

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

APLICACIÓN Y COMPARACION DE DERIVADOS FINANCIEROS SOBRE LAS
COMPRAS DE COMBUSTIBLE REALIZADAS POR CCNI EN EL PUERTO DE
HONG KONG LOS AÑOS 2013-2014 PARA CUBRIR EL RIESGO DE LA
VOLATILIDAD DE PRECIOS DEL COMBUSTIBLE.

Autor

PIA PALMA RUBIO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Profesor Guía

LISARDO GOMEZ BERNAL

Viña del Mar, 2014



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

APLICACIÓN Y COMPARACION DE DERIVADOS FINANCIEROS SOBRE LAS
COMPRAS DE COMBUSTIBLE REALIZADAS POR CCNI EN EL PUERTO DE
HONG KONG LOS AÑOS 2013-2014 PARA CUBRIR EL RIESGO DE LA
VOLATILIDAD DE PRECIOS DEL COMBUSTIBLE.

Autor

PIA PALMA RUBIO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Profesor Guía

LISARDO GOMEZ BERNAL

Viña del Mar, 2014

INDICE

CAPITULO I	5
ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA	5
INTRODUCCIÓN	6
1. ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA	8
1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	8
1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS	11
INTRODUCCIÓN	12
1 ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA	13
1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	13
1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS	20
1.1.1 TRABAJO REALIZADO	20
1.3 RAZONES QUE IMPULSAN EL TEMA A DESARROLLAR	25
CAPITULO II	28
DESARROLLO DEL TEMA	28
2 DESARROLLO DEL TEMA	29
2.1 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS	29
2.1.1 OBJETIVO GENERAL	29

2.1.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS	30
2.2	MARCO TEORICO	31
2.2.1	SERVICIOS CON DESTINO ASIA	33
2.2.2	POLITICA DE COBERTURA (HEDGER)	36
2.2.3	BUNKER	38
2.2.4	BUNKERING	38
2.2.5	PLATTS	40
2.2.6	MERCADO DE BUNKER	42
2.2.7	COBERTURA DE RIESGO (HEDGING)	43
2.2.8	ACTORES QUE INTERVIENEN EN LOS DERIVADOS	48
2.8.9	FORWARD	49
2.8.10	FUTUROS	52
2.8.11	OPCIONES	55
2.3	DESARROLLO DE LA INVESTIGACION	60
2.3.1	CALCULO DEL VOLUMEN DE COBERTURA	60
2.3.2	ANALISIS DEL PERIODO	62
2.3.3	FORWARD	63
2.3.4	CALL/CAP	68
2.3.5	ZERO COST COLLAR	74

CAPITULO III	81
CONCLUSIONES	81
BIBLIOGRAFIA	87
ANEXOS	89

LISTA DE FIGURAS

ILUSTRACION 1: Servicios de CCNI.	13
ILUSTRACION 2: Grupo Empresas Navieras.	14
ILUSTRACION 3: CCNI Aquiles @ Cartagena, Colombia.	16
ILUSTRACION 4: Aragonborg @ San Antonio, Chile.	17
ILUSTRACION 5: Viking Amber @ San Antonio, Chile.	18
ILUSTRACION 6: Buques portacontenedores en construcción.	19
ILUSTRACION 7: Organigrama de CCNI.	21
ILUSTRACION 8: Gráfico precio del barril de petróleo.	23
ILUSTRACION 9: Precio de combustible marino en Hong Kong (2007-2014).	26
ILUSTRACION 10: Precios en puertos del servicio Asia.	32
ILUSTRACION 11: Intercontinental Container Service.	33
ILUSTRACION 12: China Express Service.	34
ILUSTRACION 13: North Asia Express Service.	35
ILUSTRACION 14: Bunkering.	39
ILUSTRACION 15: Plataforma Platts.	41
ILUSTRACION 16: Participantes del mercado de bunker.	43
ILUSTRACION 17: Forward.	50
ILUSTRACION 18: Futuros.	53
ILUSTRACION 19: Opciones.	58
ILUSTRACION 20: Estructura de forward.	64

ILUSTRACION 21: Estructura Cap/Call.	70
ILUSTRACION 22: Zero cost collar.	74
ILUSTRACION 23: Estructura Zero Cost Collar.	78
ILUSTRACION 24: Oficinas CCNI Valparaiso	91

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

INTRODUCCIÓN

Primero que todo se desea señalar la motivación a estudiar esta carrera, debido al orgullo por la experiencia y desempeño familiar en el área de comercio exterior de una empresa donde el intercambio comercial internacional es importante y excesivo, siempre estuvo presente el interés de estudiar algo relacionado a esta área.

Al momento de entrar a la carrera la motivación al tema crece; ya que la malla curricular es variada en sus materias, lo que no la hace monótona y aburrida. Por esto no fue complejo cursar, estudiar ni tampoco aprobar todos los ramos.

Con el transcurso de los semestres y el aprobar las asignaturas en los cuatro años estipulados, se fue expandiendo cada vez más aquella motivación, sintiendo un mayor gusto por la carrera. Por esto se propone la meta de acabarla lo más pronto posible y lograr el gran objetivo personal y familiar, de ser una profesional.

