

***COMPRA DE MATERIAS PRIMAS
EN EL MERCADO DE
DERIVADOS A TRAVES DE LA
BOLSA NACIONAL
AGROPECUARIA EN LA
EMPRESA INDUSTRIA LA
FRAGANCIA DE BUCARAMANGA***

OBJETIVO GENERAL

- Conocer las ventajas y desventajas económica, técnica y financiera en la implementación de una nueva estructura de costos que capitalice la empresa INDUSTRIAS LA FRAGANCIA por medio de la negociación para la compra de cacao y café a través de la bolsa nacional agropecuaria.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Conocer las características del **entorno competitivo** en el **mercado *tradicional*** de oferta y demanda para el cacao, el café y sus relacionados.

MERCADO TRADICIONAL

- **Cooperativa Cafetera del nororiente Colombiano Itda. COOPECAFENOR LTDA**
- **Federación Nacional de Cacaoteros. FEDECACAO**



VENTAJAS

- La participación de estos entes dinamizan el mercado y son escenarios de comercialización de gran apoyo tanto para productores como compradores de las materias primas.
- Estas cooperativas transmiten a los productores los gustos, los deseos y las exigencias de los consumidores, con el fin de que produzcan según la calidad, la cantidad y el precio que impone el mercado y el lugar donde la producción sea más competitiva y sirven de vínculo entre la oferta y la demanda.
- Las cooperativas disponen de una infraestructura adecuada para el almacenamiento, transporte, clasificación y conservación de las materias primas lo que asegura a sus asociados la venta de sus cosechas.

DESVENTAJAS

- Constante volatilidad de los precios de las materias primas.
- No garantiza a los compradores de las materias primas el abastecimiento necesario para sus procesos de producción, como tampoco homogeneidad en la calidad.
- No cumplen a cabalidad el objetivo de ser escenarios de comercialización y por el contrario se han convertido en agentes comprador-vendedor que ensanchan la cadena de comercialización.
- Las asociaciones no son fuentes de financiación para sus clientes ya que la forma de pago con la que trabajan es estrictamente de contado.

ESTADÍSTICAS DE PRECIOS

ESTADÍSTICA DE PRECIOS DEL AÑO 2004 PARA EL CAFÉ Y CACAO

MES	CACAO		CAFÉ	
Ene-04	\$ 4.243,70		\$ 1.984,95	
Feb-04	\$ 4.222,70	Bajo	\$ 2.065,81	Subió
Mar-04	\$ 4.029,40	Bajo	\$ 2.074,23	Subió
Abr-04	\$ 4.005,60	Bajo	\$ 1.980,48	Bajo
May-04	\$ 3.897,60	Bajo	\$ 2.068,63	Subió
Jun-04	\$ 3.901,20	Subió	\$ 2.250,45	Subió
Jul-04	\$ 3.839,80	Bajo	\$ 2.565,48	Subió
Ago-04	\$ 3.985,70	Rubio	\$ 2.526,96	Bajo
Sep-04	\$ 3.983,60	Bajo	\$ 2.793,34	Subió
Oct-04	\$ 3.812,90	Bajo	\$ 2.931,53	Subió
Nov-04	\$ 4.066,80	Subió	\$ 3.049,00	Subió
Dic-04	\$ 4.001,90	Bajo	\$ 3.278,94	Subió
PRECIO PROM. CACAO		\$ 3.999,24		

