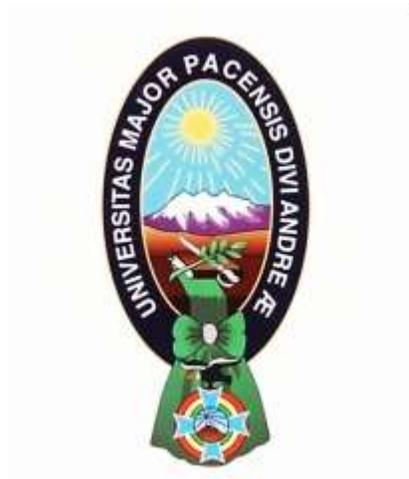


**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**MODALIDAD DE TITULACION PARA OPTAR  
POR EL GRADO DE LICENCIATURA  
CURSOS DE ACTUALIZACION - PETAENG**

**CONTRATOS DE FUTURO: UNA ALTERNATIVA DE  
FINANCIAMIENTO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO  
CASO: ADEPQUIPAZ “QUINUA REAL”**

**POSTULANTE: CESAR ELIAS MONASTERIOS PAUCARA**

**LA PAZ - BOLIVIA**

2019

## INDICE DE CONTENIDO

.....	1
RESUMEN .....	4
INTRODUCCIÓN .....	5
CAPÍTULO 1 .....	7
ASPECTOS GENERALES .....	7
1.1 ANTECEDENTES .....	7
1.2 OBJETO DE ESTUDIO.....	9
1.3 ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
1.3.1 ESPACIAL.....	9
1.3.2 TEMPORAL.....	10
1.3.3 TEMÁTICO .....	10
1.3.4 INSTITUCIONAL.....	10
1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	10
1.5 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	12
1.6 OBJETIVO GENERAL.....	12
1.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
1.8 JUSTIFICACIÓN.....	12
1.8.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	13
1.8.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	13
1.8.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA .....	14
CAPÍTULO 2 .....	15
DESARROLLO ESTRUCTURAL TEÓRICO DE LA MONOGRAFIA .....	15
2.1 REFERENCIAS CONCEPTUALES .....	15
2.1.1 LOS CONTRATOS DE FUTURO - ORIGEN.....	15
2.1.2 CONCEPTO DE CONTRATOS DE FUTURO .....	16
2.1.3 USUARIOS DE LOS CONTRATOS DE FUTUROS.....	17
2.1.4 TIPOS DE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN LOS MERCADOS DE FUTUROS.....	17
2.1.5 CARACTERÍSTICAS PARA DEFINIR E IDENTIFICAR UN FUTURO .....	17
2.1.6 PARTICIPANTES.....	19
2.1.7 MERCADO DE FÍSICOS (Mercado Spot).....	21
2.1.8 LOS MERCADOS DE LOS FORWARDS.....	21
2.1.9 DIFERENCIAS ENTRE LOS FORWARDS Y CONTRATOS FUTUROS.....	22

2.2 CONTEXTO REFERENCIAL .....	24
2.2.1 INTRODUCCIÓN - LA QUINUA .....	24
2.2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA QUINUA .....	24
2.2.3 LA QUINUA Y SU ECOTIPO .....	25
2.2.4 PRODUCCIÓN DE LA QUINUA.....	25
2.2.5 LA PRODUCCIÓN DE QUINUA EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ.....	26
2.3 LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DE LA PAZ (ADEPQUIPAZ) .....	27
2.3.1 ADEPQUIPAZ – ORGANIZACIÓN .....	28
2.3.2 ANÁLISIS FODA .....	28
CAPÍTULO 3 .....	31
DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	31
3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....	31
3.1.1 DEDUCTIVO – INDUCTIVO .....	31
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	32
3.3 DISEÑO .....	32
3.4 UNIVERSO O POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	33
3.5 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y DISEÑO DE LA MUESTRA .....	33
3.6 SELECCIÓN DE TÉCNICAS.....	34
3.7 INSTRUMENTOS DE RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN .....	35
3.7.1 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	35
CONCLUSIONES .....	36
RECOMENDACIONES .....	37
BIBLIOGRAFÍA.....	38
ANEXOS .....	40

## RESUMEN

En el presente trabajo de Monografía, se desarrolla el análisis de los contratos de Futuros como un instrumento financiero para en el sector Agropecuario, para poder tener conocimiento de todo lo referido a los mercados de futuro en el caso de la quinua real.

Para realizar esto, se utilizan fuentes primarias y secundarias de información en las que se destacan como instrumentos de recolección de datos, la revisión documental de trabajos institucionales y académicos; al igual, que la realización de entrevistas de tipo cualitativa.

Se pretende demostrar la aplicabilidad de los contratos de Futuros, resaltando las ventajas y desventajas que estos mercados de futuros representan, frente a los mercados forwards y spot.

Se intentará brindar mayor información a los lectores y particularmente a los pequeños y medianos productores, acopiadores, industriales y exportadores en el uso de derivados para neutralizar, al menos, parte de los riesgos a los que se ven sometidos.

## INTRODUCCIÓN

Hace dos siglos (S.IXX) los precios de los granos variaban drásticamente en el otoño, los excedentes de las cosechas propiciaban una acentuada caída de los precios, en la primavera, la escasez de granos hacía que los precios subieran desmesuradamente, además, la falta tanto de clasificación como de normas de peso y de medidas provocaban ásperas disputas 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. (Fabozzi F, 1996)

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. (Fabozzi F, 1996)

Hoy en día el mundo es cada vez más dinámico, en este ámbito intervienen en mayor medida factores como el continuo y acelerado cambio tecnológico, además de la transformación rápida o cambio de las variables micro y macro económicas, esto hace que los intermediarios financieros en el mundo, tengan la necesidad de ampliar y desarrollar nuevos instrumentos financieros para satisfacer los requerimientos de personas y organizaciones, que precisan de nuevos tipos de contratos, con características y operatividad más flexible, por lo tanto, adaptables a la dinámica de una economía cada vez más globalizada

Los contratos de futuros, opciones, forwards y swaps, surgen en estas últimas décadas, con una característica principal, su valor se vincula a fluctuaciones futuras en

los precios de los activos, los cuales tienen condición de subyacentes. Entonces se determina que todos estos contratos implican que en una fecha presente se pactan las condiciones con que se llevará a cabo una transacción en fecha futura. Los subyacentes de forma general, pueden ser: materia prima (commodity) o activo financiero (acción, bono, divisa, índice o tasa de interés) entre otros. (Leandro, Gabriel. Futuros y Forwards de Divisas <http://www.auladeeconomia.com/articulo1.htm>)

Este tipo de “contratos de futuro”, tienen entre los usos más comunes su empleo como instrumento de cobertura, arbitraje o especulación. Además en este punto, es importante mencionar que los contratos de futuros y contratos de opciones, son negociados en mercados organizados, mientras los forwards y los swaps son negociados en mercados no organizados conocidos como OTC (Over The Counter). En el caso de contratos para entrega futura, los términos tales como cantidad, fecha de entrega, calidad y precio los establecen el comprador y el vendedor, en privado. En los contratos de futuros los términos son fijos, a excepción del precio, el cual se establece por medio de subasta pública en una bolsa determinada. (Rojas, 2008)

# CAPÍTULO 1

## ASPECTOS GENERALES

### 1.1 ANTECEDENTES

Se conoce que en los mercados financieros de cualquier Estado, se efectúan transacciones de títulos, valores y otros, con objetivos de rentabilidad, cobertura, movilización y optimización de activos financieros. De esta forma los mercados en el ámbito financiero, han evolucionado constantemente y Bolivia, así como sus instituciones, han estado contextualizadas a las experiencias propia de la globalización de los mercados.

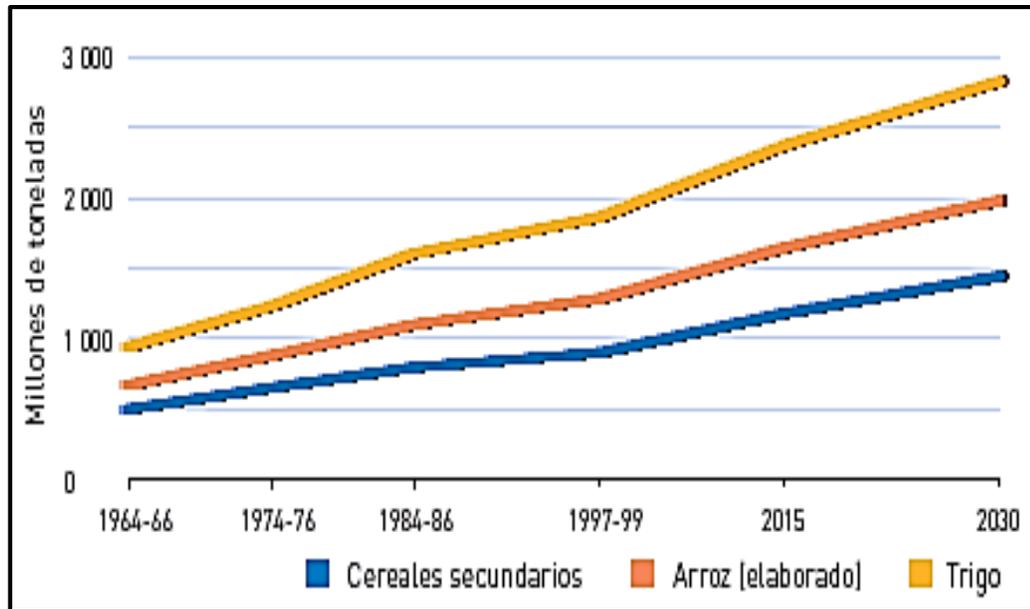
Así, en los mercados bolivianos se han incorporado distintos títulos valores, instrumentos, activos o productos financieros, generados y transados en otros mercados lo que ha obligado a actualizar las distintas normativas vigentes, en especial y principalmente la Ley de Servicios Financieros, así como otras normas especiales que regulan las transacciones en el Sistema Financiero Nacional en la actualidad.