Con respecto a la motivación de realizar la práctica profesional en una Agencia de Aduanas, ésta se debe al interés de conocer de cerca los procesos de importación y exportación y lo que se requería para poder llevarlos a cabo. Además de que siempre ha existido el gusto más del área de cálculos de importación, de exportación y el tema logístico de estos. Por esto y por el impulso de los cercanos existe la decisión de centrarse en el ámbito más teórico que práctico, como en el área de certificación y conocer prácticamente

cómo se desarrolla esto para poder ejercer el intercambio comercial entre países.

Al ingresar a la Agencia de Aduanas Carlo Rossi Soffia y CIA Limitada, la practicante se desempeña en el departamento de Exportaciones, específicamente en el área de certificación de carga general. Desde allí, en el transcurso de la práctica profesional se generan varias dudas respecto a porque los países extranjeros eligen a Chile como su proveedor y surge el interés de saber cómo es el proceso de transportación de las mercancías, sus rutas y si es posible encontrar soluciones a problemas que presente la logística.

1. ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Una agencia de aduanas corresponde a una organización donde ejerce un agente de aduana, el cual es un profesional auxiliar de la función pública aduanera. La licencia que posee lo habilita ante el Servicio Nacional de Aduanas para prestar servicios a terceros como gestor en toda clase de destinaciones aduaneras, fundamentalmente en el despacho e importación de mercancías.

Las agencias de aduanas en sí, se encargan de todo el proceso de despacho e ingreso de mercancías, deben formular certificados y documentos que se requieren para dichos procesos.

La alumna ejerció su práctica profesional en la Agencia de Aduanas Carlo Rossi Soffia & Cía. LTDA.

Esta Agencia fue establecida en el año 1938 y desde aquel año a la actualidad esta agencia ha ejercido en el campo del Comercio Exterior.

La Agencia se ha ido sucediendo de padre a hijo, lo que les entrega tradición y una gran experiencia en el área del comercio internacional; por ello es considerada una empresa seria y muy profesional, siendo además una de las más antiguas y prestigiosas del país.

Esta trayectoria ha comprendido épocas donde ha sido fundamental una administración seria y responsable, pudiendo así superar exitosamente períodos de grandes cambios que se han producido en el país y en el extranjero, tanto en lo político, económico y legal.

La Agencia se diferencia de las demás por entregar un trato personal y directo, a través de los Agentes de Aduanas y los trabajadores, lo cual se considera clave para entregar un buen y más cercano servicio, lo que es vital para mantener una estable y estrecha relación con los clientes.

Los servicios que entrega esta organización son integrales, tanto en importación como en la exportación de productos, por cualquier medio de transporte.

En el ámbito de importaciones, detalladamente, las funciones que esta empresa realiza son:

- Representar al cliente ante el Servicio Nacional de Aduanas.
- Emisión y tramitación electrónica de la Declaración de Ingreso de mercancías ante el Servicio Nacional de Aduanas
- Asesorías en materias arancelarias, procedimientos aduaneros y acuerdos comerciales.
- Asesorías relacionadas al transporte, tanto aéreo, marítimo y terrestre a nivel internacional. Además de lo respectivo a flete y almacenaje en el ámbito nacional, a través de su empresa SERVIPORT LTDA¹.

¹ Empresa de Servicios Logísticos, www.serviport.cl

- Tramitación de documentos ante organismos fiscalizadores (SNS², SAG³, etc.).
- Entrega permanente de información acerca de sus operaciones.

En relación a las exportaciones, las responsabilidades que asume la empresa son:

- Recepción de programas tentativos e instrucciones de embarque.
- Ingreso de camiones a puerto.
- Habilitación de SAG y atención de inspecciones.
- Presentación de mercancías ante entidades como SAG, ADUANA, entre otras.
- Confección de documentación necesaria para que la Aduana y transportistas internacionales autoricen el embarque.
- Tramitación en compañías navieras, SAG, Servicios de Salud, etc.
- Envíos de informes de embarque.
- Obtención de B/L, certificados sanitarios, de origen, etc. Según requerimientos de cada país.
- Despacho de documentos al receptor/exportador. Si así se requiere por cuenta del exportador.
- Confección de la DUS⁴, I.V.V. (Opcativo para operaciones con Modalidad de Venta distinta de A Firme).
- Coordinación con Agente de Cías. Navieras, Forwarders y otros entes de transporte internacional.

² Servicio Nacional de Salud Chile

³ Servicio Agrícola y Ganadero Chile

⁴ Documento Único de Salida

- Asesoría integral en todo lo concerniente a Comercio Exterior.

1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

Cuando se cursa solo séptimo semestre de la carrera y se debe realizar la práctica profesional, no se entrega un cargo muy importante, lo que no significa que este sea menor. La alumna obtuvo el cargo de asistente de certificación de exportación de carga general.

La responsabilidad consiste en confeccionar todo tipo de certificados requeridos para cada exportación de los distintos clientes. Se aprende a elaborar certificados de origen, fitosanitarios y agro índice. Además, orden y despacho de carpetas exportadoras y despacho de documentos al exportador e importador o receptor.

