>\$ 5.148</b>	<b>\$ 21.521</b>	<b>\$ 39.524</b>	<b>\$ 62.985</b>	<b>\$ 70.672</b>	<b>\$ 69.503</b>	<b>\$ 65.841</b>	<b>\$ 62.070</b>	<b>\$ 61.084</b>
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>8,87%</b>										
<b>VAN</b>	<b>248.646</b>										
<b>TIR</b>	<b>92,4%</b>										
<b>Período de Recuperación</b>	<b>2,25 años</b>										



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Dentro del proyecto que se ha presentado a lo largo de esta tesis se evaluó la factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa asesora en riesgos de *commodities*. Por lo consiguiente se ha llegado a plantear las siguientes conclusiones desarrolladas en base a dar respuestas a las preguntas de investigación que se implementaron en este proyecto, así como también, se llega a cumplir con lo dispuesto en los objetivos específicos detallados anteriormente. Lo que se obtuvo del presente desarrollo es:

- a) Tenemos una oportunidad comercial grande en Ecuador para la creación de una empresa que asesore negocios de riesgos en *commodities*, estudiando el mercado potencial que existe en el país industrias que importan a grandes volúmenes y bajo el estudio de la demanda se cree que existe un alto grado de posibilidad.
- b) El diseño organizacional para plantear una empresa de gestión de riesgos de *commodities* en el Ecuador se enfoca en dos aspectos el técnico y el comercial donde se requiere de una personal altamente calificado con las experiencias idóneas que se requiere entorno al negocio, con capacidad de intuición, desenvolvimientos, analíticos y un tanto predecibles ante los escenarios que se nos presente en cada negociación.
- c) En definitiva es viable económicamente llevar al cabo este emprendimiento, se definió el tener una inversión de \$ 14.495,00 que era propicia para el desarrollo del proyecto. Un precio que se derivó en base a nuestros gastos fijos de administración y ventas; un VAN de \$248.646 y una TIR de 92,%, respondiendo la última pregunta investigación, ya que se comprueba bajo tres escenarios puestos a consideración optimista, pesimista y el conservador que elegimos como punto de partida para este proyecto. Se resuelve que el proyecto es muy viable financieramente, ayudando a que las industrias, empresarios del país entren a nuevas negociaciones con el fin generar nuevas oportunidades y contribuir con el cambio de los precios en las materias primas.

Para el presente proyecto de emprendimiento se presentan las siguientes recomendaciones:

Realizar inversiones así sea mínimo pero con fines de multiplicarlas en un futuro y formar empresas las cuales abran paso a los requerimientos que establece el país para su óptimo crecimiento tanto en lo económico y cultura. Se debe buscar como optimizar los procesos con intermediarios que se llevan una parte considerable del precio del producto, por los diversos filtros por la que pasa una negociación de las industrias que importan materia prima.

Se deben buscar insumos que participen en la bolsa de comercio de Chicago, si bien es cierto el Ecuador no produce de la manera que otros países producen productos agrícolas y por ello se ven en la necesidad de comprar para completar su producción y ahí caen en el sobreprecio pudiendo negociar a inicios su producto para todo el año.

El mercado de las *commodities* es muy extenso no solo se negocia granos que nos traen utilidad y ahorro en nuestros costos, sino que se pueden negociar con otros productos como los metales, cacao, monedas que es un mercado que se mueve a diario, las personas cada vez realizan transacciones fuera del país donde se necesita del cambio de la moneda, son negocios que nos llevan a aprender una mejor forma la volatilidad de precios y lo que incide negociar cuando los aspectos fundamentales y técnicos no son los propicios.

## REFERENCIAS

- Alarcón Garzón, D. P., Franco Escobar, D., & Hernández Ensuncho, J. G. (2014). Las opciones financieras: una alternativa para mitigar el riesgo de la volatilidad en los precios de los productos agropecuarios con análisis del café y cacao en el departamento de Antioquia. Recuperado a partir de <http://repository.udem.edu.co/handle/11407/1102>
- ARBELAÉZ, L., & CEBALLOS, L. (2005). El valor en riesgo condicional CVaR como medida coherente de riesgo. *Revista Ingenierías*, 43–54.
- CURCIO, S., & VILKER, A. (2014). IMPACTO DE LAS VARIACIONES DE PRECIOS DE LAS COMMODITIES EXPORTADAS EN LA ECONOMÍA REAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN EN MODELOS FINANCIEROS*, 1. Recuperado a partir de <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/RIMF/article/download/743/1344>
- D'Angelo, L., & Pontón, R. (2008). La crisis financiera y las commodities agrícolas. *Revista Institucional*, 98(1.506). Recuperado a partir de <http://www.bcr.com.ar/Secretara%20de%20Cultura/Revista%20Institucional/2008/Diciembre/Notas/006%20-%20La%20crisis%20financiera%20y%20las%20commodities%20agr%C3%A9colas.pdf>
- de Capitaes, E. M. (2007). Futuros y Opciones. Recuperado a partir de <https://aif.cnv.gov.ar/educacionbursatil/versionpdf/FuturosyOpciones.pdf>
- Efectos sobre la volatilidad del mercado bursatil.pdf. (s. f.).
- García Martínez, A. (2012). *Riesgo país: ¿CDS o EMBI+ México?* Universidad Autónoma de Nuevo León. Recuperado a partir de <http://eprints.uanl.mx/2836/1/1080224747.pdf>

- JOFRÉ, E. (2002). Modelo de Diseño y Ejecución de estrategias de negocios. *Chile. Serie Gestión*. Recuperado a partir de <http://www.dii.uchile.cl/~ceges/publicaciones/ceges35.pdf>
- Kosacoff, B., & Campanario, S. (2007). La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/3561>
- Lavell, A. (2001). Sobre la gestión del riesgo: apuntes hacia una definición. *Scripta Nova-Revista*. Recuperado a partir de [https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/20961/mod\\_page/content/1/documentos\\_modulos/Lavell\\_riesgo-vulnerabilidad\\_apuntes\\_2\\_.pdf](https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/20961/mod_page/content/1/documentos_modulos/Lavell_riesgo-vulnerabilidad_apuntes_2_.pdf)
- LOBOS, G. (2008). Taller instrumentos públicos para la gestión de riesgos. *Chile: Universidad de Talca*. Recuperado a partir de [http://mggp.otalca.cl/docs/Puntos\\_1\\_2\\_3\\_Programa.pdf](http://mggp.otalca.cl/docs/Puntos_1_2_3_Programa.pdf)
- Míguez, I., & Michelena, G. (2011). La volatilidad de los precios de los commodities: el caso de los productos agrícolas. *Documento de Trabajo, 1*. Recuperado a partir de [http://cei.mrecic.gov.ar/userfiles/parte%203a\\_1.pdf](http://cei.mrecic.gov.ar/userfiles/parte%203a_1.pdf)
- Miller, M. H. (1991). *Financial innovations and market volatility*. Blackwell Cambridge, MA. Recuperado a partir de <http://www.revecap.com/revista/numeros/04/pdf/ontiveros.pdf>
- Porter, M. (1997). ¿Qué es la estrategia? *Revista INCAE, 10(1)*, 35–52.
- Porter, M., & Kramer, M. R. (2006). Estrategia y sociedad. *Harvard business review, 84(12)*, 42–56.
- Romero Meza, R. (2005). Medidas de riesgo financiero. Recuperado a partir de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/127411>

Rossi, G. D. (2013). La Volatilidad en mercados financieros y de commodities: un repaso de sus causas y la evidencia reciente. *Invenio: Revista de investigación académica*, (30), 59–74.