En esta condición, se identifica la aparición de los mercados y contratos de futuros, los mismos que en su aplicación al sector productivo, para productos agropecuarios, se han desarrollado para ayudar a los agricultores, los operadores de silos y los comerciantes de granos a mejorar sus prácticas de comercialización.

El mercado de futuros ha experimentado un fuerte crecimiento y una gran diversificación en el último siglo y medio, incluyendo una lista de productos negociados siempre en aumento, que abarca desde instrumentos financieros hasta metales preciosos.

El desarrollo de la compra-venta reglamentada de opciones de contratos de futuros agregó otra dimensión al mercado de futuros; sin embargo, de toda esta innovación el propósito principal de esta industria sigue siendo el mismo, proporcionar un mecanismo eficiente y efectivo para manejar el riesgo de las fluctuaciones en el precio, las cuales se presentan de igual forma en el sector agrícola.

## GRÁFICO Nº 1 - DEMANDA MUNDIAL DE CEREALES DE 1965 A 2030



Fuente: Datos y proyecciones de la FAO (2000)

La abundancia de productos agrícolas, ahora particularmente de la Quinua, ha hecho que los productores tengan conciencia de que la llave de la rentabilidad ya no radica sólo en un aumento de la producción, sino que la ventaja competitiva se obtiene, más bien, con un buen manejo del riesgo y una comprensión acerca de la variedad de alternativas disponibles en la comercialización de los productos. Por lo tanto, la clave para ganar una ventaja competitiva es la comercialización, la cual abarca más que la venta en sí, es decir comercializar es producir y vender la cantidad y la calidad de un producto obteniendo la mayor ganancia posible; implica fijar el precio del producto en el momento más rentable y entregarlo en el lugar más rentable.

En los últimos años la quinua se ha constituido en un alimento de gran demanda por sus bondades nutritivas. La quinua como producto ofrece un alto valor nutritivo al consumirse; va destinado a mercados donde actualmente uno de sus intereses principales es la alimentación saludable. Tradicionalmente, el desarrollo rural ha carecido de un enfoque empresarial y de mercado ya que han concentrado sus esfuerzos en la producción tradicional caracterizada en una oferta de economía campesina y no responder a la demanda de los mercados

En este contexto, el crecimiento de la producción que tuvo la quinua en Bolivia es de casi 55% desde la campaña (IBCE) 2005-2006 hasta 2011-2012, muestra al país como líder a nivel mundial con casi 51 mil toneladas. Durante la gestión 2012 las exportaciones bolivianas crecieron casi 26% respecto al 2011, alcanzando en valor aproximadamente 80 millones de dólares americanos, por 26 mil toneladas colocadas en el exterior, principalmente en Estados Unidos de América como principal destino absorbiendo el 64% de las ventas totales de quinua boliviana, seguido de Francia, Canadá, Países Bajos y Alemania, siendo los cinco principales compradores de la quinua boliviana.

Adquirir coberturas en los mercados de futuros y de opciones no es sino uno de los medios que se deben considerar al desarrollar un programa de comercialización; mediante futuros y o acciones, tanto los usuarios como los productores pueden establecer, con anticipación el precio de los productos que luego comprarán o venderán y así reducir al mínimo los riesgos de una fluctuación adversa de precios y salvaguardar sus ganancias. (FIRA: 2011)

## **1.2 OBJETO DE ESTUDIO**

En el caso de esta Monografía, el objeto de estudio principal, son los Contratos de Futuro, así como el uso, aplicación y beneficios de estos instrumentos financieros en la comercialización de la producción de quinua real del Departamento de La Paz.

## **1.3 ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 ESPACIAL**

El ámbito espacial comprende la ubicación geográfica de los exportadores de quinua real localizados en el Departamento de La Paz para el análisis correspondiente a la variable dependiente y moderante. El alcance para la variable independiente comprenderá la ubicación geográfica de los productores en el Departamento de La Paz.

### **1.3.2 TEMPORAL**

El alcance en este punto, se ha determinado al estudio de las condiciones financieras que presenta este sector, durante las gestiones 2013 (año internacional de la quinua) a 2014. El trabajo investigativo de la Monografía se realizará de acuerdo al cronograma establecido y los tiempos que se determinen en la Carrera de Administración de Empresas.

### **1.3.3 TEMÁTICO**

La temática que abordara la investigación estará referida únicamente a temas de finanzas aplicadas en el sector agropecuario, referido a los Contratos de Futuro en particular, es decir derivados financieros, no tomará en cuenta aspectos matemáticos y cálculo de riesgos o temas relacionados.

### **1.3.4 INSTITUCIONAL**

El sector al que se dirige esta investigación es al de los exportadores de Quinua del Departamento de La Paz. Tiene un límite sub-sectorial comprendido por los exportadores de quinua real.

## **1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En forma amplia, se conoce que el desarrollo productivo de la agricultura en Bolivia, está relacionada con su geografía, es así que contempla una estructura extensa y heterogénea debido no solo a su ubicación (Altiplano, Valles y Llanos).

Además de las diversas condiciones geográficas (suelo, clima y temperatura), también históricamente algunas zonas altiplánicas, han presentado un mayor desarrollo en la última década, con la explotación de los llamados cultivos tradicionales, en el caso particular de la investigación de esta Monografía, la producción y cultivo de la quinua real.

“Llama mucho la atención la controversia que existe en la producción de quinua en el departamento de La Paz caracterizada por la producción de quinua dulce, ya que la mayoría de los recursos obtenidos por apoyo de ONG’s o el mismo gobierno se las destina a departamentos de Potosí y Oruro por ser exclusivos productores de quinua real que acaparan la mayor parte del financiamiento y a consecuencia La Paz recibe la

parte que queda, además los productores no conocen o simplemente no son expertos en el tema del manejo de la producción de la quinua porque sin darse cuenta hay casos en que si producen quinua real pero no tienen información de que cuál es el valor real ya que su pensamiento es manejado negativamente por mayoristas (Potosí - Oruro) que con falsos argumentos los hacen víctimas, ya sea a como se manejan los precios y por ende las compras a precios muy bajos” (Gte. Gral. ADEPQUIPAZ).

Una de las principales causas para no contar con una suficiente y continua oferta radica en que los productores actúan individualmente y por ende las asociaciones tienen estructuras organizacionales improvisadas.

Por estas razones, actualmente la falta de mercados mejor consolidados, baja productividad y falta de tecnificación son algunas de las causas identificadas por la gerente de la Cámara Boliviana de Exportadores de Quinua y Productos Orgánicos (Cabolqui).

De acuerdo a esta representante Bolivia no cuenta con una plataforma amplia de exportación como la que tienen países vecinos como Perú, “por ejemplo: mejores tratados de libre comercio o convenios bilaterales con muchos países y esta cantidad de mercado le está permitiendo al Perú exportar más”. En cuanto al rendimiento, la producción de quinua en Bolivia es de media tonelada por hectárea, mientras que Perú produce alrededor de tres toneladas por hectárea, indicó. (Leon, 2015)

Sobre la falta de tecnificación, este es el principal problema para los productores bolivianos y también de la Asociación ADEPQUIPAZ que aún trabajan manualmente, a este factor se suma la falta de sistemas de riego, de insumos para la producción y mejora de suelos.

Por su parte, el presidente de la Asociación Nacional de Productores de Quinua (Anapqui), hizo notar la falta de apoyo para la producción orgánica con la dotación de abono y control de plagas.

## 1.5 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las necesidades de contratos y la administración del riesgo que tienen los productores de quinua real, de la Asociación de Productores de Quinua ADEPQUIPAZ, para realizar sus actividades de exportación en el Departamento de La Paz?

## 1.6 OBJETIVO GENERAL

ANÁLIZAR LOS CONTRATOS DE FUTUROS, PARA LA COBERTURA DEL RIESGO DE MERCADO EN LA PRODUCCIÓN DE QUINUA EN BOLIVIA DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE QUINUA DE LA PAZ - ADEPQUIPAZ.

## 1.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar las condiciones de comercialización e internacionalización que presenta el sector agropecuario en la producción de quinua y la asociación ADEPQUIPAZ
- ✓ Analizar los factores de riesgo y la cobertura actual que se establece para la producción de quinua real.
- ✓ Determinar las formas de contratación o suscripción de contratos de venta y comercialización que realizan la Asociación de Productores de Quinua ADEPQUIPAZ
- ✓ Fundamentar la forma de consolidación de los contratos de futuro para la cobertura de riesgos en la producción de quinua real de **ADEPQUIPAZ**.

## 1.8 JUSTIFICACIÓN

Este punto del trabajo a realizar, expone los elementos que permitirán justificar la investigación a desarrollar, es decir porque es importante este estudio.

### **1.8.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

La importancia en este aspecto, deriva del análisis y definición de aquellos conceptos y elementos teóricos más significativos para identificar la internacionalización o exportación, el mercado y los contratos de futuros, así como los estudios referenciales orientados a este tipo de investigación, además de referir una descripción del sector agropecuario en Bolivia, así como del producto que se presenta en la investigación que es la Quinoa Real.