Teniendo como cliente principal a Carozzi donde se centraba, principalmente, en la exportación de puré y galletas a diversos destinos, tales como, Japón, Haití, Venezuela, EEUU, Perú, Paraguay, Rusia, Guatemala. Debido a estos variados destinos se logra aprender distintos formatos de certificados, requeridos por cada país y la forma de redacción solicitada para cada uno.

INTRODUCCIÓN

Luego de realizar la práctica profesional, la autora entra a trabajar en una compañía naviera, lo cual significó el enriquecimiento de los conocimientos en cuanto al intercambio de mercancías y negocios internacionales.

Como es detallado en capítulos posteriores, CCNI mantiene tránsitos internacionales de línea en cuatro continentes, lo que genera la interacción entre empresas de distintos países. Intercambios comerciales, financieros y logísticos son realizados a diarios para mantener el flujo de mercancías que es la base del negocio naviero.

El transporte marítimo, en el ámbito mundial, es el modo más utilizado para el comercio internacional. Es el que soporta el mayor movimiento de mercancías, tanto en contenedor como gráneles secos o líquidos. El transporte de cargas por este medio, representa aproximadamente el 80% del total de cargas que se mueven a nivel mundial.

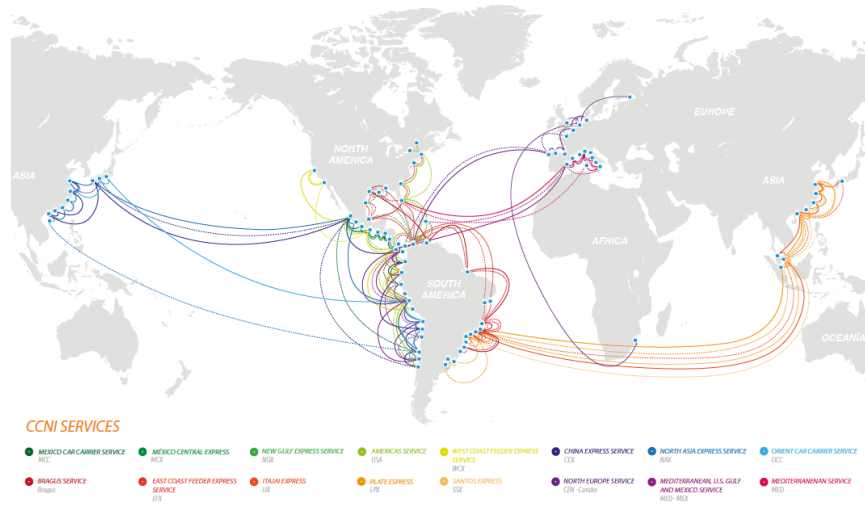
Esta oportunidad, presentó para la autora un aprendizaje en múltiples disciplinas y así también la posibilidad de aplicar los conocimientos aprendidos durante la carrera y experiencia académica.

1 ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

CCNI es una compañía internacional dedicada, desde 1930, al transporte marítimo de carga con presencia en cuatro continentes. Como una naviera cercana, ágil y flexible, con una estrategia de crecimiento y de expansión a todas las regiones del mundo, ha creado una poderosa red de transporte con un liderazgo tanto a nivel regional como en Latinoamérica, Asia, Europa y África.

En la siguiente figura se puede ver las rutas en las cuales participa CCNI, con presencia en más de 58 países a lo largo del mundo. Como se puede apreciar en la figura, una de las ventajas de la empresa es su fuerte presencia en Sudamérica tanto en la costa Oeste como en la costa Este.



ILUSTRACION 1: Servicios de CCNI.

Fuente: www.ccn.cl.

“Nuestra compañía es parte del holding Empresas Navieras, cuyas filiales se complementan para formar parte de una cadena de servicios de transporte de carga, completa y eficiente. Además, contamos con una red mundial de agencias que nos permiten atender necesidades de transporte llegando a cubrir cinco continentes, con 236 puntos de venta, distribuidos en los 58 países donde ofrecemos nuestros servicios.

En la siguiente figura se muestra la composición del holding Grupo Empresas Navieras, y la participación en cada una de las empresas del Holding. En el caso de CCNI, GEN es el controlador con un 74% de la propiedad. Agunsa (69,8%) es un agente naviero, especializado en servicios logísticos. Cabo Froward (66%), es un terminal granelero portuario ubicado en la bahía de Coronel, al sur de Chile.



ILUSTRACION 2: Grupo Empresas Navieras.

Fuente: www.ceni.cl.

En CCNI centramos nuestra filosofía en el cliente, es por ello que durante los últimos años hemos realizado un esfuerzo global por mejorar nuestro esquema de atención, a través de

una serie de innovaciones que se han implementado en todas nuestras áreas de trabajo. Estos esfuerzos se han basado principalmente en nuestro gran anhelo de ser la naviera cercana, ágil y rápida, a la cual resulta fácil contactar. Nuestra misión es lograr que todo aquel que valore estos atributos como parte del servicio, vea a nuestra compañía como un socio”. (Presentación, <http://www.ceni.cl/>).