Suntaxi Suntaxi, S. M. (2007). Diseño de un plan estratégico de marketing para la empresa SUN RITE FARMS. Recuperado a partir de <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/736>

Yacila, V. V., & Pasapera, H. Y. (1998). MERCADO DE FUTUROS, MECANISMO DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL. *Quipukamayoc*, 5(10), 69–80.

PRO ECUADOR. (2015). PRO ECUADOR. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/estadisticas-por-sector/>

Banco Central del Ecuador. (2015). Reporte de coyuntura sector agropecuario

Recuperado

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201404.pdf>

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS Obtenido del Manual de procesos para la constitución de una compañía.

[http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons\\_elec/MANUAL\\_USUARIO\\_CONSTITUCION\\_ELECTRONICA\\_NOTARIOS.pdf](http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons_elec/MANUAL_USUARIO_CONSTITUCION_ELECTRONICA_NOTARIOS.pdf)

Mascareñas Juan (2012). Mercado de Derivados Financieros: Futuros y Opciones

## GLOSARIO

- **ASESORÍA:** Representa una forma de ayuda a las organizaciones económico productivas con el afán de impulsar el progreso técnico mediante la transferencia de las experiencias de avanzada y de los resultado de las de las indagaciones científicas en la esfera de la estructura de la producción , el trabajo y la dirección , selección y realización de las resoluciones de dirección óptimas , la asimilación de los resultados de las investigaciones científicas , el incremento del desarrollo y la asimilación de descubrimientos, trabajos relacionados y otras innovaciones.
- **GESTIÓN:** La función principal es la organización de las políticas y suministrar adecuadamente de recursos para la aplicación en la obtención de la calidad que se desea, que necesita de la participación de toda la organización y la responsabilidad de la gestión establece directamente en la gerencia.
- **RIESGO:** Se define como la combinación de la probabilidad de que se produzca un evento y sus consecuencias negativas. Los factores que lo componen son la amenaza y la vulnerabilidad.
- **ADMINISTRACIÓN:** Organización y regulación de una empresa. En las empresas actuales la administración y el control yacen a estar separados de la misma propiedad, la cual compete a los accionistas.
- **COMMODITIES:** Este término se utiliza para denominar a los productos, mercancías o materias primas.
- **CALIDAD:** Se define como el conjunto de propiedades o particularidades de

un producto o servicio, que le confiere su aptitud para satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

- **CLIENTE:** Persona que realiza una actividad empresarial, el cual va dirigido el esfuerzo de la empresa, dado que es el litigante de los bienes y servicios que se ofrecen.
- **COMPETITIVIDAD:** En términos modernos, es la capacidad de una sociedad para enfrentar los retos de internacionalización y globalización de la economía mundial dentro de los principios de democracia, justicia, humanismo.
- **CONSULTORIA:** La consultoría como servicio profesional se utiliza como método para introducir cambios ventajosos para la compañía no posee algún tipo de limitación hacia un tipo particular de organización o de situación empresarial. La consultoría es un servicio independiente. Un consultor debe estar en condiciones de hacer una evaluación de cualquier situación, realizar recomendaciones de las medidas que ha de adoptar la entidad o cliente sin pensar en sus intereses propios.
- **CONTRATO:** Figura jurídica en la que las partes nombradas acuerdan una serie de requisitos bajo las cuales se ha de constituir y desarrollar el negocio o actividad que esté representando el mismo.

## ANEXOS

### Anexo 1: Profesional que maneja la línea de negociación de *commodities*

#### Perfil del Primer Entrevistado:

Master en economía, asesor de empresas del Sector público se destacó como Ministro del Magap en el año 2008, durante un año y medio se dedicó a negociar *commodities* en la bolsa de comercio de Chicago comprando futuros para asegurar precio de soya y trigo para la empresa que prestabas sus servicios, Llego a tener un ahorro por encima del millón de dólares tan solo fijando precios. Estuvo gran parte de su carrera profesional en Guatemala y Honduras, practicando este ejercicio con industrias cafeteras.

#### Entrevista.-

- Usted tiene algún conocimiento sobre si alguna empresa ¿Aquí en Ecuador se enfoque o realice algún tipo de asesoramiento en gestión de riesgos de *commodities*?

No, no conozco, donde podemos encontrar este tipo de negocios es en la bolsa de valores y son empresas grandes que brindan este tipo de asesoría como un ejemplo claro tenemos la empresa Liris que mantenía un tipo de asesoría en *commodities* por medio de un intermediario que trabajaba para ese tipo de empresas enfocadas en este tema de materias primas.

- Este intermediario que usted menciona, trabajaría para una empresa que sería el Broker?



Ellos no hacen brokeraje porque ellos no trabajan con el físico sino solo asesoran para el manejo de riesgos, con ellos jamás compre físico, nunca comprábamos soya. La compra era directamente con los proveedores, con ellos si se realizaba la cobertura de riesgo.

- Esto quiere decir que este intermediario solo los asesoraba y ustedes realizaban la compra aparte.

Exacto, el solo me asesoraba, con ellos yo compraba futuros y opciones para cubrirme pero a ellos jamás les compre ni un grano de maíz, ni soya, ni trigo. Como futuros y opciones si, comprábamos y vendíamos e hicimos mucho dinero y sobretodo cubríamos los precios para compra de físico.

- ¿Usted tiene conocimiento de cómo se contactó a esa empresa de asesoría?  
¿Cómo ubicaron a ese intermediario?

Normalmente los *brokers* que venden el producto tienen contacto con este tipo de compañías, en nuestro caso en específico, ya la compañía para la cual o trabajaba habían trabajado hace años atrás con este intermediario pero como no conocían mucho sobre el manejo del producto o asesoría perdieron mucho dinero. Pienso que se podría montar una compañía aquí pero el mercado es relativamente pequeño aquí y habría que buscar una cartera de clientes que realmente sirva, básicamente con exportadores como banano y camarones y en el mercado de importación es más amplio.

- ¿Me podría indicar como es el proceso de la negociación?

Lo que se debe hacer básicamente es abrir una cuenta con ellos que sería una cuenta de corretaje y coloca unos fondos dentro de ella. Hay que tener definido que

esta cuenta es para cubrir el riesgo, al menos que vaya como especulador aunque ese sería otro concepto ya que el mercado es muy volátil. Nosotros comprábamos a tiempos amplios, por ejemplo compraba en diciembre hasta marzo ya cubriéndome del riesgo. Cuando usted compra un futuro usted está llamado a Margen, usted tiene que cubrir un Margen en caso de que el futuro le juegue en dirección contraria. Por ejemplo nosotros que éramos importadores comprábamos un futuro para fijar el precio o una opción para fijar el Call, básicamente comprábamos call para mantener un precio porque en caso de que el precio subía nosotros teníamos una protección a la alza

- ¿Cuándo se va a realizar la compra existe algún sistema o una página a la cual ingresar o solo aperturando la cuenta ya se obtiene el acceso?

Usted lo que tiene son paginas donde se ve este sistema que le menciono pero aquí las paginas mantienen un retraso de 10 a 15 minutos y ahí lo que usted hace es dar instrucciones de compra. Cabe recalcar que la persona que está vinculada a la bolsa es quien compra no usted directamente, usted solo da la instrucción que es telefónica y todas las llamadas son grabadas para seguridad de todos.