Con base al trabajo de Monografía la investigación teórica y bibliográfica, permitirá además efectuar una experiencia real de producción y aporte científico, que posibilite aplicar las enseñanzas teóricas brindadas en la formación profesional como Administradores de Empresas de la Universidad Mayor de San Andrés.

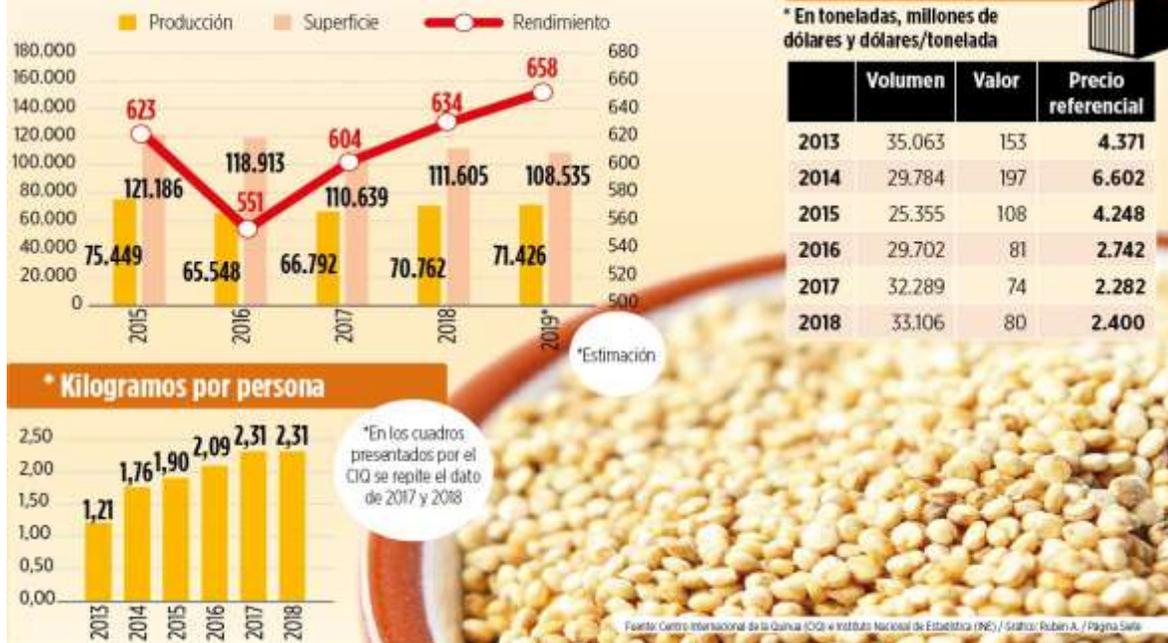
### **1.8.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

En el ámbito práctico, esta Monografía es relevante porque fundamentará de forma concreta, el procedimiento y contenido de un contrato de futuro para el sector agropecuario, en particular a los productores de quinua de la Asociación ADEPQUIPAZ en el Departamento de La Paz.

Este instrumento permitirá a estas asociaciones u organizaciones de productores, a mejorar sus condiciones de comercialización y sobre todo internacionalización de este producto, el cual es ya muy cotizado en el exterior, pero se observa que el rendimiento de esta producción puede tener altibajos, por lo cual es necesario generar nuevas oportunidades de financiamiento y nuevos tipos de contratos.

## Producción, exportación y consumo de **quinua** en Bolivia

► La producción de quinua repuntó levemente en 2018, llegando a 71.426 toneladas, mientras que el consumo per cápita anual del grano andino llegó a 2,31 kilo por persona.



Fuente: Redacción Central – PAGINA SIETE

### 1.8.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Los contenidos de este trabajo adicionalmente de integrar los criterios metodológicos de investigación, que se detallan en la parte III, refieren en este punto, que el valor metodológico de este trabajo se sustenta en la nueva forma o alternativa que se presentará como resultado final de la Monografía, que corresponde a la presentación de los mecanismos y contenidos de un contrato de futuros que pueda ser utilizado como otra forma más de mejorar el acceso a nuevos mercado por parte del sector agropecuario.

## **CAPÍTULO 2**

### **DESARROLLO ESTRUCTURAL TEÓRICO DE LA MONOGRAFIA**

#### **2.1 REFERENCIAS CONCEPTUALES**

##### **2.1.1 LOS CONTRATOS DE FUTURO - ORIGEN**

Los contratos de entrega futura de productos (commodities) parecen existir desde tiempo inmemorial. Se inician con productos agropecuarios y metales. Las partes contratantes buscaban protección contra las fluctuaciones de precios experimentadas por dichos productos. Para ello se celebraban contratos que proporcionaban cobertura adecuada ante tales oscilaciones. (Gonzales del rio, 1990)

Un primer mercado se remonta al siglo XVII en Japón, en él se negociaban contratos de futuro sobre arroz. Más tarde en el siglo XIX, aparecen operaciones de futuros en Inglaterra (1826). Es, sin embargo, en EE.UU. donde toman auge y desarrollo los mercados de futuros. Su evolución se inicia en el Chicago Board of Trade (CBOT) a partir de 1848, negociándose contratos sobre trigo y maíz al contado y a plazo. (Freixas, 1990)

“La incertidumbre en el precio de dichos cereales, fomentada por la Guerra de Crimea, hizo que los contratos a plazo tuvieran un volumen de transacciones importantes, y que se crearan contratos para otras mercancías. Con ello el mercado de Chicago obtuvo primacía en la negociación de contratos futuros”. (Freixas, 1990)

Sobre la base de la experiencia adquirida y de las ventajas que estos contratos sobre commodities presentan para proporcionar cobertura de precios, se dio el paso hacia la negociación de otro tipo de contratos de futuros. La alta volatilidad de las divisas y de los tipos de interés llevó a que el Chicago Mercantile Exchange (CME) estableciese en 1972 el primer mercado de futuros financieros sobre un certificado de participación de deuda hipotecaria garantizada por un organismo federal, la Government National Mortgage Association que surgió como mercado de futuro para renta fija. Posteriormente estos mercados fueron implementados en el resto del mundo. El primer mercado de futuros financieros europeos es el London International Financial

Futures Exchange (LIFFE) que se crea en Londres en 1982. Más tarde aparece el Marche Terme International de France (MATIF) en París. (Freixas, 1990)

El desarrollo de los mercados de futuro ha sido propiciado por el aumento de la volatilidad de los tipos de interés en la economía mundial desde los años setenta del siglo XX. A ello ha contribuido especialmente el establecimiento del sistema de cambios flotantes en las cotizaciones de las divisas y la crisis del petróleo, que provocó un cataclismo en la balanza de pagos de los países industrializados.

### **2.1.2 CONCEPTO DE CONTRATOS DE FUTURO**

Los autores han entregado innumerables conceptos de lo que debe entenderse por contratos de futuro o simplemente futuros; conceptos que varían de acuerdo a si son vertidos desde una perspectiva financiera o bien desde una perspectiva jurídica. Sin embargo, unos y otros, destacan como elementos característicos el cumplimiento de las obligaciones recíprocas emanadas del contrato, la fecha futura de su cumplimiento y la participación de una Cámara de Compensación como garante del cumplimiento de las obligaciones a cumplir en el futuro.

Estas son algunas definiciones realizadas por diferentes autores.

Alberto González del Río: “Aquel por el que las partes intervinientes se obligan a comprar o vender activos, reales o financieros, en una fecha futura especificada de antemano, a un precio acordado en el momento de la firma del contrato”.

Pablo Larraga y Miquel Sánchez: “Un contrato de futuros es un acuerdo, negociado en una bolsa o mercado organizado, que obliga a las partes contratantes a comprar o vender un número de bienes o valores en una fecha futura, pero con un precio establecido de antemano”.

John C. Hull: “Un contrato de futuros es un acuerdo para comprar o vender un activo en una fecha futura a un precio cierto”.

### **2.1.3 USUARIOS DE LOS CONTRATOS DE FUTUROS**

Los productores, procesadores y usuarios de productos primarios agropecuarios son receptores adecuados de éste tipo de protección, ya que la continua fluctuación de los precios los enfrenta al riesgo de precios adversos.

Utilizar los futuros o las opciones es una alternativa más para los agricultores en vez de especular sobre el precio que recibirán por su cultivo una vez que se haya cosechado, pueden protegerse contra los decrementos en los precios. Cubrirse con futuros les permite “amarrar” el precio de ventas y si utiliza opciones entonces podrá establecer un piso o un techo para el precio de venta de sus mercancías.

### **2.1.4 TIPOS DE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN LOS MERCADOS DE FUTUROS**

- AGRICOLAS.- Maíz, trigo, aceite de soya, harina de soya, avena, café, azúcar, cacao, Jugo de naranja congelado y algodón.
- GANADEROS.- Ganado bovino en pie, cerdos en pie y tocino.
- FIBRAS.- Maderas.
- METALES.- Oro, plata, cobre, platino, aluminio y paladio.
- ENERGETICOS.- Petróleo crudo, gasolina y gas natural.
- DIVISAS.- Libra, marco, franco suizo y francés, yen y dólar.
- FINANCIEROS.- T-bills, eurodepósitos, T-bonds, etc.