CCNI ofrece distintos tipos de servicios de transporte de cargas:

- Contenedores (para carga seca, refrigerada o congelada).

El transporte de carga en contenedores es la principal forma de transportar mercancías entre un lugar a otro. Esto, dada la facilidad de consolidar la carga en estos mismos.

Los contenedores son cajas especialmente diseñados para el transporte de carga, con medidas normalizadas y estandarizadas a nivel internacional, lo que facilita la estiba de los mismos a bordo de las naves de carga o naves portacontenedores.

Los contenedores están contruidos con el fin de proteger la carga que llevan dentro. Cumplen con normativas internacionales ISO de fabricación.

En la imagen se ve el buque portacontenedores “CCNI Aquiles” operando en el puerto de Cartagena-Colombia.



ILUSTRACION 3: CCNI Aquiles @ Cartagena, Colombia.

Fuente: www.ccn.cl

- Granel (cobre, productos forestales, carga de proyectos).

La carga granel corresponde a bienes que se transportan en grandes cantidades sin empaquetar. La carga puede estar en estado líquido o sólido.

Actualmente, se ha experimentado un cambio de buques graneleros, especializados para el movimiento de esta carga, a multipropósito o portacontenedores, en donde la carga de granel es consolidada dentro de contenedores en su terminal previo a la estiba del buque. El cambio a esta nueva práctica es debido principalmente para la reducción de costos y agilizar el movimiento de carga a su destino final.

Carga de proyectos, se refiere a carga no convencional, como puede trenes, maquinaria, grandes estructuras, etc.

En la imagen se ve el buque “Aragonborg” descargando en San Antonio, Chile. En esa oportunidad el buque trajo a Chile los vagones del metro de Valparaiso.



ILUSTRACION 4: Aragonborg @ San Antonio, Chile.

Fuente: Departamento de Operaciones CCNI.

- Vehículos (automóviles, camiones, buses y maquinaria).

El transporte de vehículos se hace en buques especializados, los cuales cuentan con ramplas las cuales se despliegan hacia el terminal para la carga y descarga de los vehículos.

CCNI, se especializa en el transporte de vehículos desde Asia, (Japón, China), hasta la costa oeste de Sudamérica, con recaladas en Callao y San Antonio.

En la imagen, podemos ver al buque “Viking Amber” descargando automóviles en el puerto de San Antonio. Los vehículos vienen con procedencia Yokohama-Japón.



ILUSTRACION 5: Viking Amber @ San Antonio, Chile.

Fuente: Departamento de Operaciones CCNI.

Estos servicios se ofrecen en distintas áreas geográficas tales como las Costas de Sudamérica, Norteamérica, América Central, Golfo de México y el Caribe, Europa y Asia, y atienden con recaladas directas, las que se complementan con un eficiente sistema de trasbordos con conexiones terrestres rápidas, creándose así una poderosa red de transporte.

CCNI, está al tanto de las eficiencias requeridas en la industria, es necesario bajar los costos optando a economías de escala, así como utilizar las nuevas tecnologías en consumo de combustible. En Octubre de 2013, CCNI firmó la compra para la construcción de 4 buques portacontenedores de 9000 TEUS⁵, los cuales serán entregados por el astillero en Diciembre del presente año para que comiencen su operación.

En la figura podemos ver las naves previas a la entrega en su astillero en Korea del sur.

⁵ TEUS: Unidad de medida. Twety-foot Equivalent Unit. Unidad equivalente a veinte pies.



ILUSTRACION 6: Buques portacontenedores en construcción.

Fuente: Departamento de Operaciones CCNI.

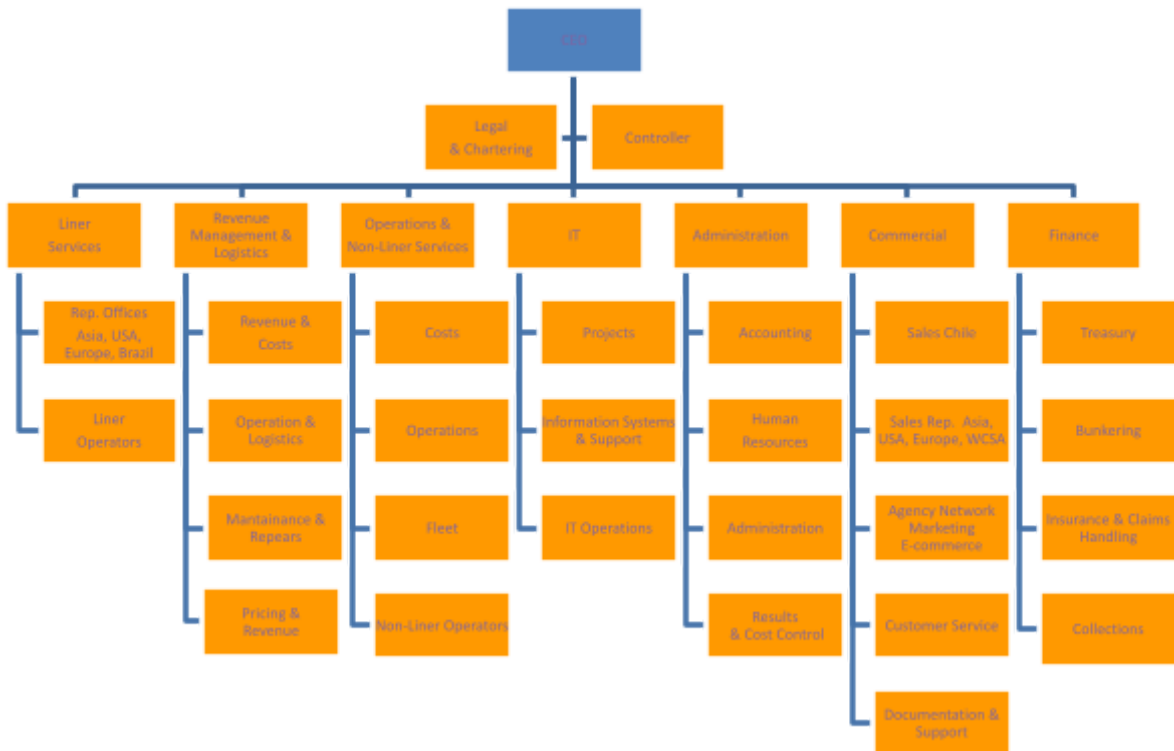
1.2 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