- ¿El asesor o el *bróker* son quienes influyen en su toma de decisión de comprar o vender?

No, lo que hace este tipo de empresas es asesorar, jamás toman la decisión por el cliente, porque si la empresa asesora decide por el cliente entonces el riesgo es de ustedes. Si el día de mañana una empresa pierde será su culpa porque ustedes decidieron. En cuanto al precio ellos cobraban por una comisión de corretaje, dependiendo a la industria que se dirigían, si son grandes o pequeñas.

Se anexa audio digital.

## **Anexo 2: Profesional que maneja la línea de negociación de *commodities* en una industria Alimenticia**

### **Perfil del Segundo Entrevistado:**

Master en economía, actual Gerente Financiera de una industria que posee tres líneas de negocio, crianza de animales, fabricación de alimento balanceado y supermercados de carne. Estuvo durante 6 años en Bogotá – Colombia en una empresa de metales donde incursiono en el mercado de comercio de Chicago, al ingresar a la empresa en la que actualmente ejerce se fue a Chicago a realizar un curso sobre como negociar *commodities* de granos, la misma que lo ayudo a crear estrategias y a entender el mercado de otra manera.

### **Entrevista.-**

- Nuestro tema se basa en establecer una consultora de *commodities*, dar a asesoría a empresas que importan su materia prima y es algo necesario para su producción, entonces me gustaría saber su punto de vista acerca de este negocio, sobre lo que usted sabe en cuanto al proceso, precio y lo que influya.

Habría que dividirlo en dos partes, la primera es seria las personas que intervienen en este mercado para asegurar un costo de su materia prima, la otra son las personas que se dedican a especular. También encontramos los derivados, los futuros y opciones existe de hace 150 años y sirve para los importadores que tienen como materia prima productos que traen fuera del país que es utilizado cuando el precio de mercado están en los niveles en los que ellos le pueden dar una rentabilidad a niveles cercanos de presupuesto puedan fijar precios de sus importaciones que inclusive vayan a ser dentro de un año y medio. Lo que conozco es acerca de la importación de soya, trigo y maíz. Una característica de los

mercados de futuros es que son contratos estandarizados, esto quiere decir que hablan de una misma calidad de producto y es una cantidad estandarizadas, como por ejemplo 1 contrato de soya equivale a 100 toneladas cortas de soya. Esto quiere decir el futuro del precio del mes de mayo del 2017 está en \$350 eso querrá decir que el contrato vale  $1 \times 100$  que sería \$35000 esto hacen las personas para asegurar los costos tienen que ver cuantas toneladas van a importar en el año como por ejemplo que importes 30000 toneladas y como cada contrato es de 100 toneladas, lo cual hacemos una operación de dividir estas dos cantidades y sabremos que tendrás que comprar en el año 300 contratos en futuro de soya. También depende de cuantos embarques tengas en el año. En el caso de soya hay 9 diferentes de contratos enero, marzo, mayo, julio, agosto, octubre y noviembre.

- ¿Que se requiere para intervenir en este mercado?

Abrir una cuenta con un *bróker* que es la compañía que tiene el contacto con la empresa que tiene un puesto en la bolsa de chicago. Ya no es necesario ir personalmente a la bolsa de chicago. Tú contactas al *bróker* y este a su vez se contacta con la persona que está en la bolsa. Por lo general el *bróker* te cobra una comisión de servicios que tú puedas ir a la bolsa de valores, el valor que te cobra el *bróker* es de \$21,06 por cada contrato de entrada y de salida. Algo importante es que cuando tú te proteges en el mercado futuro nunca se reemplaza en el mercado físico. Un ejemplo, una compañía productora de balanceado de animal esa compañía importa soya este es el mercado físico, la compañía en el mercado futuros se anticipa al tiempo y compra un futuro asegurando un precio de futuro al embarque del mes de octubre. Pero cuando ya cierra el precio con el proveedor ya tiene que anular la posición del futuro.

- Y ¿cómo lo anulamos la posición del futuro?

Si tú has comprado un futuro lo vendes y nos quedamos con la posición del físico. Porque si no se tendría dos posiciones y eso no se podría. Así que habría que cerrarlo con la bolsa, al no hacer esto vas te va a llegar el otro cargamento de soya.

Hay que tener muy claro este tema de los futuros en lo que es ganar y perder. Al hacer cobertura lo que se está haciendo es asegurando con el coste de tu importación como por ejemplo si el futuro está el \$310 con mercadería aquí este coste en el Ecuador igual se gana dinero. Ahora si el mercado baja a \$290 decimos que perdimos \$20, debemos pensar que no hemos perdidos porque hacemos cobertura. Con el futuro se evita correr riesgos lo cual es tomar un nivel de protección y estas fijando el costo de tu materia prima.

También encontramos la importación de trigo aquí encontramos 1 contrato que son 5000 bushel y cada bushel vale \$4,50. En lo del maíz 1 contrato vale 5000 bushel que vale cada uno \$3,80 el contrato. Ahora por el lado de la especulación, aquí encontramos a las personas que no tiene absolutamente nada que ver con el mercado físico, ni requiere la importación o fijar ese costo para su proceso tan solo quiere ganar dinero y quiere arriesgar. Para estas personas o empresas deben seguir el mismo procedimiento a través de un *bróker*. Además un detalle que es sumamente importan es que a si queremos comprar un contrato de soya que está valorado en \$35.000 no es necesario tener esta cantidad tan solo es necesario tener un margen inicial que sería del 6%, con esto entramos a jugar. Siendo cobertura o especulador se necesita ese margen inicial. Si el mercado juega en contra tuya uno de cualquiera de estos escenarios debes de tener este dinero para poder cubrir las llamadas a margen. Supongamos que se hace 10 contratos a \$350.000 se debe de tener \$20000 en la cuenta para iniciar, si el mercado baja 2% ahora valdría \$343000, ahora el 2% de \$35.0000 es \$7.000. Si al inicio teníamos \$20.000 en nuestra cuenta,

ahora tendríamos \$13.000 ahí no te llaman a margen por tener la diferencia anterior mencionada. Ahora si llega a caer a 6% el mercado, los \$20000 que disponíamos se podrían desaparecer. Si el dinero de nuestras cuentas se acaba viene el *bróker* a contactarte y pide que hagas el depósito del dinero que falta sino se hace el pago inmediatamente te podrían demandar.

En los *commodities* lo importante es tener un buen volumen para vender, un barco de soya que se llena con 15mil tm que generalmente sale de un solo exportador y ese barco que te trae soya te puede traer para nueve importadores acá.

- Como la empresa incursiona en el tema de la bolsa, como o que requisitos necesita la empresa para ingresar o abrir la cuenta. Te designan un *bróker* o la empresa debe buscar el *bróker*?

Lo primero es encontrar el *bróker* porque la bolsa no te califica y te asigna el *bróker*, el tema es ir al *bróker* y este tiene una compañía que tiene un puesto en la bolsa

- ¿Conoces a alguien que realice este tema como asesoría de *commodities* aquí en el país? Uno de ellos puede ser Deloitte?

No lo sé pero debe haber, no Deloitte no tiene nada que ver con este tema, ellos pueden tocar este tema a nivel de auditoria por lo que se maneja también con normas NIIF pero ellos no actúan como asesores o recomendadores, interviniendo en comprar y vender.