### **2.1.5 CARACTERÍSTICAS PARA DEFINIR E IDENTIFICAR UN FUTURO**

Estas características, de acuerdo a las diferentes referencias consultadas, serían las siguientes:

- Las transacciones están concentradas geográficamente en la Bolsa y las horas del día en las cuales se puede comerciar, están determinadas oficialmente.
- El tamaño de los contratos está estandarizado, por lo tanto la cantidad de mercancía en cada contrato es fija, no se puede comerciar con fracciones de un contrato.
- Las fechas de entrega o vencimiento de los contratos están estandarizadas, no se realizan transacciones con fechas que no estén oficialmente autorizadas por la Bolsa.

- Existe una Cámara de Compensación que funciona como comprador para todos los vendedores y como vendedor para todos los compradores; así, la Cámara actúa como una tercera parte que garantiza todas las transacciones. Las obligaciones que contraen las partes de un contrato son de cada uno con la Cámara de Compensación y no directamente entre ellos. La posición neta de la Cámara es siempre igual a cero.
- Las ganancias y pérdidas de los contratos se liquidan diariamente, al final de cada día la Cámara de Compensación determina el monto de la liquidación. En base al precio de liquidación del día anterior se ajustan los márgenes; si el precio subió, se les reduce el margen a los que tienen contratos para vender y se les aumenta a los que tienen contratos para comprar; si el precio bajó, se dará el ajuste al contrario. Cuando el margen de un participante se encuentra por debajo de un mínimo, éste debe depositar un complemento, si el margen es mayor que el requerido se puede retirar la diferencia.
- Existe una magnitud mínima de variación en los precios, éstos sólo pueden cambiar en múltiplos de esa magnitud.
- Existen límites máximos en las fluctuaciones diarias de los precios, estos límites constituyen una banda alrededor del precio de liquidación de la sesión anterior, fuera de la cual no se puede comerciar.

La mayoría de los contratos realizados en los mercados a futuro se liquidan mediante una operación contraria a la que se hizo inicialmente. Esto nos indica como ya se mencionó que menos del 3% de los contratos comerciados se liquidan mediante la entrega de la mercancía; el cumplimiento de las operaciones recae sobre la Cámara de Compensación, de ésta manera el riesgo de incumplimiento es reducido.

El tipo de mercancías que se comercia a futuro se ha ido ampliando con el tiempo; normalmente, para manejar mercancías en los mercados futuros deben considerarse ciertas características, entre ellas: las unidades de las mercancías deben homogéneas, debe existir incertidumbre respecto al precio, la mercancía no debe ser perecedera y la oferta de la mercancía no debe estar sujeta a restricciones artificiales o monopólicas, ya sean privadas o gubernamentales.

## **2.1.6 PARTICIPANTES**

En forma enunciativa se enlistan los participantes en una transacción de mercados de futuros.

**El Hedger** (Productor-Industrial-Comprador-Vendedor).

Es quien busca cobertura en el mercado, generalmente son aquellos que por el giro de su actividad económica están expuestos a una variación adversa de los precios, de tal manera que acuden al mercado de futuros para trasladar su riesgo de precios a otros antes, esto lo realizan al tomar una posición opuesta en futuros a la que mantienen en su físico, si en el mercado físico tienen una posición corta o venden físico, deberán asumir una posición larga y viceversa.

**b) El Especulador.**

La importancia de los especuladores en los mercados de futuros cumple con funciones económicas vitales, que facilitan el comercio de productos básicos y la negociación con instrumentos financieros.

Los especuladores no crean riesgos sino que los asumen con la esperanza de obtener una ganancia. En un mercado sin individuos que asumieran riesgos, sería difícil si no imposible, que los compradores y los vendedores de coberturas se pusieran de acuerdo sobre un precio, debido a que los vendedores (con coberturas cortas o de venta) siempre desean obtener el precio más alto posible, mientras que los compradores (con coberturas largas o de compra) desean el precio más bajo posible. Los especuladores cierran esa brecha entre la oferta y la demanda y hacen que el mercado sea más efectivo en cuanto a los costos.

Cuando se especula en los mercados de futuros, es posible obtener tanto ganancias como pérdidas, tal ocurre cuando se es dueño de un producto físico, pero los especuladores raramente tienen interés en ser los propietarios del producto o instrumento financiero que implica un contrato de futuros; ellos compran contratos cuando piensan que los precios van a subir, para así más tarde efectuar una venta compensada a un precio más alto que les produzca una ganancia.

Una característica única de este mercado es que un comerciante puede participar en él ya sea comprando o vendiendo contratos de futuros. La decisión del especulador de comprar o vender depende primero de cuales sean sus expectativas en el mercado, en consecuencia participa en el mercado con el único propósito de generar una utilidad en el cambio de precios y al asumir el riesgo especulativo añade liquidez (capacidad del mercado para ofrecer una transacción conveniente a cada usuario) a los mercados.

#### **d) El Bróker.**

Actúa como agente de las Casas Comisionistas y tiene que estar registrado en el Mercado Central y la Commodity Futures Trade Commission, regulador en Estados Unidos para los Mercados de Futuros.

#### **e) La Bolsa (Mercado Central)**

Proporciona el lugar físico y las facilidades para que los oferentes y demandantes acudan para que puedan llevar a cabo sus transacciones en un proceso de subasta continua y es la que regula el mercado, entre las principales destacan:

- Chicago Board of Trade.
- Commodity Exchange of New York.
- Coffee, Sugar and Cocoa Exchange.

#### **f) Cámara de Compensación.**

Concilia diariamente todas las operaciones bursátiles. Una peculiaridad de los mercados de futuros es por lo general que el producto físico no cambia de manos, la venta de contratos de futuros puede ser compensada por la compra de un número igual de contratos de futuros en una fecha posterior, siempre que esto se haga antes de la fecha de entrega del contrato. Este acto de comprar, después de haber vendido, o de vender, después de haber comprado se llama compensación. La compensación es el método usado más frecuentemente para liquidar una posición de mercado de futuros; sin embargo, el usuario de la cobertura en el mercado de futuros tiene también la alternativa de efectuar la entrega o de recibir el producto.

### **2.1.7 MERCADO DE FÍSICOS (Mercado Spot)**

Es una transacción de compra-venta de un producto tangible, para un envío inmediato que se realiza mediante un “CONTRATO DE FÍSICOS” (CASH), cuyos términos son acuerdos que se establecen entre comprador y vendedor en forma privada y fuera de bolsa, pero para comercializar su producto lo hacen en base a cotizaciones spot de los mercados internacionales; es decir, a un precio que se está negociando al momento. Así por ejemplo: si se compra o vende café, se hará conforme a lo que dicte en ese momento el mercado de Nueva York o el de Londres.

### **2.1.8 LOS MERCADOS DE LOS FORWARDS**

Los autores Raúl y Gabriela Novoa, señalan que los futuros financieros (no commodities) son básicamente forwards con características propias.

En el mismo sentido el autor Ricardo Sandoval, señala que en lo medular el futuro financiero funciona de forma similar a un forward y refiriéndose a la naturaleza jurídica de este último, señala que su naturaleza jurídica es discutible porque tiene elementos que la sitúan entre el préstamo aleatorio y el seguro nuestra opinión son productos plenamente diferenciables, existiendo una diferencia de género a especie (forward). (Sandoval, 2003)

Forward “es un contrato que otorga el derecho y la obligación a comprar (vender) una cierta cantidad de un determinado activo, en una fecha futura dada, a un precio definido al inicio del período de vigencia del contrato”. (Novoa, 1995)

En el derecho comparado a los forwards también se le denomina “contrato a plazo individualizado”, y es una operación de compraventa, en la que la entrega de la cosa así como el pago del precio pactado se pospone hasta una fecha determinada.

De los conceptos anteriores se puede apreciar que existe una coincidencia entre el concepto básico de este contrato y el de futuros. La diferencia radica en el hecho que los contratos forwards son hechos “a medida”, es decir, pactados por las partes estableciendo el contenido que a ambos conviene, mientras que los contratos a futuro son normalizados o estandarizados en un mercado organizado donde cotizan.

En el contrato forward las partes deciden directamente la cuantía del activo subyacente que se contrata, la fecha de vencimiento, y las garantías que cada uno de ellos ha de aportar, no existe garantía de un tercero interpuesto como Cámaras de Compensación. Al no existir mercado secundario, resulta muy difícil deshacer la operación. Como consecuencia el beneficio o pérdida resultante del contrato para cada una de las partes no se materializa hasta la fecha de vencimiento u ejecución del mismo. El cumplimiento del contrato es mediante la entrega de diferencias.

### **2.1.9 DIFERENCIAS ENTRE LOS FORWARDS Y CONTRATOS FUTUROS**

Este tipo de instrumento derivado es el más antiguo, este tipo de contrato se conoce también como un “contrato a plazo”. Este contrato obliga a sus participantes a comprar / vender un determinado activo (subyacente) en una fecha específica futura a un cierto precio. Se construye partiendo de cierto subyacente a su precio actual y costo de financiamiento.

Es sencillo y habitual en todo tipo de actividad financiera, por ejemplo: “Una compañía que exporta a otros países, y que está por consiguiente expuesta al tipo de cambio entre su divisa local y las divisas extranjeras en las que se cobra por sus ventas, puede cubrirse por adelantado su riesgo de cambio vendiendo forward las divisas que espera recibir en el futuro”. (Rodríguez, 1997)

“Los contratos a plazo (forward) son parecidos a los contratos de futuros en lo que ambos son acuerdos de compra o venta de un activo en un momento determinado en el futuro por un precio determinado. No obstante, a diferencia de los contratos a futuros, éstos no son negociados en un mercado. Son acuerdos privados entre dos instituciones financieras o entre una institución financiera y una de sus clientes corporativos”. (Hull, 1996)

Es decir, los forwards no tienen que ajustarse a los estándares de un determinado mercado, ya que se consideran como instrumentos extra bursátiles.