En el siguiente segmento se procede a detallar las tareas que desarrolla la alumna dentro del área donde se desempeña, funciones y valor que entrega a la empresa desde su posición de analista financiero.

1.1.1 TRABAJO REALIZADO

La autora actualmente ocupa el cargo de analista financiero, sus funciones las desempeña dentro de la división de Finanzas de la empresa, específicamente el área de Bunkering (combustible).

En la siguiente figura, se puede apreciar el organigrama de la empresa, en donde se muestra la división donde se desempeñan las tareas realizadas por la alumna.



ILUSTRACION 7: Organigrama de CCNI.

Fuente: Presentación oficial Investor Relations CCNI 2014.

El área de combustible se encarga de la negociación, contrato, financiamiento y compra de cargamentos de combustible para abastecer la flota de la compañía.

Una de las tareas que se realizan en el cargo es procesar facturas de combustible. Existen dos tipos de facturas asociadas al suministro, factura por producto entregado y factura por servicio de supervisión de la faena (bunker survey⁶).

⁶ Inspección de faena de combustible.

La entrega de combustible es realizada por una empresa distribuidora, en Chile puede ser COPEC o AGUNSA. Mientras que el servicio de supervisión es prestado por un tercero, que atiende de manera presencial la operación para certificar que las maniobras realizadas durante el proceso estuvieron de acuerdo a las normativas exigidas internacionalmente, además de certificar que la cantidad entregada por el proveedor es fidedigna.

Hay 3 tipos de combustible que utilizan los buques de la compañía.

- IFO 380 High Sulphur o HSFO⁷
- IFO 380 Low Sulphur o LSFO⁸
- Marine Gas Oil o MGO⁹

Cada uno de los grados listados tiene un precio distinto por tonelada. HSFO es el combustible que utiliza la maquina principal de la nave para los viajes interoceánicos. LSFO, es un combustible especial bajo en azufre, sólo es utilizado cuando la nave está dentro de zonas ECA (emission control área¹⁰), actualmente son la costa de Estados Unidos y la costa del norte de Europa. MGO es un combustible destilado bajo en azufre que es solo es utilizado durante la estadía del buque en puerto.

⁷ Tipo de combustible alto el azufre.

⁸ Tipo de combustible bajo en azufre.

⁹ Tipo de combustible muy bajo en azufre (gasóleo marino).

¹⁰ Área de control de emisiones.

Los dos tipos de facturas, de suministro y de servicio de supervisión, deben ser visados por el área de combustible previo al envío de las mismas a contabilidad. La función de la alumna consiste primeramente en revisar que los precios correspondan a los negociados por el área y que la cantidad cobrada coincida con los reportes recibidos por el supervisor. En una segunda instancia ingresarlas al sistema SAP ¹¹ y luego a la base de datos que almacena el registro histórico de cada operación. Una vez ingresadas al sistema pasan a manos de contabilidad y finalmente, tesorería.