- El especulador ¿También debe ser calificado para poder ingresar?

Estoy seguro de que si, y mucho más que los que van a comprar opciones, porque detrás de los que hacen coberturas hacen negocios, si te pierde una vez va a seguir con el negocio, va a comprar más en cambio el especulador si puede ganar porque

no tiene un negocio, el que es especulador debe tener un tipo de requisitos para ingresar.

- Nos podría indicar cuál sería un organigrama estable para la empresa que estamos montando, alguna idea como para empezar el negocio.

Pienso que debe haber un gerente general en la empresa como cabeza y dirección de la misma, si creo que debe haber una parte comercial para que de esa manera entren con la idea a la empresa y la sepan vender, incluso creo que sería un tema de que haya dos personas comerciales y dos de sistemas para que puedan dar soporte a la plataforma.

Se anexa audio digital.

## **Anexo 2: Profesional – catedrático que maneja la línea de negociación de *commodities***

### **Perfil del Tercer Entrevistado:**

La persona que se entrevistó se trata de un profesional con título de economista quien desarrollo su vida laboral en la multinacional Nestlé durante 25 años, dentro de ese tiempo la compañía lo envió a una capacitación en el Wall Street para fijar su conocimiento en especulación de compra y venta de *commodities*, específicamente el cacao para la elaboración del chocolate en dicha empresa, por tal motivo se toma como referencia su experiencia y de ello se obtuvo la información en cuanto a procesos en compra de opciones y como se desempeña un especulador. Actualmente el economista se dedica a asesorar a personas que quieran indagar en este negocio y a su vez práctica este tipo de negociación como para mantener su patrimonio.

### **Entrevista.-**

- Quisiera que nos ayude dando una breve explicación sobre su punto de vista o sobre todo lo que sabe acerca de *commodities* ya que usted estuvo involucrado directamente con lo que es compra y venta de opciones o al mismo tiempo las especulaciones, que nos mencione un poco sobre el desarrollo del mismo y su influencia en la economía.

¿Qué se hace con el cacao? se hace chocolate. Lo que se hace aquí es consumir chocolate. La cadena de valor comienza en el cacao. El cacao se divide a nivel de finca, parcela, terrenos como le queramos llamar. Normalmente la persona que siempre no tiene la oportunidad de ir a comercializarlo directamente a los intermediarios. Esta persona que tiene la finca normalmente tiene un intermediario que viene a comprar le a su finca, alguien que va en una camioneta. El de la finca



puede ser que él tenga un saco o media fundita puede ser que la tenga cada cierto tiempo. Entonces por un saco ir a la ciudad a venderlo no resulta beneficioso) para Él es mejor que el que viene con la camioneta porque ahí mismo se lo vende.

Este intermediario que compra en la finca tiene un margen. Acordémonos que aquí nos encontramos con el precio. Ese que compra en la camioneta no va exportar. Él toma sus libras y va a vender a los pueblos aledaños, les vende lo que Él puede recolectar. Esta persona le vende al del poblado - que esta persona recopila varias camionetas, y vemos aquí que hay personas comprando en sacos, libras o fundas en esto encontramos otro intermediario que también tiene su margen. Esta persona del poblado generalmente le vende a una cabecera provincial como por ejemplo desde La Maná sale a vender a Babahoyo, manda un camión y ese es su capital de trabajo, aquí encontramos otro intermediario este sería El que ya recoge a nivel de la provincia, también tiene su margen. Si seguimos así encontraremos al exportador-este exportador compra varios camiones los prepara y embarca en contenedores y los exporta al exterior. Entonces aquí en el comercio internacional encontramos: un importador que es el necesita el cacao ecuatoriano, este importador está en su negocio de importación a veces las personas se confunde con un "Broker" que es lo mismo como por ejemplo los Cardí que son *bróker* o importadores. Hay algunas empresas que tienen un intermediario ahí, este importador lo almacena y lo vende a las industrias, estas industrias los transforman a chocolate y lo venden a los distribuidores mayoristas son los que hacen los repartos a los diferentes y de ahí de los distribuidores va la mercadería los minorista y este es el que le vende al consumidor final. Ustedes van al supermercado y compran el chocolate: este supermercado es un distribuidor minorista, a este minorista un distribuidor mayorista le está repartiendo, proveyendo del chocolate. Este mayorista tiene el negocio con

las industrias así funciona en todo el mundo hasta ahí parece lógico y sensato, lo problema es que se reparten un PRECIO, esto es como una piñata en las fiestas infantiles cae los caramelos y todo el mundo se lanza a recoger lo que más se pueda, entonces vemos que el precio es como una piñata. Cuando ustedes compran una tableta de 200gr en \$2, al momento que pagan ese precio se queda una parte aquí, una parte allá etc. Eso es lo que tenemos que tener en consciencia, también no hay que olvidar a los intermediarios de la banca, las compañías de seguro y las navieras. Entonces se dan cuenta ustedes de la dinámica que se genera aquí, el problema es el mayor porcentaje y el precio se queda donde los que están más cerca del consumidor y al otro lado llega ya los residuos de precios. ¿Hay que hacerse la pregunta, Como es posible eso, de que lleguen los residuos acá? Y eso si ustedes leen en los libros de historia económica y vemos que es una historia que se ha venido estructurando lo que llaman como el capitalismo primitivo, que se fueron haciendo estructuras, grandes comerciales que fue iniciado por los ingleses para tener un dominio mundial y se encargaron los dueños de la cadena, de quedarse con la mayor parte ya que allí se reparte el mayor porcentaje y se transfiere esto a los países como los nuestros.

Durante ocho meses para el Ministerio del litoral le dio a la Universidad Católica que haga un estudio porque el gobierno pensaba invertir todo los recursos del estado en 10 productos ganadores o productos estrellas. El concepto de Correa era que se invierta en los 10 productos estrellas que no tiene problema para abrirse espacio en el mercado mundial eso iba a generar riqueza en el país, era muchísimo dinero y en el estado del ministro contrato universidad y dijo es verdad, cuánto va a ganar esto acá que todo los recursos dl país se iban a invertir en la cadena. Nosotros hicimos el análisis y demostramos que el 75% del precio se queda en el exterior que acá en el

Ecuador solo se reparte el 25%, primera cosa. Eso quiere decir que si el Ecuador invertía 100 millones de dólares en 10 productos ganadores salvo el cacao, ahí si general en los 10 productos ganadores. Nosotros le decíamos al ministro supongamos 1000 millones para hacerle fácil, si están dispuestos a hacer que el Comercio Mundial sea de 750 millones se queden afuera y sean más rico y solo se va a repartir acá 250 millones, está bien. Lo que no pueden decir ustedes que esto a quedar el 100 % acá, no esto se va por la estructuras de las cadenas de valor que están en todas partes. Nosotros hicimos los 10 ganadores: cacao, café, balsa, madera (diferentes tipos), pesca, camarón... etc. Sacamos el promedio nacional, en algunos era de 22 y en otros mayor pero no pasaban de 25. Habían muchos ganadores aquí como las navieras se llevan el 8 % del negocio son datos duros que nosotros los conseguimos, la banca se lleva 3% etc. Todo se reparte de acuerdo al esfuerzo de ellos. Nosotros decíamos que es una pirámide invertida pero no solo es el Ecuador sino el Mundo. Fuimos más allá y buscamos las diferentes cadenas de los 10 productos y siempre las cadenas de valor acá al final nunca hay más de 6, siempre esa entre 4 y 6. En el cacao son 5, los que dominan el mercado mundial lo que están primero esperando la caída de la "piñata" los demás están atrás, por eso es necesario verlo desde ese proceso estructural. Ustedes ven el café y el calzado terminan en 4 o 6. Entonces la pregunta es ¿Cómo es posible todo eso? La clave está en el Precio. Sabemos que el precio se definen los mercados, lo único que hacen los precios es definir mercados como la oferta & demanda y define un precio. ¿Cómo se genera esto? Porque el precio es volátil en los mercados y ustedes tienen el precio volátil en el tiempo, habrá alguien que pierda y gane con este precio, habrá alguien que ganará mucho y perderá mucho si se fijan en el precio. ¿Cómo es que se hace? Justamente al darle el tratamiento aquí – De *commodities* y al impedir que