“En estas operaciones el comprador (quien asume la parte larga), se compromete a adquirir la mercancía en cuestión a un precio y tiempo que se pactan al inicio. Por otra

parte, el vendedor (quien asume la parte corta), está dispuesto a entregar la mercadería”. (Díaz, 1998).

El principal riesgo que presenta el contrato forward es que ambas partes cumplan con sus obligaciones. Actualmente, la mayoría de estas transacciones están respaldadas por el producto depositado en bodegas o almacenes especiales o con base en cosechas o producciones futuras. De esta forma se regulan el abasto y comercialización de varios productores en el mundo.

**CUADRO Nº 1**  
**DIFERENCIAS ENTRE FUTUROS Y FORWARDS**

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>FORWARDS</b>	<b>FUTUROS</b>
<b><i>Tipo de contrato</i></b>	Contrato privado entre dos partes	Negociados sobre cambios
	No estandarizado	Contratos estandarizados
<b><i>Tiempo</i></b>	Usualmente no especifica fecha de entrega	Categorías de posibles fechas de entrega
<b><i>Ajuste</i></b>	Inicio y fin de contrato	Ajustados al mercado diariamente
<b><i>Forma de entrega</i></b>	Entrega de activo físico o a la liquidación final en metálico	Se liquidan antes de entrega
<b><i>Tamaño</i></b>	Puede tener cualquier tamaño que deseen las dos partes del mismo	El tamaño está definido de antemano
<b><i>Especificaciones sobre el subyacente</i></b>	No especifica el subyacente	Se limitan las variaciones permisibles en la calidad del subyacente entregable contra posiciones en futuros
<b><i>Garantía</i></b>	No especifica ningún tipo de depósito de garantía	Siempre se cuenta con cámara de compensación que respalda el mercado y que necesita depósitos de garantía

<b>Forma de compensación</b>	No se compensan diariamente	Todas las posiciones en futuros abiertas en el mercado se valoran cada día
<b>Tipo de mercados</b>	No se negocian en mercados organizados	Siempre se negocian en mercados organizados
<b>Liquidez</b>	Usualmente no generan liquidez	Siempre generan liquidez
<b>Válvula de escape</b>	No es transferible	Si es transferible
<b>Confiable</b>	Dudoso	Es muy confiable
<b>Acceso a información</b>	Son contratos secretos	Compra – Venta “a viva voz”
<b>Facilidad de negociación</b>	Se negocia todo	Sólo se negocia el precio

Fuente: Elaboración propia en base a: (Fragoso, 2002), (Dubkovsky, 2002), (Diaz, 1998), (Bodie, 1999) y (Rodriguez, 1997)

## 2.2 CONTEXTO REFERENCIAL

### 2.2.1 INTRODUCCIÓN - LA QUINUA

Según Borja y Soraide (2007) y SAITE SRL (2008), la quinua es un producto alimenticio, categorizada dentro la familia de los cereales, muy conocida por gran parte de la población boliviana y requerida por muchos países del mundo debido a sus altos valores nutricionales.

### 2.2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA QUINUA

Según Bolivia.com (2005), el país de Bolivia guarda el banco de granos más grande del mundo. Una fundación custodia éste que es el tesoro dorado de quechuas y aymaras. Quienes la conocen le calculan unos 10 mil años y aseguran que por ella no existía el hambre en el altiplano. Más bien, hombres muy fuertes dejaron el legado de su cultivo y su consumo a sus descendientes andinos. La quinua, originaria de las alturas de Los Andes y conservada por quechuas y aymaras, con sus 3.120 variedades, pinta el arco iris en las áreas de cultivo y su cosecha ha convertido a Bolivia en el primer productor mundial del grano.

Entre sus diferentes variedades de quinua Muraña (2010), presidente de ANAPQUI en Bolivia, habla de la quinua real, considerada como un cereal, producto milenario con alto valor nutritivo que, por sus cualidades alimenticias, alto contenido de proteína y aminoácidos esenciales, es vital para el desarrollo de las células cerebrales. Proviene además del altiplano boliviano, siendo éste su origen, lugar donde se lo cultiva desde hace 5.000 años aproximadamente.

### **2.2.3 LA QUINUA Y SU ECOTIPO**

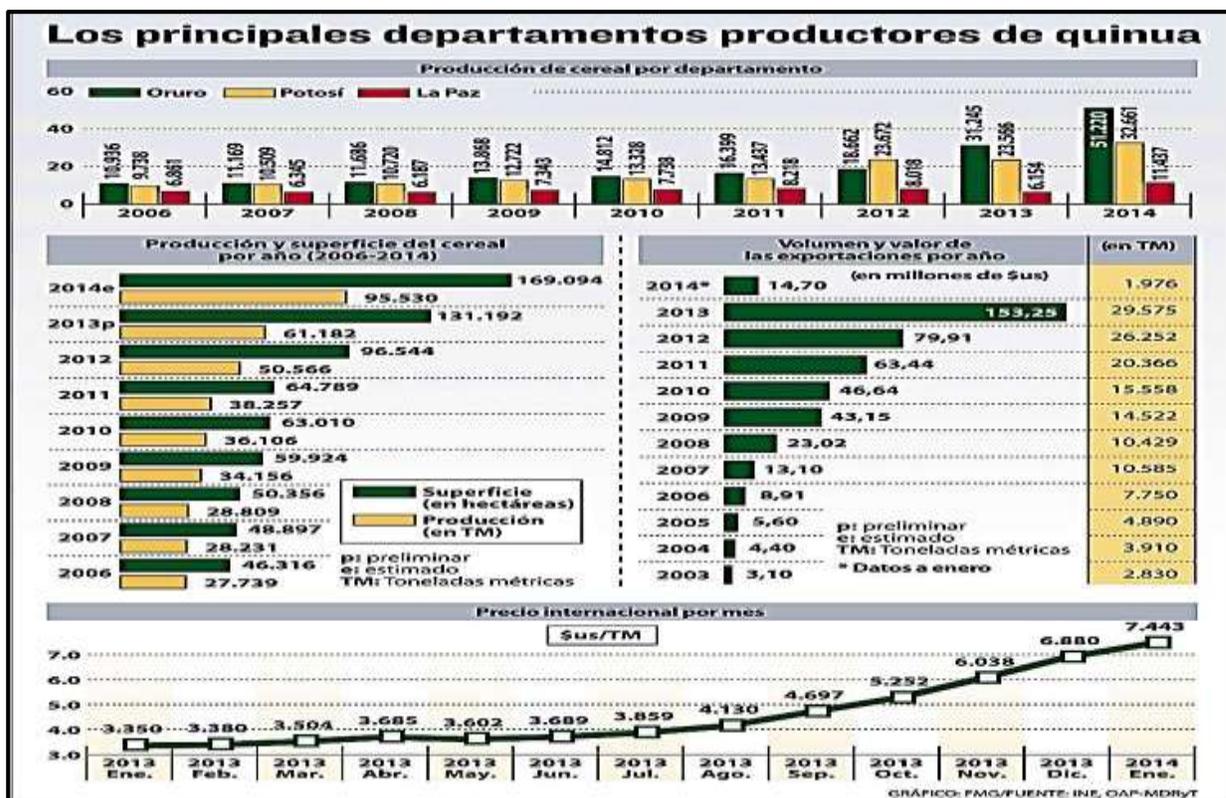
Según el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural Promueve Bolivia (Febrero, 2010) la quinua entre sus características es considerada como una planta alimenticia de desarrollo anual y que alcanza una altura de 1 a 3 metros; sus hojas son anchas y con formas distintas en una misma planta; el tallo central tiene hojas lobuladas y quebradizas, así como puede o no tener ramas, estas diferencias varían dependiendo de la variedad o densidad del sembrado; sus flores son pequeñas y no tienen pétalos. Son hermafroditas por lo que en la mayoría de los casos se auto fertilizan. Su fruto es seco y mide aproximadamente 2 mm de diámetro. Su periodo vegetativo varía entre 150 y 240 días. Pueden cultivarse desde el nivel del mar hasta los 3.900 metros, considerando que en el sur de Chile, al nivel del mar se encontraron pequeñas plantas.

### **2.2.4 PRODUCCIÓN DE LA QUINUA**

La quinua es producida por muchos países del continente sudamericano y americano, especialmente en Bolivia, Perú, Ecuador, México y otros como Estados Unidos de América y Canadá.

De todos estos países, en la actualidad Bolivia se convierte en el mayor productor de quinua en el mundo, abarcando aproximadamente un 46% de la producción mundial, seguido de Perú con 30%, Estados Unidos con 10% y Ecuador con 6% (Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural Promueve Bolivia, Febrero, 2010). En Bolivia la producción de quinua es realizada en los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, principalmente en estos dos últimos (SAITE SRL Sociedad Agropecuaria Industrial y Técnica, Marzo, 2008).

Por otra parte, es importante señalar que la producción de quinua en Bolivia ha ido incrementándose en los últimos 30 años según Coca y Molina (2006).