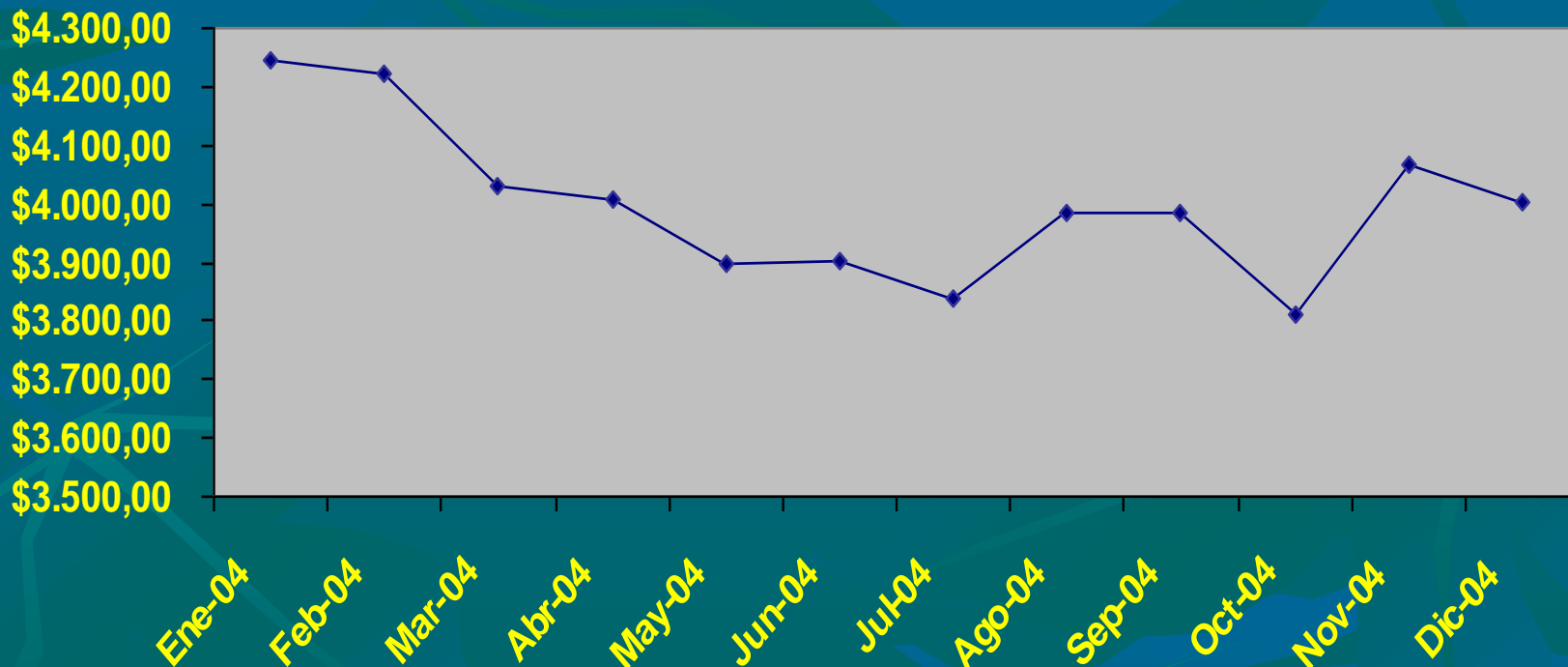
DEMANDA NACIONAL DE CACAO EN GRANO, PRECIOS PROMEDIO DE COMPRA SEGÚN COMPAÑÍAS EN EL AÑO 2004

No.	Compañías chocolateras	Tons.	%	Precio prom. kilo	Valor ventas	Cuota de fomento
					(En millones de pesos)	
1	Nacional de Chocolates	19.913,9	54,8	4.000,2	79.659,8	2.389,7
2	Casa Luker	11.605,3	31,9	3.994,4	46.355,6	1.390,6
3	Gironés	877,3	2,4	4.056,9	3.559,1	106,7
4	Italo	822,1	2,3	4.212,6	3.463,4	103,9
5	Andino	472,4	1,3	3.946,3	1.864,1	55,9
6	Tolimax	423,4	1,2	3.911,4	1.656,3	49,6
7	La Fragancia	399,8	1,1	4.130,5	1.651,4	49,5
8	Comestibles Aldor S.A.	378,2	1,0	4.065,2	1.537,5	46,1
9	Chocolate Caldas	210,3	0,6	3.937,0	826,0	24,8
10	Chocolate Colosal	179,3	0,5	4.113,7	737,7	22,1
11	Jordavila y Cia. Ltda.	159,7	0,4	3.892,0	621,5	18,6
12	Chocolates Triunfo	128,8	0,4	4.495,1	578,8	17,3
13	Chocolate Al Gusto	146,0	0,4	3.768,5	550,4	16,5
14	Colombina S.A.	113,6	0,3	3.460,0	393,0	11,7
15	Demás Fábricas	525,5	1,4	3.875,0	2.036,3	61,8
TOTALES		36.355,6	100	4.001,9	145.492,9	4.364,8

- Fuente: Fedecacao. Estadísticas acerca de la producción nacional registrada de cacao en grano, Bogotá Enero de 2005