funcionen los mercados aquí y funcionan los *commodities* acá. Desde acá se regulan el destino de estos países y se los deja ahí. Para eso es toda una estructura que esta armada: la banca, el mercado de valores toda una estructura que esta armada para sostener todo esto y en todos los mercados petróleo. Entonces hay que verlo desde allí. Desde allí yo partiría. Ahora yo si entro a lo que ustedes me dicen. ¿Cómo se puede luchar contra esto? Claro que lo han hecho y muchos países lo han hecho. La idea que ustedes tienen por ejemplo. El mercado de la carne de cerdo en los países del norte de Europa se produce mucha carne de cerdo, es la misma situación se les impone esta misma regla. Que hicieron las asociaciones de productores de carne de cerdo. Aquí hay asociaciones de productores. Nuestras asociaciones se encargan es crear un movimiento para presionar al gobierno que les dé más dinero y no buscan ganar. En Europa se crearon en Noruega y Dinamarca el poder lo tienen ellos que pudieron lograr romper con la idea que ustedes tienen e hicieron las asociaciones pero solo para que se encarguen de fijar el precio, ya que ustedes no le pueden pedir a un agricultor de cacao mientras esta en su plantación y este con su computador en Nueva York, eso no le puede pedir. Esa es la razón que el sistema se generó así, y saben que siempre estos están en la deriva, si alguien no los ayuda siempre están a la deriva entonces la respuesta se hizo en otras partes de la asociaciones de productores donde contratan a jóvenes que salen de la universidad y solo los tienen ahí en los mercados fijando y fijando para cubrir esta volatilidad de precio que no queden en el más de uno. Yo vengo años con un poco de gente que el Ecuador debería de hacer todo eso, me he reunido con la asociación de productores pero no. Aquí es político y hasta que no cambiemos esa estructura no entendamos el problema la situación seguir grave.

Ahora veremos ¿Porque se da el problema? Un mercado trabaja con estándares, esto quiere decir que le mercado dice que defina el producto, defina la calidad, defina las condiciones y definan muchas cosas, las transacciones todo eso trabajan con estándares, Nosotros creemos que a veces que es cuestión de entrar y ver el precio del oro & la USA troy, pero compre una onza, no la vende. Porque el lote mínimo de venta en la USA Troy es de \$250.000 en ciertos mercados y en otros mercados está arriba del millón. Entonces es una falacia que alguien este atrás del mercado creyendo que va a ganar si compro una pepita de oro y va a ganar en el mercado fluctúa no existe eso. Este estructurado de otra forma, de una forma que se haga complicado para no competir sobre el precio entonces hay que ver el primer paso: El Asesoramiento, una empresa que sepa sobre esta y que le diga a la gente lo que realmente está en juego, Esa empresa va a dar un fuerte servicio al cliente por ejemplo. Pregúntenle a un exportador de cacao, ¿que vende usted? Cacao en grano. A ¿Quién le vende? - Aun *bróker* en Nueva York. Y como le paga El – Dólares por toneladas. Perfecto. ¿Qué tipo de cacao? – Cacao pequeño, mediano y grande. Le llaman AS, 2S y 3S y algo más, además la humedad debe ser baja o sea sabe ciertas cosas pero no conoce estándar y lo que no conoce

Eso está en todo y hay mecanismos en que los ahorca, como en la pesca. Un pescador artesanal te dice van y dan el mismo toque. Te lo financian, te lo van pagando con productos quedan endeudados para toda la vida y nunca termina de pagar. Cuando ya está por pagar todo le dan otro motor. Esa es la forma que siempre les vendan a ellos entonces es complejo pero se necesita que la técnica este siempre ahí y ahí donde yo veo que no entra los contratos que firman muchos productores. Yo cuando estaba en Nestle comprábamos muchas frutas incensarías. Mercado maracuyá estaba como por ejemplo en \$5000 y venían los productores a

decirnos que querían vendernos el producto en contrato por tonelada a un año y preguntábamos a ¿cuánto quería venderlo? Nos respondían que le aseguremos los \$500 que eso es menos del precio. Allí hay una desproporción aquí creada por los países que tienen sus intereses. Porque ellos quieren alejar el concepto ese. Por eso PORTER y muchas teorías que se enseñan en la universidad es para que se concentren acá y no allá. Eso es intocable. Por ejemplo Samir Amin lo explica muy claramente después muchos autores más entonces al proyecto de ustedes no lo veo más bien es necesario, importante. Depende también en donde se quieren posesionar ya que se pueden posesionar en cualquier parte, la asistencia técnica se necesita. Nuestra universidad es lo que yo siempre digo la diferencia entre un contador y un financista es que el contador camina hacia atrás, historia o transacciones ya hechas. El financista camina hacia adelante, no se la juega. Hacen falta financista. Si usted cierra hoy y fija un precio y comienza a comprar durante un mes y eso lo hace todo el mundo. Durante 15 días lo prepara y de ahí lo embarca y demora 6 días, mientras los tramites y demás papeleos se tomara 2 meses entonces este va a llegar a New York el 14 de Abril, investigue en internet y vea los precios como son: enero , marzo y mayo. Allí veremos el precio x toneladas. Supongamos que en Enero este en \$2.500 en Marzo \$2.450 y mayo \$2.700. Si lo fijamos hoy al precio y llamamos al *bróker* y decíamos que lo fije al precio de \$2.500 pero ese no era el precio sino teníamos que tomar en cuenta el precio que llegara la embarcación que sería el precio más cercano al de mayo de \$2700 y los ecuatorianos las fijaban en \$2500 lo cual perdían \$200 solo en la fijación por la ignorancia de esto. Esto solo es en *commodities*, ahora en los documentos financieros de la banca negocia ocurre exactamente lo mismo, esto pasa por la ignorancia y no hay parte técnica. Fue esa la razón que me vine a la universidad.

## Anexo 4: Contrato de Arrendamiento de la oficina situada en el centro de la ciudad de Guayaquil

### CONTRATO DE ARENDAMIENTO

En la ciudad de Guayaquil, con fecha..... comparecen a la celebración del presente contrato, por una parte. La compañía..... con R.U.C. N°..... Y debidamente representada por su representante Legal ..... por su propios derechos y por los que representa, portador de la CI. N° ..... a quien para efectos de este contrato se la podrá también denominar como **EL ARRENDADOR**, y por otra parte. La compañía..... con R.U.C. N°..... y debidamente representada por ..... por sus propios derechos y por los que representa, portador de la CI. N° ..... a quien para efectos previstos en este contrato se la denominará como **EL ARRENDATARIO**. Ambos representantes certifican sus calidades con las copias de sus respectivos nombramientos, las cuales se adjuntan al presente contrato.