[http://www.la-razon.com/index.php?\\_url=/suplementos/financiero/Oruro-produccion-quinua-gracias-factores\\_0\\_2023597732.html](http://www.la-razon.com/index.php?_url=/suplementos/financiero/Oruro-produccion-quinua-gracias-factores_0_2023597732.html)

## 2.2.5 LA PRODUCCIÓN DE QUINUA EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

La provincia Aroma del Departamento de La Paz es la mayor productora de quinua, los comunarios del Cantón San José, siembran quinua real, con el objetivo de ganar mercados, actualmente la producción es de 200 hectáreas y esperan llegar a las 500 hectáreas, la producción es ecológica no usan insecticidas ni fertilizantes químicos. Estos productores esperan mejorar su situación con la puesta en marcha de la planta procesadora de quinua la que permitirá elaborar productos con base en quinua para el desayuno escolar.

En el Altiplano Norte en el sistema de producción de quinua interviene generalmente una rotación que sigue a la papa y éste a su vez seguido por haba o cebada para forraje.

Popularmente se producen variedades de quinua locales y dulces de manera convencional, producidas con fines de consumo. Los sistemas de producción son el tradicional o manual y el mecanizado con uso de tractor y arados de discos en la mayor parte de las etapas del ciclo de cultivo de la quinua.

El 22% de la producción de quinua total es cultivada en el Altiplano Norte, departamento La Paz, donde la mayor parte de la producción de quinua es para el autoconsumo. La cantidad de hectárea por familia ha crecido, antes era de ½ a 1 hectárea/familia, ahora es de 3 hectáreas/familia.

Los comunarios del Cantón San José, de la Provincia Aroma aseguran que agrónomos intentaron desanimarlos para la siembra del grano, sosteniendo que no se podía producir quinua real en el departamento de La Paz. Los mismos afirmaron que la ayuda extranjera para la quinua va exclusivamente a los departamentos de Potosí y Oruro. Los principales problemas por los que atraviesan son la falta de riego, fertilizantes, acceso a créditos productivos, sequias y heladas que malogran los sembradíos de muchos productores.

En el altiplano norte del Departamento de La Paz, donde predomina la comercialización de base agrícola, la mayoría de los productores establecen vínculos con el mercado en forma individual pero participan activamente en el mercado cuando existen excedentes importantes en su producción trasladando su quinua a centros de acopio y/o centros de transformación y almacenamiento; o participando en ferias del productor al consumidor.

Existen muy pocas empresas que intervienen en el proceso de intermediación, puesto que no se logra asegurar una mínima cantidad requerida de quinua por los centros de acopio instalados.

### **2.3 LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DE LA PAZ (ADEPQUIPAZ)**

Geográficamente, el aglomerado de la quinua en Bolivia está esencialmente en el Altiplano.

Existen cinco puntos de concentración: Challapata, es el principal centro de acopio y limpieza de quinua real y dulce en la ciudad de Oruro; Desaguadero en el Departamento de La Paz (El Alto) con centros de acopio, limpieza y transformación de

quinua real y dulce (el Desaguadero es el principal centro de acopio y exportación legal e ilegal de quinua dulce y real); ciudad de Cochabamba, con centros de transformación de la quinua. Estas zonas son el punto de origen, de compra y venta de quinua donde inicialmente se determinan los precios. Acuden a este mercado pequeños productores y acopiadores rurales para comprar y vender quinua convencional, sobre todo, la variedad real con certificación orgánica.

Actualmente existen conformaciones de alianzas entre los diferentes actores del sector quinuero, agricultores, pequeñas empresas, instituciones de investigación y ONG's que promueven el cultivo de la quinua en Bolivia. Sin embargo, estas alianzas sólo se realizan con productores del Altiplano Sur sin otorgar mayor importancia a los pequeños productores del resto del Altiplano Sur y el Altiplano del departamento de La Paz

### **2.3.1 ADEPQUIPAZ – ORGANIZACIÓN**

La Asociación Departamental de Productores de Quinua de La Paz (ADEPQUIPAZ) es una de las principales asociaciones que alberga a nueve provincias (Omasuyos, Pacajes, Eliodoro Camacho, Ingavi, Inquisivi, Los Andes, Aroma, Manco Kapac, Gualberto Villarroel, José Manuel Pando) que producen quinua dulce convencional asimismo, existen otras organizaciones en proceso de consolidación y productores individuales en las diferentes regiones del Departamento de La Paz.

### **2.3.2 ANÁLISIS FODA**

Por medio de la matriz FODA se representa los factores internos y externos que tiene la Asociación de Productores de Quinua ADEPQUIPAZ.

#### **a) Fortalezas**

El análisis de las fortalezas refleja las características internas de ADEPQUIPAZ:

- Cuenta con maquinaria y herramientas para la producción de quinua.
- Tiene Asistencia Técnica para la producción de quinua.
- Realiza capacitación constante en el diseño, mejorando su desempeño como Organización.

- Las artesanas son socias directas de la Organización, lo cual representa una ventaja porque se considera que tendrán más esmero y eficiencia en el cumplimiento de sus funciones o tareas asignadas, así como énfasis en la calidad y el desarrollo de mejores acabados del producto.
- Tiene una estructura organizacional con una directiva definida, con divisiones de funciones para cada parte de la organización, esto beneficia en el buen desempeño y funcionalidad de la misma.
- El área de producción tiene una mano de obra muy calificada en la selección del producto
- Existe una producción constante y programada de la comercialización que realiza la organización.

### **b) Oportunidades**

El análisis de las oportunidades describe el entorno de ADEPQUIPAZ.

- Herramientas y mejoramiento de infraestructura.
- Demanda de productos de esta categoría en el mercado local y también en el mercado internacional.
- Disponibilidad de una producción de calidad en la zona. La Organización de productores de Quinoa Real se encuentra situada en el departamento de Oruro, lugar que es considerado como uno de los potenciales en el rubro agropecuario de producción de Quinoa Real, su producción básica resulta sencilla en la elaboración final, hojuelas de quinoa.
- La Quinoa Real, es cada vez más reconocidas a nivel mundial, lo que permite deducir una gran aceptación en el mercado internacional, con un producto de calidad.
- Realización de ferias y negocios que permiten el contacto con nuevos clientes.
- Tendencia de los consumidores hacia los productos naturales u orgánicos.

### **c) Debilidades**

El análisis de las debilidades, refleja las características internas de ADEPQUIPAZ:

- Desconocimiento de los contratos de futuro, actores y organismos participantes.
- Escasa información de precios y mercados.

- Falta de una marca internacional de la producción artesanal del país frente a otros países productores.
- Escasa iniciativa de emprender nuevos productos destinados a nichos específicos de mercados, por falta de información de las necesidades de los mercados.
- Tardanza en cumplir pedidos por la irresponsabilidad de algunos socios que venden sus productos a otros lugares y también por la falta de comunicación entre los mismos para repartirse el trabajo.
- Alta dependencia de intermediarios.

#### **d) Amenazas**

El análisis de las amenazas describe el entorno exterior de ADEPQUIPAZ:

- Grandes centros de ventas comercializan los mismos productos.
- Difícil acceso a mercados internacionales por las barreras arancelarias.
- La competitividad de la calidad y costos de producción.
- Producción de quinua para exportación, en países vecinos (Perú, Ecuador).
- Sector con apoyo gubernamental muy burocrático.
- En el área rural no existen políticas de promoción y apoyo para el desarrollo de mercados en la alternativa de Contratos de Futuro.

## CAPÍTULO 3

### DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

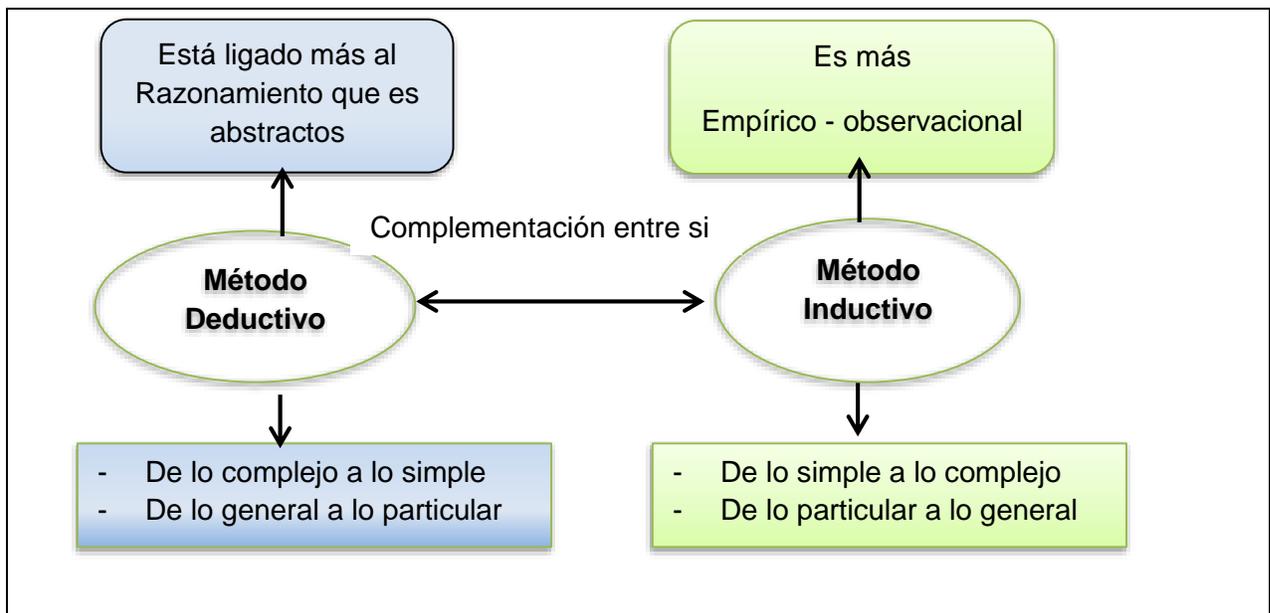
Tomando como referencia la metodología de Hernández, Fernández y Baptista (2014), existen en la investigación diversos enfoques, estos son: el enfoque cuantitativo, el cualitativo y el mixto. La presente Monografía contempla un enfoque de tipo mixto, donde predomina el enfoque cuantitativo y posteriormente se complementa con algunos elementos de análisis de un enfoque cualitativo.