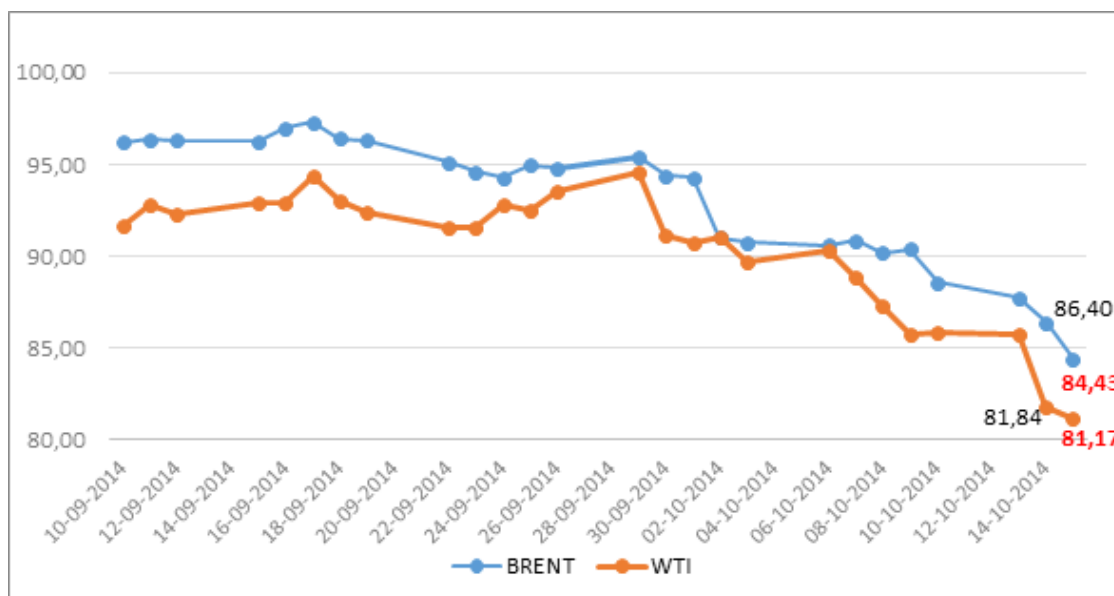
Otra de las tareas que se desempeña, consiste en enviar reportes diarios de variación gráfica de precio del Petróleo, tanto para el barril Brent¹² como el WTI¹³, y su variación con respecto a los días anteriores. Es de vital importancia el tener visibilidad de las variaciones del principal commodity¹⁴ que explica las variaciones en el precio del combustible marino. A continuación se puede ver en la figura el grafico enviado diariamente al Fuel Manager de la empresa y distribuido a la gerencia.

¹¹ Sistema ERP de gestión empresarial.

¹² Barril de petróleo europeo.

¹³ Barril de petróleo americano

¹⁴ Bienes que conforman las materias primas esenciales de la economía.



ILUSTRACION 8: Gráfico precio del barril de petróleo.

Fuente: Elaboración propia.

En Azul, está la evolución del barril Brent, que representa el precio de los inventarios de crudo en Europa. Mientras que en naranja se tiene la evolución del barril WTI, que representa el precio de los inventarios de crudo en USA.

Otra función es asistir consultas de los analistas de la empresa sobre información histórica de las naves y la toma de combustible. El área de combustible debe tener un registro de todas las operaciones realizadas con la información del buque, fecha de suministro, puerto, cantidad entregada, precio, etc.; los analistas son encargados de revisar los costos de cada viaje, y el resultado del mismo, razón por lo que constantemente requieren datos de operaciones específicas.

Una de las principales funciones del área es calzar los costos con los flujos de caja, para esto se define por contrato con los proveedores los términos de pago de las facturas a distintos plazos a elección del comprador, en este caso CCNI. Con esto en mente, la alumna debe llevar un presupuesto de pago semanal, y calzar las órdenes de compra con un monto máximo semanal fijado por el gerente de finanzas y el fuel manager de la compañía. La alumna semanalmente envía el presupuesto mensual de pagos al área de finanzas de la empresa, lo que permite estimar los flujos futuros y provisionar costos.

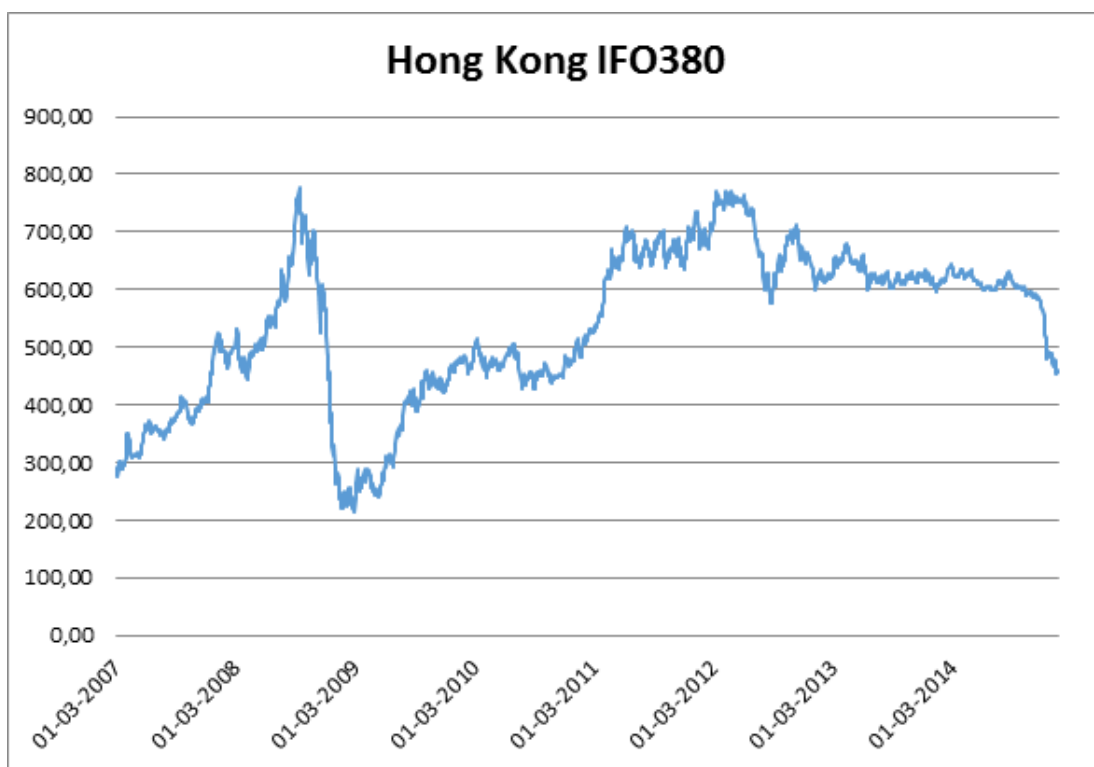
La alumna también tiene la función de gestionar operaciones financieras con bancos. Debido a los grandes montos de dólares que se manejan en el área de combustible, esta tiene relaciones con múltiples instituciones financieras, las cuales permiten aprovechar diferenciales en las tasas de interés para conseguir financiamiento para la empresa. Por ejemplo, si el costo de financiamiento es caro en Ecuador, se puede aprovechar de intermediar este costo con una institución bancaria y ganar un descuento por pronto pago a través de una operación de confirming financiero.¹⁵