Las partes de común acuerdo han convenido someterse a las cláusulas del presente contrato de arrendamiento.

#### **CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-**

EL ARRENDADOR es legítimo propietario de la Oficina N°..... Ubicada en..... de la TORRE A, del complejo Inmobiliario World Trade Center Guayaquil. La oficina en mención cuenta con un área total de **50 metros cuadrados**, y del estacionamiento N° **11J6**, ubicado en el sótano numero **DOS**. El complejo Inmobiliario se levanta sobre la manzana N° 111 en la Avenida Francisco de Orellana, Cdla. Kennedy Norte de la Ciudad de Guayaquil.

El inmueble se entrega en excelentes condiciones con puertas y cerraduras, instalaciones de energía eléctrica, teléfonos, aire acondicionado central y sus ductos, agua potable y servidas, dos baños con sus respectivos lavabos, sanitarios y griferías, sistema de alarma contra incendio, medidor de agua potable, máquina de aire acondicionado y sus controles, espejos, difusores, lámparas eléctricas y un estacionamiento de vehículos que está listo para ser utilizado.

#### **CLÁUSULA SEGUNDA: ACEPTACION Y DESTINO DEL INMUEBLE.-**

Con los antecedentes expuestos el ARRENDADOR da en arrendamiento al ARRENDATARIO los bienes inmuebles materia de este contrato, los cuales se encuentran descritos en la cláusula anterior.

En este local funcionara una oficina dedicada al giro de actividades permitidas por el Reglamento de Administración y Copropiedad del Complejo Inmobiliario, que deberán ser compatibles y acordes a los niveles de excelencia, calidad y prestigio del mismo, y , el estacionamiento será utilizado exclusivamente para parqueo vehicular.

#### **CLÁUSULA TERCERA: ESTADO DE CONSERVACION Y MANTENIMIENTO DEL BIEN ARRENDADO.-**

El Arrendatario declara que recibe el inmueble anteriormente descrito en perfecto estado y a su entera satisfacción y que la misma cuenta con todos los requisitos que exige la ley de Inquilinato, obligándose el Arrendatario a entregarlas en las mismas condiciones que las recibe, salvo el desgaste natural por efectos de su uso normal, o a pagar todas las reparaciones de los daños o pérdidas que cause.

El Arrendatario se compromete a realizar el mantenimiento de la central de aire acondicionado que se encuentra dentro de la oficina cada seis meses y para el efecto deberá entregar al arrendador, sin solicitud alguna por parte de éste, las facturas de limpieza como prueba de su mantenimiento.

Por otra parte, El Arrendatario podrá hacer modificaciones o mejoras al inmueble, siempre y cuando tenga la aprobación escrita y expresa del Arrendador y en todo caso, quedaran en beneficio del bien arrendado, cualquier cosa que hiciera sin derecho a indemnización de ninguna clase.

#### **CLÁUSULA CUARTA: RESPONSABILIDAD DEL ARRENDATARIO.-**

El Arrendatario notificara por escrito al Arrendador en un plazo no mayor de quince días, después de haber recibido formalmente la oficina, cualquier novedad, daños o indicios de que pueda ser necesaria alguna reparación en el bien arrendado y de no hacerlo será responsable de los daños existentes en la oficina.

Asimismo el Arrendatario se obliga a mantener la oficina recibida en arrendamiento, con el aseo y limpieza necesarios y toda negligencia a este respecto dará derecho a la parte Arrendadora para exigir la



correspondiente indemnización de daños y perjuicios y aun para pedir la terminación del presente contrato.

**CLÁUSULA QUINTA: CANON DE ARRENDAMIENTO.-**

Las partes han convenido fijar el canon de arrendamiento mensual por el inmueble objeto del presente contrato (oficina y parqueo) la suma ..... más el 14 % del impuesto al valor agregado (IVA).

Las mensualidades serán pagadas por el ARRENDATARIO, en forma directa al ARRENDADOR, o la persona que el designe y por adelantado, dentro de los primeros cinco días hábiles de cada periodo mensual del arrendamiento, y este a su vez emitirá la correspondiente factura.

En todo caso, si el ARRENDATARIO no cancela el canon de arrendamiento pactado, dentro de los primeros cinco días hábiles de cada mes, a partir del sexto día hábil se constituirá en mora y deberá por tanto pagar además el interés de 10% anual por cada día de mora.

El canon de arrendamiento se incrementara anualmente en un 5% sobre el canon inmediato anterior. En el canon de arrendamiento no están incluidas las alícuotas de administración y mantenimiento ordinarias y extraordinarias, las mismas que serán canceladas por el arrendatario.

**CLAUSULA SEXTA: PLAZO Y VIGENCIA**

El plazo de este contrato es de UN AÑO, contado a partir del ..... Si el Arrendatario decide continuar utilizando el inmueble podrá hacerlo, en cuyo caso el canon de arrendamiento tendrá un incremento anual del 5%. En caso de que cualquiera de las partes decida dar por terminado el contrato podrá hacerlo previa notificación escrita en la otra parte, por lo menos con noventa días de anticipación. No obstante en el plazo estipulado, EL ARRENDADOR podrá dar por terminado este contrato en cualquier momento, aún antes de su vencimiento, por incumplimiento del ARRENDATARIO a cualquiera de las condiciones y términos previstos en este contrato. En virtud de la presente estipulación el ARRENDATARIO se obliga a entregar los inmuebles objeto del presente contrato, dentro de los 30 días calendarios posteriores a la fecha de su notificación, caso contrario, pagara al ARRENDADOR una multa del 3.33% del valor mensual del canon de arriendo por cada día de retraso en la entrega.

**CLAUSULA SÉPTIMA: DEL PAGO DE LAS EXPENSAS POR MANTENIMIENTO Y ADMINISTRACIÓN.-**

El ARRENDATARIO se obliga a cancelar cada mes el valor de la expensa común, fijada en la cantidad de TRESCIENTOS CINCUENTA Y SIETE CON 59/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (\$357.59) correspondiente a las alícuotas de mantenimiento de la oficina y parqueo ordinarias y extraordinarias objetos de este arrendamiento descritos en la cláusula primera, segunda y quinta, correspondiéndole cancelar directamente a la Administración del Complejo Inmobiliario WORLD TRADE CENTER GUAYAQUIL, de conformidad con el Reglamento de Propiedad y Administración del Complejo Inmobiliario WORLD TRADE CENTER GUAYAQUIL, al cual las partes se someten de manera expresa y sin limitación, y del cual manifiestan ser conocedores de su contenido.

Así mismo el ARRENDADOR pone en conocimiento y así lo acepta el ARRENDATARIO que el valor mensual de alícuota incrementara anualmente, según lo que se apruebe en asamblea general de copropietarios del edificio World Trade Center que se realiza cada año.

**CLAUSULA OCTAVA: OBLIGACIONES Y CONDICIONES.-**

Finalizando el presente contrato EL ARRENDATARIO se somete a entregar los inmuebles arrendados al ARRENDADOR, en el mismo estado que los recibió, salvo el desgaste natural por efectos de su uso normal, y durante la ocupación de los inmuebles, deberá darles mantenimiento necesario para su debida conservación, incluyendo los equipos de aire acondicionado; cualquier mejora que se realice en los inmuebles arrendados quedara a beneficio y sin costos del ARRENDADOR, al término del presente contrato, sin que esta última deben reconocerle valor alguno a la primera por este concepto.