#### 3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

##### 3.1.1 DEDUCTIVO – INDUCTIVO

En esta investigación se utilizará estos dos tipos de métodos para desarrollar una investigación más completa y complementaria, que derivan a su vez de los enfoques que se han delimitado en esta investigación.

**GRÁFICO N°1**  
**EL MÉTODO DEDUCTIVO E INDUCTIVO**



Fuente: Elaboración Propia en base a las referencias consultadas

### **3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En principio tendrá un alcance descriptivo, ya que los estudios de este tipo, “Tienen como objeto indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables de una población el procedimiento consiste en ubicar a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades”. (Hernandez, 2014)

Esta es una investigación que presenta un alcance descriptivo en principio, ya que se recolectaran datos o elementos sobre diferentes aspectos del sector agropecuario a estudiar y se realizará un análisis de la información financiera referida a los contratos de futuros. Es así que por medio de la investigación a realizar, se llegará a especificar las características y rasgos importantes del fenómeno estudiado. De esta forma, se medirá, evaluará, además de recolectar datos sobre el desempeño, comportamiento del sector agropecuario y la exportación de productos tradicionales orgánicos, finalmente se realizara un análisis, para luego plantear una propuesta que describa los pasos más importantes o estrategias para la suscripción de Contratos de Futuro de ADEPQUIPAZ.

En este aspecto por lo tanto, se concluirá con un nivel de alcance propositivo, porque después de detectar las condiciones y requerimientos, se pretende proponer estrategias financieras instrumentales, Contratos de Futuro, para la generación de mayor beneficios y utilidades con la exportación de la quinua, como alternativa para competir en los mercados internacionales para ADEPQUIPAZ.

### **3.3 DISEÑO**

La investigación en esta Monografía es de tipo No Experimental, los autores consultados afirman que estos diseños:

“Son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente o contexto natural para posteriormente analizarlos”. (Hernandez, 2014)

Se establece que un diseño no experimental aquel que: “se realiza sin manipular las variables”. Es decir se trata de investigar sin la modificación o manejo intencional de las variables, porque no se tiene control directo sobre ellas, lo que se hace es observar al fenómeno tal cual se expone, en su propio ámbito, para después analizarlos.

En este caso la Monografía no pretende aplicar ni implementar estos mecanismos, solamente es una Propuesta que podrá ser considerada por los responsables directos o productores asociados en la producción de quinua de ADEPQUIPAZ del Departamento de La Paz, el diseño no experimental establecido, además es transeccional, porque se toman en cuenta los datos e información en un momento determinado.

### **3.4 UNIVERSO O POBLACIÓN DE ESTUDIO**

Una población es un conjunto de todos los elementos que se estudia, acerca de los cuales se intenta sacar conclusiones, considerando todos los elementos de la misma especie, con una característica determinada o que corresponden a un mismo concepto. El investigador es el que define a quién o quiénes, se estudia, estos pueden ser seres humanos, organizaciones, procesos, etc. (Mansilla: 2007).

En esta investigación el universo o población de estudio serán los productores de quinua de ADEPQUIPAZ, para esto se aplicará la técnica de la encuesta mediante el muestreo aleatorio simple (MAS) y se efectuarán también entrevistas con expertos en finanzas que conozcan las condiciones de los Contratos de Futuro, y los procedimientos para la exportación de productos tradicionales orgánicos.

### **3.5 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y DISEÑO DE LA MUESTRA**

Para efectuar el cálculo que determine la población y la cantidad exacta de muestra a considerar en la realización de las encuestas, se aplicará la siguiente fórmula estadística, de muestreo aleatorio simple:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{Z^2 \times P \times Q + (N \times E^2)}$$

Dónde:

n= Tamaño necesario de la muestra =

P= Probabilidad de éxito = 50%=0,5

Q= Probabilidad de fracaso =50%=0,5

Z= Nivel de confianza =90%=1,645

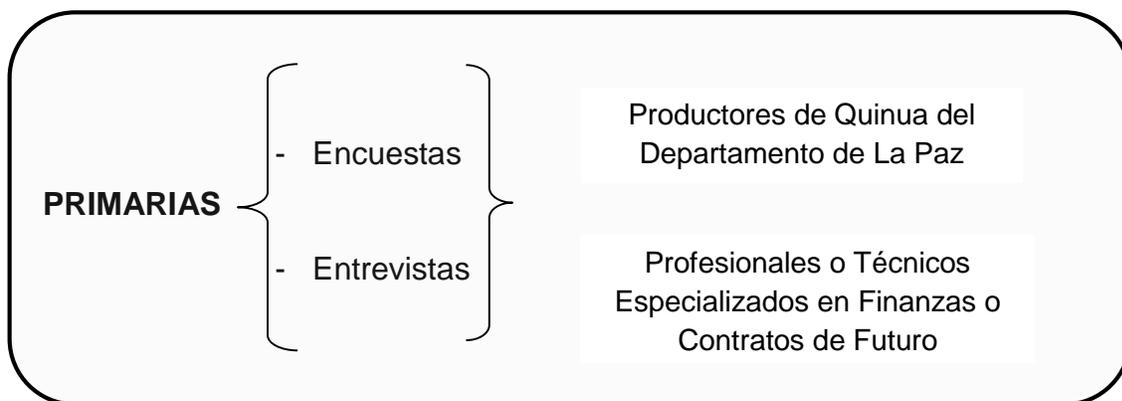
E= Error muestral = 10%=0,10

N= Población o universo de estudio= ¿?

### 3.6 SELECCIÓN DE TÉCNICAS

Para el desarrollo de esta investigación se consultarán diversas fuentes tanto primarias como secundarias las cuales integran determinadas técnicas que se esquematizan a continuación:

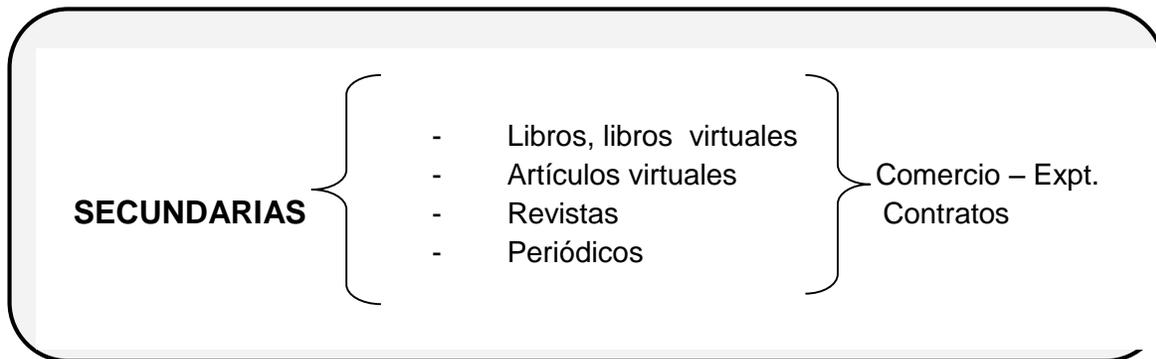
#### GRÁFICO N° 2 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE DATOS - PRIMARIAS



**Fuente:** Elaboración Propia

### GRÁFICO N° 3

#### FUENTES DE RECOLECCIÓN DE DATOS - SECUNDARIAS



**Fuente:** Elaboración Propia

### 3.7 INSTRUMENTOS DE RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN

- **Cuestionarios:** para encuestas de orden cualitativo (preguntas abiertas) y cuantitativo (preguntas cerradas).
- **Guía de entrevista:** basada en entrevista individual a profundidad.

#### 3.7.1 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para el procesamiento de la información se recolectarán datos que implican tres actividades estrechamente vinculadas entre sí, las cuales son: la selección de un instrumento de recolección de datos, la aplicación de ese instrumento y por último la preparación de las observaciones, los registros y las mediciones obtenidas, así como su presentación final. (Hernandez, 2014)

## CONCLUSIONES

La investigación realizada del análisis de contratos de futuro se hizo necesaria debido a las pérdidas económicas que han sufrido la asociación de Productores de quinua de La Paz por variaciones de los precios, que afectan en gran medida la estabilidad financiera de su economía.

Las condiciones de comercialización e internacionalización que presenta el sector agropecuario en la producción de quinua y la asociación ADEPQUIPAZ son de forma

El desconocimiento de los productores de quinua, tanto conceptual como normativa de los contratos objeto de la presente, son la mayor desventaja que presenta el desarrollo del mercado financiero Boliviano, en el ámbito de los contratos de futuros. De utilizarse más estos contratos, se crearía una gama de posibilidades de negociaciones a futuro que actualmente no se ofrecen.

La poca o limitada utilización que estos contratos actualmente tienen, se deriva de la falta de interés, a mi criterio, del Gerente General, de conocer más de ellos y así poder ofrecerlos como parte de sus servicios y productos.