1. 3 RAZONES QUE IMPULSAN EL TEMA A DESARROLLAR

¹⁵ Tipo de servicio financiero, que consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales, y que incluye para el acreedor la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a su fecha de vencimiento.

El combustible, o bunker como es llamado en la industria naviera, es el principal insumo y representa el principal costo para la operación. Del total de costos, el combustible representa entre un 30% y un 45%

El costo de combustible que han tenido que financiar las líneas navieras ha ido aumentando año a año, en el siguiente gráfico se puede ver la evolución del precio del combustible marino en ASIA (Hong Kong, principal puerto de abastecimiento de CCNI en la región), en donde el aumento ha sido de más de 240% desde el año 2009 a la fecha.



ILUSTRACION 9: Precio de combustible marino en Hong Kong (2007-2014).

Fuente: Elaboración propia. Datos PLATTS.

Las compañías navieras en vista de esto, han adecuado su estructura, logística y operación para operar con un costo de combustible alto.

Es por esto que se hace fundamental el minimizar lo más posible, tanto el consumo del combustible como optimizar la gestión de compra. Aprovechar los momentos de baja de precio y optimizar la utilización de los inventarios.

Como se puede apreciar en el gráfico, el comportamiento en el precio ha sido muy volátil en el tiempo. Largos periodos de alza y abruptas correcciones de precio. Sin duda, llama la atención la gran caída que se muestra en el año 2009, la cual fue ocasionada por la crisis Sub-Prime¹⁶, la cual afecto a todo el mundo en gran magnitud. El precio del combustible bordeaba los 800,00 USD, luego el mercado se desplomó a los 200,00 USD. Luego la recuperación fue bastante rápida, y los niveles de precio volvieron a niveles cercanos pre-crisis.

Se puede concluir, que la volatilidad y los cambios fuertes de precio, tanto al alza como a la baja, son una constante en el precio del combustible. Gestionar esta volatilidad es una de las tareas de la empresa y evitar el riesgo inherente que trae para el negocio estos fuertes cambios en el precio en su principal insumo.

¹⁶ Crisis con origen en EEUU el año 2009 y se relaciona con los problemas de pagos de créditos hipotecarios entregados a personas altamente riesgosas.

CAPITULO II

DESARROLLO DEL TEMA

2 DESARROLLO DEL TEMA

En el siguiente capítulo se procede a estudiar un caso aplicado para la problemática que enfrenta la empresa versus el alto costo y volatilidad de precios en su principal insumo.

2.1 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

Se desarrolla un caso aplicado para tres distintos tipos de derivados financieros, con lo cual se pretende entender su funcionamiento y posible aplicación en la gestión de la empresa.

Con lo anterior se pretenden alcanzar los objetivos a continuación descritos.

2.1.1 OBJETIVO GENERAL

- Describir la operatoria de derivados financieros dentro de la gestión de compra de combustible en CCNI.

2.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Escoger puerto donde realizar la cobertura.
- Seleccionar tres distintos derivados financieros para aplicar a la gestión de compra.
- Definir volumen de combustible a cubrir en el periodo seleccionado.
- Describir la operatoria de los derivados financieros seleccionados e incluirlos en la gestión de compra a través de un ejercicio aplicado para los periodos 2013-2014.
- Describir las ventajas y desventajas de aplicar derivados financieros dentro de la actual gestión de compra.
- Cuantificar potencial beneficio-costos de cada herramienta aplicada en el presente informe.