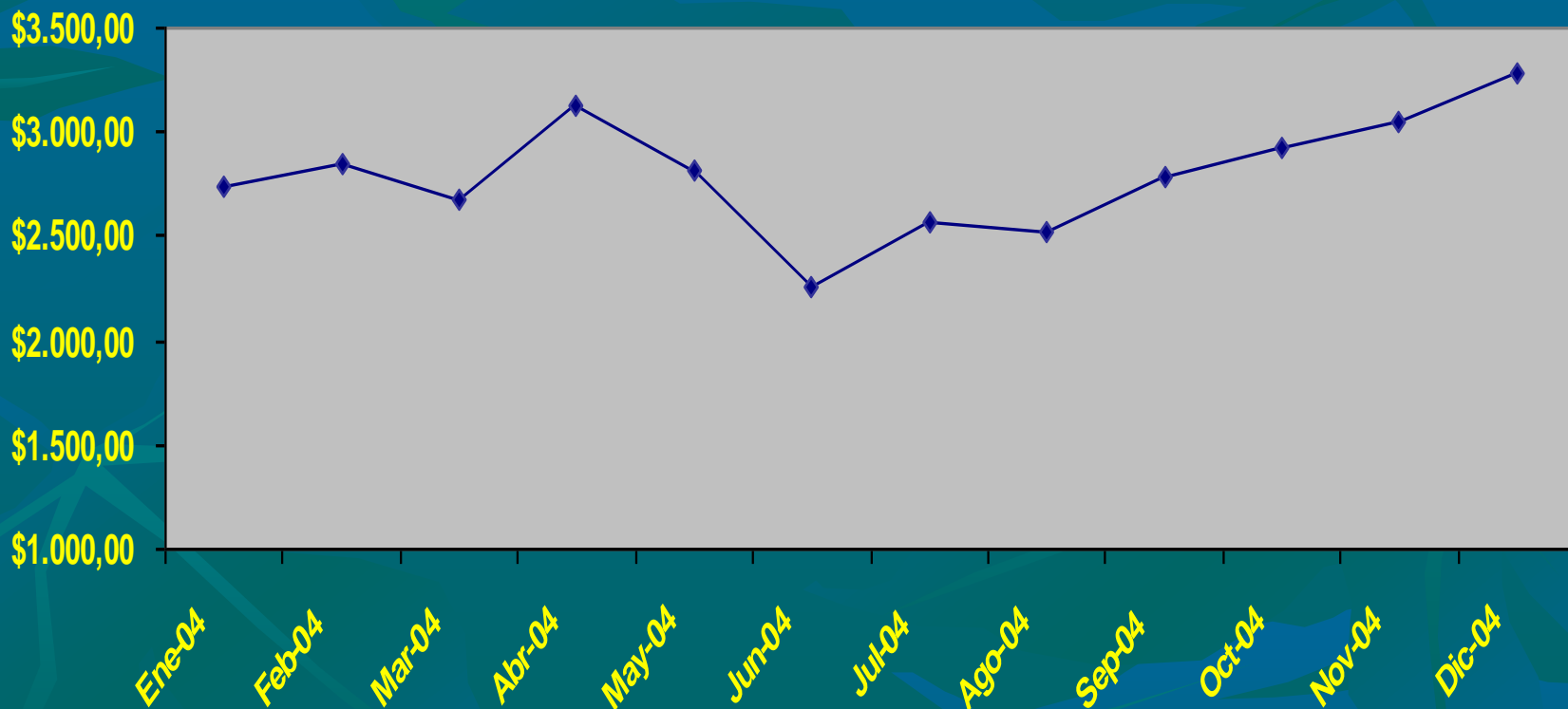
ESTADÍSTICAS DE PRECIOS

PRECIOS DEL CACAO AÑO 2004



ESTADÍSTICAS DE PRECIOS

PRECIOS DEL CAFE AÑO 2004



ESTADÍSTICAS DE PRECIOS

CALCULO VOLATILIDAD AÑO 2004.

CACAO	CAFÉ
-0,0049608	0,03875398
-0,0468573	-0,06027284
-0,0059241	0,15445032
-0,0273324	-0,10307495
0,0009232	-0,22390666
-0,0158639	0,1310154
0,0372927	-0,0151286
-0,0005270	0,1002210
-0,0437959	0,0482865
0,0644664	0,0392892
-0,0160872	0,0727065

MEDIA	-0,0053	0,0165764
DESV	0,0311	0,1058839

ESTADISTICAS DE PRECIOS

CALCULO VOLATILIDAD 1er SEMESTRE 2005.