El ARRENDADOR podrá dar por terminado el contrato de arrendamiento y pedir la desocupación y entrega del inmueble arrendado antes del vencimiento del plazo por ser su exclusiva voluntad por cualquiera de las causales determinadas por la ley de inquilinato específicamente y además por cualquiera de los siguientes causas:

a.- Falta de Pago de los cánones de arrendamiento correspondientes a dos meses.

b.- Utilización del inmueble para fines diferentes a lo estipulado en este contrato.

c.- Sub- arrendamiento, cesión o traspaso de derechos sin previo consentimiento escrito del ARRENDADOR.

d.- Infringir la prohibición de no introducir o mantener materiales que pongan en peligro el inmueble materia del arrendamiento, el Complejo World Trade Center o a sus ocupantes.

#### **CLÁUSULA NOVENA.- PROHIBICIONES.-**

Al ARRENDATARIO le está prohibido:

1.- Introducir materiales inflamables que puedan causar daño a los inmuebles arrendados y poner en peligro el Complejo World Trade Center o a sus ocupantes.

2.- Introducir explosivos y sustancias ilegales

3.- No podrá ceder, traspasar, permutar, subarrendar el local arrendado por ningún concepto

4.- Destinar los inmuebles arrendados a un uso diferente al determinado en este contrato.

#### **CLÁUSULA DECIMA: FONDO DE GARANTIA.-**

A la firma del presente contrato el Arrendatario declara que ya entregó al Arrendador la suma de US\$ 4.100.00 (CUATRO MIL CIENTO 00/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA), los que servirán como fondo de garantía para responder por los daños o deterioros que el ARRENDATARIO pudieran ocasionar al inmueble objeto del presente contrato, sin que la cuantía del fondo limite la responsabilidad del arrendamiento en caso de que el costo de la reparación de los daños o deterioros sea superior al monto del depósito. El valor del fondo de garantía será reembolsado si el arrendatario devuelve el inmueble en las mismas condiciones en las que recibió a satisfacción del arrendador, salvo el desgaste natural para su uso normal, en un plazo hasta treinta días desde la fecha de terminación del presente contrato.

#### **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA: RECEPCION DE LOS INMUEBLES.-**

La entrega-recepción de los inmuebles materia en esta negociación, se efectuara mediante una acta que suscriban las partes, de igual manera se efectuara la suscripción de una acta de entrega- recepción, al momento en que el ARRENDATARIO desocupe el bien inmueble, el mismo que lo deberá entregar en iguales condiciones a las que la recibió, salvo el desgaste natural por su uso normal. Estos documentos servirán como habilitantes en este contrato de arrendamiento.

#### **CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: RENUNCIA DE DERECHOS.-**

En vista de que el presente contrato de arrendamiento comprende el arriendo no solo de la oficina sino de los bienes inmuebles que se encuentran detalladas en la cláusula primera de este contrato, el ARRENDATARIO renuncia a todo reclamo posterior con relación al canon de arriendo fijado por la oficina de inquilinato al estipulado en el presente contrato, dicha diferencia la deja a favor del ARRENDADOR, renunciando por tanto a toda reclamación, lo cual no está prohibida por mirar exclusivamente el interés individual del renunciante, de conformidad con lo previsto en el Art. 11 del Código Civil vigente. Deja expresado que renuncia en forma expresa el derecho establecido en el Art. 18 de la ley de inquilinato actualmente en vigencia.

#### **CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: VENCIMIENTO ANTICIPADO DEL CONTRATO.-**

En caso de que el Arrendatario expresare su deseo de entregar los inmuebles antes del vencimiento del presente contrato y se encontrare incurso en algunas de las estipulaciones establecidas como obligación adicional, esto es por falta de pago de los servicios básicos instalados en el inmueble, como son agua, luz, teléfono, internet, etc., deberá pagar a la arrendadora el canon de arrendamiento completo del mes en curso y, además, tres meses de canon extras por concepto de indemnización por incumplimiento de contrato, además del pago de los valores que por cualquier concepto adeuden.

#### **CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: CLAUSULA ESPECIAL.-**

El arrendatario está de acuerdo que durante la vigencia de este contrato, en caso de que el dólar estadounidense ya no sea la moneda de curso legal en el Ecuador, seguirá cancelando los cánones de arriendo con la moneda

que se pactó a la suscripción de este contrato, es decir DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA.

**CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: DOMICILIO, JURISDICCION Y COMPETENCIA.-**

En caso de controversia las partes renuncian a fuero y domicilio y se sujeta a la jurisdicción, trámite y jueces competentes de Guayaquil y a las disposiciones de la Ley de Inquilinato, del Código Civil y de otras leyes aplicables en todo en cuanto no lo hubiere estipulado.

Las PARTES manifiestan que se encuentran conformes con todo lo estipulado EN ESTE CONTRATO, RATIFICANDOSE en ello y firman para constancia, en tres ejemplares de un mismo tenor, en la Ciudad de Guayaquil, .....

**EL ARRENDADOR**

**FIRMA**

**EL ARRENDATARIO**

**FIRMA**

## Anexo 5: Tabla de Inversiones de Activos Fijos y sus depreciaciones

### PLAN DE INVERSIONES

#### ACTIVOS FIJOS

Equipos y Accesorios	\$	2.315,00
Muebles de Oficina	\$	2.790,00
Equipos de Computación	\$	7.090,00
Instalaciones	\$	300,00

#### Activo Diferido

Software	\$	2.000,00
----------	----	----------

<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$</b>	<b>14.495,00</b>
--------------------------	-----------	------------------

**Tabla Depreciación, mantenimiento y seguros de los activos fijos**

				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Depreciación	Valor	% Valor residual	Vida útil Dep	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486	\$ 486
Equipos y Accesorios	2.315,00	10%	10	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35	208,35
Muebles de Oficina	2.790,00	10%	10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10
Equipos de Computación	7.090,00	10%	3	2.127,00	2.127,00	2.127,00	-	-	-	-	-	-	-
Instalaciones	300,00	10%	10	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Amortización	Valor	% Valor residual	Vida útil Dep	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180
Amortización de Activo diferido	2.000,00	10%	10	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00

## Anexo 6: Tabla de Amortización del Financiamiento obtenido

TABLA DE AMORTIZACIÓN		
CAPITAL	\$	7.090
TASA DE INTERES		15,00%
PLAZO		3 años
GRACIA		0 años
TIPO DE AMORTIZACION		<b>Capital Fijo</b>
Frecuencia de pagos		12 al año