Actualmente la legislación vigente en Bolivia sí permite poder desarrollar y utilizar estos contratos sin complicación alguna, lo que hace falta es estudio y conocimiento de los mismos, para así poder empalmar la doctrina con la ley, aunque de los resultados del trabajo de campo se puede deducir que para el caso de los forwards la opinión sobre si es necesaria una legislación más adecuada, está dividida, pero para el caso de los futuros, los sujetos entrevistados sí consideran que una legislación adecuada ayudaría a su utilización.

## RECOMENDACIONES

Del estudio de los contratos de Futuro en lo particular, así como de los resultados del trabajo de campo, es pertinente hacer las siguientes recomendaciones para poder desarrollar la utilización de los futuros en el sector agropecuario, y así poder crear un nicho de mercado poco explorado nacionalmente a pesar de la popularidad de la que gozan en otros países.

- Capacitar e informar sobre la naturaleza, características y principales ventajas y desventajas de estos contratos tanto a las asociaciones que pudiesen ofrecer este tipo de contratos, así como a los entes reguladores de las mismas, informando la utilización por parte de los productores de quinua de dichos contratos.
- A las entidades reguladoras les competiría crear mecanismos de fiscalización y control de riesgo en este tipo de contratos, para así proteger al propio mercado y no crear un desajuste en la economía.
- Se sugiere profundizar acerca de los sistemas operativos necesarios para desarrollar un mercado de futuros, pues se describió el proceso de negociación más no la plataforma tecnológica necesaria para realizar el trabajo entre operaciones. Para ello es conveniente describir el sistema empleado en la Bolsa de Chicago, pues actualmente la Bursa de Malaysia canaliza todas sus transacciones a través de este. Por lo tanto, se aconseja evaluar en términos de costos, requerimientos y de preparación profesional la adhesión a estos sistemas o si lo más conveniente es replicar el sistema que actualmente se maneja en la Bolsa de Valores de Bolivia.

Por último, no solo debe pensarse en la suscripción de contratos de futuros para desarrollar el mercado de derivados para commodities agrícolas en Bolivia. Pues resulta interesante analizar qué tan factible resultaría incorporar las opciones financieras sobre estos bienes, midiendo a su vez su impacto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Publicacion IBCE. (03 de 2013). Santa Cruz - Bolivia.
- Bodie, Z. y. (1999). Finanzas. Mexico: Prentice Hall.
- Diaz, C. (1998). Futuros y Opciones sobre Futuros Financieros. Mexico: Prentice Hall.
- Dubkovsky, G. (2002). Opciones Futuros y otros Productos Financieros Derivados. Mexico: Universidad Virtual del Sistema del Tecnológico de Monterrey.
- Fabozzi F, M. F. (1996). Mercado e Instituciones Financieras. 545 - 660.
- Fragoso, J. (2002). Analisis y Administracion de Riesgos. Exposicion de la Materia de Analisis de Riesgos. Xalapa: Universidad de Veracruz.
- Freixas, X. (1990). Futuros Financieros. Barcelona: La Caixa.
- Gonzales del rio, A. (1990). Tibutacion de los Mercados de Futuros Financieros. Sistema Financiero de Papeles de Economia Española, 238 - 239.
- Hernandez, F. y. (2014). Metodologia de la Investigacion. Mexico: McGRAW-HILL/Interamericana Editores S. A.
- Hull, J. (1996). Introduccion a los Mercados de Futuros y Opciones. España: Prentice Hall.
- Leon, I. (20 de 01 de 2015). Anapqui estima que produccion de quinua no subira. Los Tiempos.
- Mansilla, L. G. (2007). Tesis de Grado. Mexico.
- Novoa, R. y. (1995). Derecho del Mercado de Capitales. Santiago: Juridica de Chile.
- Rodriguez, d. C. (1997). Introduccion al Analisis de Productos Financieros Derivados. Mexico: Limusa 2<sup>o</sup> Edicion .
- Rojas, D. y. (2008). Mercado de Futuros, Alternativa de proteccion de precios para los industriales transformadores del grano de trigo en Mexico. Mexico.

Sandoval, R. (2003). Contratos Mercantiles. Santiago: juridica de Chile.

### **FUENTES DE PÁGINAS WEB E INTERNET**

- FIRA - Boletín de Educación Financiera. 2011. N°1. Mercados de Futuros y Opciones. Morelia, Michoacán. México.  
[http://www.fira.gob.mx/Nd/BF1\\_Mercados de Futuros y Opciones.pdf](http://www.fira.gob.mx/Nd/BF1_Mercados_de_Futuros_y_Opciones.pdf)
- [http://www.la-razon.com/index.php?\\_url=/suplementos/financiero/La Paz-produccion-quinua-gracias-factores\\_0\\_2023597732](http://www.la-razon.com/index.php?_url=/suplementos/financiero/La_Paz-produccion-quinua-gracias-factores_0_2023597732).

## ANEXOS

### CUESTIONARIO

#### PRODUCTORES DEL SECTOR AGROPECUARIO

El objetivo de la encuesta, es recabar información para analizar la factibilidad de implementar Contratos de Futuros en el Sector Agropecuario Boliviano, que permita mejorar las expectativas de desarrollo y expansión de sus mercados.

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: F  M

Nivel de Instrucción:.....

Sector Productivo:.....

Tipo de Producción:.....

Fecha de Aplicación:.....

#### I. EL MERCADO AGROPECUARIO EN BOLIVIA

1. ¿Usted piensa que el mercado de compra y venta de productos agropecuarios es transparente?

a) SI  b) NO

2. ¿Tienen todos los participantes o productores, acceso a la información de precios?

a) SI  b) NO

3. ¿Existe un sistema de control de calidad de productos agropecuarios que esté implementado y que funcione?

a) SI  b) NO

4. ¿Hay conocimiento sobre la calidad de todos los productos del sector?

a) SI  b) NO

5. En su opinión los productores del sector agropecuario, en el caso del producto que usted trabaja, están:

- a) Separados
- b) Mal Organizados
- c) Otra opinión.....

**6. ¿Considera Ud. que los precios de los productos con los que usted trabaja, son relativamente estables?**

a) SI  b) NO

**¿Por qué y debido a que factores?**

**7. ¿Cuál es su opinión sobre la función de las Instituciones Financieras y/o Aseguradoras en el Sector Agropecuario?**

## **B – EL MERCADO DE FUTUROS EN EL SECTOR AGROPECUARIO**

**8. ¿Conoce Ud. que son los Mercados o Contratos de Futuros en General?**

a) SI  b) NO

**9. ¿Considera Ud. que el volumen de su producción es una restricción para el establecimiento de un mercado más amplio a nivel nacional o internacional?**

a) SI  b) NO

**10. ¿Usted cree que el Plan Nacional con relación a la producción agropecuaria, contribuye, orienta, o informa en cómo implementar contratos de futuros en el sector?**

a) SI  b) NO

## GUÍA DE ENTREVISTA

### ESPECIALISTAS EN EL SECTOR AGROPECUARIO Y MERCADOS DE FUTUROS

El objetivo de la encuesta, es recabar información para analizar la factibilidad de implementar Contratos de Futuros en el Sector Agropecuario Boliviano.

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: F  M

Nivel de Instrucción:.....

Experiencia en el Sector:.....

Fecha de Aplicación:.....

#### A - EL MERCADO AGROPECUARIO EN BOLIVIA

1. Por su conocimiento, considera usted que ¿El mercado de compra y venta de productos agropecuarios es transparente?

a) SI  b) NO

¿Por qué?

2. Según su apreciación ¿Tienen todos los participantes o productores del sector, acceso a la información de precios, a nivel nacional e internacional?

a) SI  b) NO

¿Por qué?

3. ¿Existe un sistema de control de calidad de productos agropecuarios que esté implementado y que funcione?

a) SI  b) NO

¿Por qué?

4. ¿Hay conocimiento sobre la calidad de los productos del sector?

a) SI  b) NO

¿Por qué?

5. ¿Considera Ud. que los precios de los productos del sector, han sido relativamente estables en los últimos años?

a) SI  b) NO

¿Cuáles son, a su criterio, las razones o factores?

6. En su opinión profesional, ¿De existir volatilidad en los precios, en que categoría(s) se da la misma?

7. ¿Qué opinión le merece el funcionamiento de las instituciones financieras en el sector agropecuario?

## B – EL MERCADO DE FUTUROS EN EL SECTOR AGROPECUARIO

8. Dada su especialidad y experiencia, para usted ¿Cómo operan los Mercados y Contratos de Futuros en General?

9. ¿Considera Ud. que el volumen de producción en el sector agropecuario, es una restricción para el establecimiento de un Mercado de Futuros?

a) SI       b) NO

¿Por qué?

10. En su opinión, ¿En qué medida las intervenciones gubernamentales en el mercado de productos del sector agropecuario, afectan la implementación de un Mercado de Futuro?

11. A su criterio, las inversiones internacionales ¿condicionan o favorecen la operatoria de los Mercados y/o Contratos de Futuros? Puede explicar las razones que usted observa en Bolivia.

12. ¿Existen especuladores para este tipo de mercado?

a) SI       b) NO

¿Por qué?

13. ¿Considera Ud. que el canal de comercialización de la hacienda (Remate, feria, venta directa) condiciona la existencia de Contratos de Futuros?

a) SI       b) NO

¿Por qué?

14. ¿Considera que el Plan Nacional con relación a la producción agropecuaria, contribuye a implementar Contratos de Futuros en el sector?

Gracias por su colaboración...!!!