ESTADISTICA DE PRECIOS DEL AÑO 2005 PARA EL CAFÉ Y CACAO				
MES	CACAO		CAFÉ	
Ene-05	\$ 3.930,50		\$ 3.316,79	
Feb-05	\$ 3.800,10	Bajo	\$ 3.867,38	Subió
Mar-05	\$ 3.825,00	Subió	\$ 4.463,50	Subió
Abr-05	\$ 3.450,00	Bajo	\$ 4.127,00	Bajo
May-05	\$ 4.010,37	Subió	\$ 4.020,79	Bajo
Jun-05	\$ 3.815,12	Bajo	\$ 3.788,38	Bajo

CACAO	CAFÉ
-0,0337393	0,15357983
0,0065311	0,14335594
-0,1031842	-0,07838246
0,1505093	-0,02607235
-0,0499114	-0,05953991

MEDIA	-0,0060	0,0266
DESV	0,0858	0,1010

OBJETIVOS ESPECIFICOS

2. Conocer las características del **entorno competitivo** en el **mercado *financiero*** de oferta y demanda de derivados para el cacao, el café y sus relacionados.

MERCADO FINANCIERO

**BOLSA NACIONAL
AGROPECUARIA**



TIPOS DE NEGOCIACION

- OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO
 - MERCADO DE FISICOS DISPONIBLES
 - EL MERCADO DE FISICOS DE ENTREGA FUTURA
 - EL MERCADO FINANCIERO
- OPERACIONES OTC

BNA_ APLICACIONES

- Principal razón que muestra que será ventajoso para la empresa comprar sus materias primas a través de la BNA?
 - Aseguran el Mejor Precio del mercado, por medio de Firmas Comisionistas.

B/manga: AGROBURSATIL Y SERFINAGRO

BNA_APLICACIONES

- DETERMINACION DEL PRECIO
 - Negociación entre las partes.
 - Precios ofrecidos por el Mercado.
 - Datos Históricos (Garantías BNA).

BNA_ APLICACIONES

- PASOS PARA EFECTUAR NEGOCIACION (Físicos Disponibles o Futuros)
 1. Conocer requerimientos de las partes.
 2. Estudio de posibles acuerdos entre las partes. (Calidad, cantidad, Condiciones de presentación, Forma de Pago, Posible Precio, Fecha y sitio de Entrega)
 3. Solicitud de exigencias de Garantías (FAC)
 4. Firma de Contratos.

BNA_APLICACIONES

ESQUEMA BASICO DE FORWARD



CACAOTERO O
CAFICULTOR

OBLIGACION DE ENTREGAR



DERECHO DE PAGO



COMPRADOR

Garantías del
Contrato

PAGO AL
VENDEDOR



GARANTIZAR EL PAGO DEL
PRODUCTOR AL VENDEDOR.

CCBNA



BNA_ APLICACIONES

■ AGENTES QUE INTERVIENE

Mandante Vendedor: Cacaotero o caficultor

Mandante Comprador: Ej. Industria de Alimentos la Fragancia.

BNA: Recinto donde es celebrada la Negociación.

CCBNA: Es contraparte, evalúa el riesgo y administra las garantías derivadas de la negociación.

■ CARACTERISTICAS FORWARD

Cantidad: Libre.

Precio del Contrato: A Fijar

Calidad: A fijar según Normas ICONTEC

Entrega y Recibo: A Fijar.

BNA_ APLICACIONES

■ GARANTIAS DEL FORWARD

- Pólizas de Cumplimiento por parte del comprador y/o vendedor*

*Estudiadas, Evaluadas y aprobadas por el Comité de Crédito de la BNA, el cual busca Minimizar el Riego y viabilizar la negociación.

■ COSTOS DE NEGOCIACION

- Comisiones que van del 4 al 8 por mil, en base al monto total del Contrato.

BNA_ APLICACIONES

CONTRATO FORWARD

VENTAJAS.

- **Mentalidad empresarial, porque le mercado define Qué, Cómo y Cuando Producir.**
- **Las condiciones predeterminadas de comercialización generan mayor productividad.**
- **Un incumplimiento cierra las puertas del crédito y del Mercado a los agricultores e integradores.**
- **Garantizar un ingreso mínimo para los productores.**

VENTAJAS

- El escenario de comercialización que ofrece la BNA S.A. garantiza a los productores, agroindustriales, inversionistas y al público en general, condiciones de:
 - Transparencia
 - Honorabilidad
 - Seguridad y Cumplimiento
- Los futuros permiten a los empresarios dedicarse a sus negocios totalmente, su objeto social específicamente y no preocuparse de las variaciones de los precios el mercado donde se desempeñan.
- Estos instrumentos derivados les permitirán a los inversionistas y administradores del riesgo de todo tipo, beneficiarse de los cambios de precios anticipados o protegerse de los riesgos inherentes a las posiciones del mercado.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

3. Determinar la alineación entre el **aparato productivo** necesario en la empresa y la demanda planteada por el mercado *tradicional* y financiero para el cacao, el café y sus relacionados.

INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA FRAGANCIA LTDA

- La capacidad instalada de la empresa esta totalmente aprovechada.
- En estos momentos se encuentra en proceso de expansión de la plata física con la construcción de una nueva sede de Producción.
- Seria necesario que la empresa contara con una persona con el conocimiento necesario para la implementación y buen manejo de estos instrumentos financieros. Además que se afiance la cultura de la utilización de estos nuevos instrumentos.

INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA FRAGANCIA LTDA

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
Razon Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	2,9
Productividad del capital de trabajo	Ventas / KTNO	4
Capitalizacion Total	<u>Deuda a Largo Plazo</u>	1,30%
	Deuda a Largo Plazo + Patrimonio	
Rotacion de Cartera	Ventas a Credito/Promedio Cartera	6,22
Dias de Cuentas por Cobrar	360 / Rotacion Cartera	58
Capitalizacion Total	Costo de Ventas / Inventario Promedio	6,87
Dias de Rotacion Inventario	360 / Rotacion Inventario	52,43
Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	24,74%
Margen Bruto	Utilidad Bruta / Ventas	31,07%
Margen de Utilidad antes Impto	UAI / Ventas	5,77%
Rentab. Del Patrimonio antes Impto	UAI / Patrimonio	16,76%
Rentabilidad Operativa del Activo	UAII / Activos	17,24%
Rentabilidad del Activo antes de Impto	UAI / Activos	12,50%
Rotacion de Activos	Ventas / Activos	2,17
Rotacion de Activos corrientes	Ventas / Activos corrientes	2,95
Dias de activo corriente	360 / Rotacion Activos ctes	122
Rotacion de Activos corrientes 2003	Ventas / Activos corrientes	3,61
Dias de activo corriente	360 / Rotacion Activos ctes	100
Cobertura de Intereses	Utilidad Operativa / Intereses	2,16
Rotacion de Cuentas por Pagar	Compras a Credito / Promedio de C x P	21,21
Dias de Rotacion Cuentas x Pagar	360 / Rotacion C x P	17

INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA FRAGANCIA LTDA

COMPRAS = CMV+INV FINAL-INV INICIAL=	\$	6.314.222.239
RELACION DEUDA/PATRIMONIO =		0,329
CONTRIBUCION FINANCIERA =		-0,0048
COSTRO PROMEDIO DE DEUDA =		1,45%
MARGEN OPERATIVO 2004 =		7,96%
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS 2004 =		5,77%
MARGEN OPERATIVO 2003 =		8,60%

CONCLUSIONES

- Debemos reconocer el gran aporte que las cooperativas han hecho en el mercado tradicional al tratar de dinamizar las transacciones y ser un buen escenario de comercialización de estas materias primas; pero existen varios factores de riesgo los cuales no pueden controlar. Es por esta razón que validamos nuestra propuesta que la empresa viabilice la compra de sus materias primas mediante la Bolsa Nacional Agropecuaria BNA.
- La existencia de un Mercado nuevo significa posibilidades de arbitraje, lo cual permite obtener una ganancia sin riesgo de una simultánea compra y venta de instrumentos o activos. Además que beneficiario a los productores, consumidores y especuladores del mercado nacional. Y por ende darían un mayor campo de acción a nosotros los ingenieros Financieros, totalmente capaces para desarrollarnos en esta área.

CONCLUSIONES

- Se hace énfasis que para crear una bolsa de Futuros con Éxito y que se pueda obtener un buen funcionamiento se deben capacitar y dar a entender su finalidad concretamente a productores, consumidores, asociaciones, inversionistas, especuladores y demás participantes directos o indirectos de este mercado. Como consecuencia de este proceso de capacitación se lograra: Proveer un entorno estable en donde se puede operar sin las preocupaciones por la volatilidad de los precios y/o cambios de la tasa de cambio y Crear un grupo de trabajo sumamente profesional que pueda ganarse rápidamente el respeto de todos los participantes de la industria.

CONCLUSIONES

- Al contemplara la implementación del manejo de estos productos financieros en la empresa, y ser viable la compra de materias primas a través de la BNA, la empresa cuenta con la capacidad instalada necesaria para asumir este reto y además con las instalaciones físicas para incrementar la producción pues en este momento emprende un proceso de expansión de sus plantas de producción en una nueva sede.
- Seria de gran aporte para esta política de expansión, la innovación también a nivel administrativo, específicamente en el área financiera con la implementación de los futuros por medio de la BNA, sin embargo es de resaltar la conciente falta de cultura y disposición por parte de los directivos de la empresa para la innovación y aplicación de estos instrumentos financieros que optimizarían recursos de manera directa e indirecta en el objeto social de la empresa.