Año	Periodo	Capital Inicial	Interés	Amortización Capital	Dividendo	Saldo Capital
1	1,00	7.090,00	88,63	196,94	285,57	6.893,06
1	2,00	6.893,06	86,16	196,94	283,11	6.696,11
1	3,00	6.696,11	83,70	196,94	280,65	6.499,17
1	4,00	6.499,17	81,24	196,94	278,18	6.302,22
1	5,00	6.302,22	78,78	196,94	275,72	6.105,28
1	6,00	6.105,28	76,32	196,94	273,26	5.908,33
1	7,00	5.908,33	73,85	196,94	270,80	5.711,39
1	8,00	5.711,39	71,39	196,94	268,34	5.514,44
1	9,00	5.514,44	68,93	196,94	265,88	5.317,50
1	10,00	5.317,50	66,47	196,94	263,41	5.120,56
1	11,00	5.120,56	64,01	196,94	260,95	4.923,61
1	12,00	4.923,61	61,55	196,94	258,49	4.726,67
2	13,00	4.726,67	59,08	196,94	256,03	4.529,72
2	14,00	4.529,72	56,62	196,94	253,57	4.332,78
2	15,00	4.332,78	54,16	196,94	251,10	4.135,83
2	16,00	4.135,83	51,70	196,94	248,64	3.938,89
2	17,00	3.938,89	49,24	196,94	246,18	3.741,94
2	18,00	3.741,94	46,77	196,94	243,72	3.545,00
2	19,00	3.545,00	44,31	196,94	241,26	3.348,06
2	20,00	3.348,06	41,85	196,94	238,80	3.151,11
2	21,00	3.151,11	39,39	196,94	236,33	2.954,17
2	22,00	2.954,17	36,93	196,94	233,87	2.757,22
2	23,00	2.757,22	34,47	196,94	231,41	2.560,28
2	24,00	2.560,28	32,00	196,94	228,95	2.363,33
3	25,00	2.363,33	29,54	196,94	226,49	2.166,39
3	26,00	2.166,39	27,08	196,94	224,02	1.969,44
3	27,00	1.969,44	24,62	196,94	221,56	1.772,50
3	28,00	1.772,50	22,16	196,94	219,10	1.575,56
3	29,00	1.575,56	19,69	196,94	216,64	1.378,61
3	30,00	1.378,61	17,23	196,94	214,18	1.181,67
3	31,00	1.181,67	14,77	196,94	211,72	984,72
3	32,00	984,72	12,31	196,94	209,25	787,78
3	33,00	787,78	9,85	196,94	206,79	590,83
3	34,00	590,83	7,39	196,94	204,33	393,89
3	35,00	393,89	4,92	196,94	201,87	196,94
3	36,00	196,94	2,46	196,94	199,41	0,00

## Anexo 7: Detalle de Gastos de Administración y Venta

1.1 Cálculo de Remuneraciones										
SALARIO BASICO		\$ 375,00								
APORTE PATRONAL		12,15%								
CARGO	N°	SUELDO	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL POR PERSONA	MES	ANUAL
									COSTO TOTAL EMPRESA	COSTO ANUAL EMPRESA
Gerente General	1	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 31,25	\$ 62,50	\$ 124,95	\$ 182,25	\$ 2.025,95	\$ 2.025,95	\$ 24.311,40
Gerente Comercial	1	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 31,25	\$ 62,50	\$ 124,95	\$ 182,25	\$ 2.025,95	\$ 2.025,95	\$ 24.311,40
Secretaria	1	\$ 375,00	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 15,63	\$ 31,24	\$ 45,56	\$ 529,93	\$ 529,93	\$ 6.359,10
Programador	1	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 31,25	\$ 33,33	\$ 66,64	\$ 97,20	\$ 1.095,09	\$ 1.095,09	\$ 13.141,08
Soporte	1	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 31,25	\$ 33,33	\$ 66,64	\$ 97,20	\$ 1.095,09	\$ 1.095,09	\$ 13.141,08
Asesor - Senior	1	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 31,25	\$ 41,67	\$ 83,30	\$ 121,50	\$ 1.361,05	\$ 1.361,05	\$ 16.332,60
Asesor - Junior	1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 31,25	\$ 25,00	\$ 49,98	\$ 72,90	\$ 829,13	\$ 829,13	\$ 9.949,56
									<b>\$ 8.962,19</b>	<b>\$ 107.546,22</b>

### 1.2 Cálculo de Servicios Básicos

TIPO	U/M	VALOR/MES	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	mes	\$ 230,00	\$ 2.760,00
Agua Potable	mes	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono	mes	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	mes	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Celular	mes	\$ 50,00	\$ 600,00
		<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 6.000,00</b>

### 1.3 Otros Gastos Administrativos

TIPO	U/M	VALOR/MES	VALOR ANUAL
Arriendo Oficina	mes	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Honorarios Legales	mes	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Honorarios Contables	mes	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Honorarios Broker Internacional	mes	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Licencia y dominio informatico	mes	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Mantenimiento de Equipos	mes	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Seguros	mes	\$ 86,73	\$ 1.040,76
		<b>\$ 2.986,73</b>	<b>\$ 35.840,76</b>

### 2.1 Otros Gastos de Ventas

TIPO	U/M	VALOR/MES	VALOR ANUAL
Movilización y viaticos	mes	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Capacitaciones	mes	\$ 50,00	\$ 600,00
Alimentación	mes	\$ 50,00	\$ 600,00
Publicidad	mes	\$ 200,00	\$ 2.400,00
		<b>\$ 400,00</b>	<b>\$ 4.800,00</b>





Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea; Toro Jaramillo Gabriela del Rocío** con C.C: # **0930471669** y C.C: # **0925315764** autoras del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de *commodities*** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 20 de Marzo del 2017

f. Lisbeth Rivadeneira

Nombre: **Rivadeneira Nugra Lisbeth Andrea**

C.C: **0930471669**

f. Gabriela Toro

Nombre: **Toro Jaramillo Gabriela del Rocío**

C.C: **0925315764**

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de <i>commodities</i> .		
<b>AUTOR(ES)</b>	Rivadeneira Nugra, Lisbeth Andrea; Toro Jaramillo, Gabriela del Rocío		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Jácome Ortega Xavier Omar Ph.d		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Gestión Empresarial Internacional		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	20 de Marzo del 2017	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	23 - 160
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Economía Sectorial e Internacional, Organización Industrial y Políticas Gubernamentales		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	COMMODITIES, ABASTECIMIENTO, ESPECULADORES, RIESGOS, FACTIBILIDAD, ASESORÍA.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>	<p>El propósito del presente trabajo de titulación es evaluar la factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una empresa asesora en gestión de riesgos de commodities, enfocada en las empresas que tienen como necesidad el abastecimiento a través de importación de materias primas que se negocian en la Bolsa de Comercio de Chicago, y también se enfoca en brindar servicios a especuladores que buscan obtener rendimientos financieros producto de las oportunidades que se generen en las bolsas internacionales. Para llevar a cabo este trabajo se realizó un análisis del entorno de la industria y un estudio de mercado de las oportunidades que tendrían las empresas de gestión de riesgos de commodities en el Ecuador, de lo cual mediante la aplicación de entrevistas a expertos se llegó a la conclusión de que no hay una oferta estructurada de asesores en la materia, y que existe un nicho en este tipo de servicio financiero por ser explotado. Se planteó los aspectos organizacionales respecto a la implementación de una empresa de asesoría de gestión de riesgos de commodities en talento humano, equipos, e infraestructura tecnológica, lo cual fue valorado para realizar la evaluación financiera del proyecto mediante la proyección de estados financieros, y el análisis de sensibilidad de los mismos, dando como resultado un Valor Actual Neto positivo y una Tasa interna de retorno superior al Costo de capital del proyecto, concluyendo que es viable la ejecución de una compañía de asesoría financiera en commodities.</p>		
<b>PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-998899542 ; +593-996523546	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:gaby-toro-j9@hotmail.com">gaby-toro-j9@hotmail.com</a> <a href="mailto:lisbeth.rivadeneira.n@gmail.com">lisbeth.rivadeneira.n@gmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):::</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth <b>Teléfono:</b> +593-9-84228698 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec">cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			