2.2 MARCO TEORICO

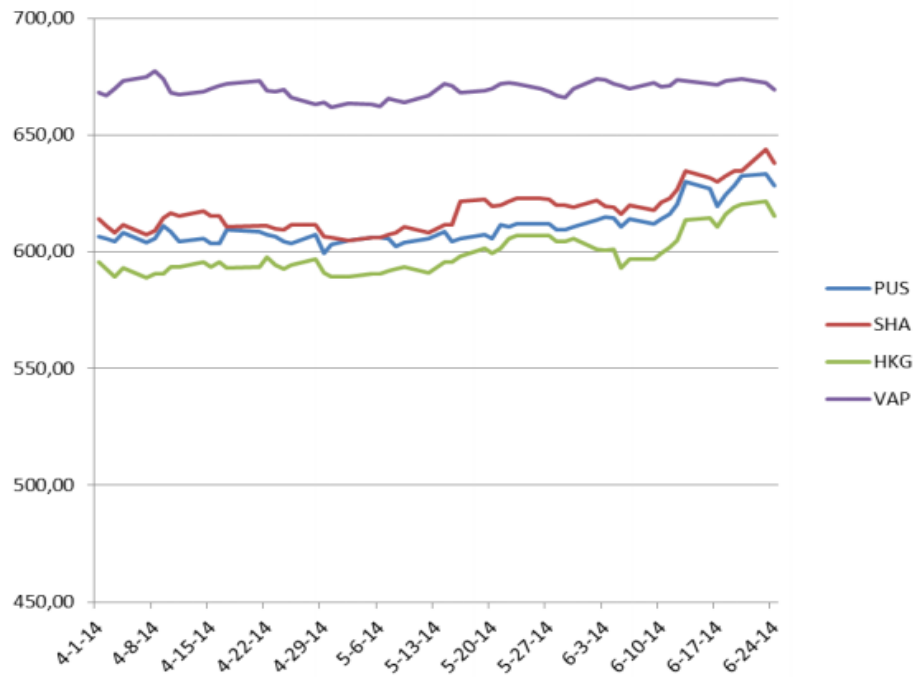
Con el crecimiento sostenido que ha tenido Asia en estos últimos años, impulsado sobre todo por China, con tasas de crecimiento cercanas al 9% anual, es esta región la cual mueve más mercancías. Para la empresa representa el 65% del volumen de carga.

Consistente con lo anterior, es en esta región donde se compra el mayor tonelaje de combustible, dado el precio del mismo y el tamaño de los buques que transitan en esta zona.

Hong Kong es el puerto que más volumen de combustible abastece a la empresa. En este puerto los buques toman grandes cantidades, en promedio, cada buque es suministrado con 2500 a 3500 toneladas de combustible en cada recalada.

En la siguiente figura, se puede ver el precio histórico de los puertos en donde recalán los buques de la empresa que tienen destino Asia. Se puede observar que consistentemente es Hong Kong quien ofrece el precio más económico.

CEX vessel voyage



ILUSTRACION 10: Precios en puertos del servicio Asia.

Fuente: Presentación Bunkering CCNI 2014.

En la figura, se observa, que se mantiene un cierto orden en los precios en la región, en donde el puerto más económico es Hong Kong, luego Busan (Corea del Sur) y finalmente Shanghai (China).

2.2.1 SERVICIOS CON DESTINO ASIA

CCNI consta con tres servicios de línea que tienen como destino común Asia Oriente. Los servicios son listados y detallados a continuación.

- INTERCONTINENTAL CONTAINER SERVICE (ICS)

Servicio portacontenedor, con 11 naves de 4.200 TEU nominales. Conecta semanalmente los puertos de Corea del Sur (Busan), China (Shanghai, Ningbo, Yantian y Shekou), Hong Kong, Singapur, Sudáfrica (Durban), Brasil (Rio de Janeiro, Santos, Río Grande e Itajaí), Uruguay (Montevideo) y Argentina (Buenos Aires).

En la ilustración se ven los nodos en donde recalán las naves del servicio ICS.



ILUSTRACION 11: Intercontinental Container Service.

Fuente: Memoria CCNI, edición 2014.

- CHINA EXPRESS SERVICE (CEX)

Servicio portacontenedor con frecuencia semanal. Cuenta con once naves entre 3.800 y 4.600 TEU nominales. Servicio de transporte marítimo el cual cubre gran parte de la Cuenca del Pacífico, cubriendo puertos de Chile (Lirquén, Valparaíso, Iquique y Pto. Angamos), Perú (Callao), México (Manzanillo y Lázaro Cárdenas), Corea del Sur (Busán), China (Ningbo, Yantian y Shanghai), y Hong Kong. Actualmente CCNI opera una nave con capacidad de 6.000 TEU.

En la ilustración se muestran los nodos en donde recalán las naves del servicio CEX.



ILUSTRACION 12: China Express Service.

Fuente: Memoria CCNI, edición 2014.

- NORTH ASIA EXPRESS SERVICE (NAX)

Servicio portacontenedores, con frecuencia semanal. Cuenta con 10 naves entre 3.800 y 4.500 TEU nominales, que cubre los principales puertos de Asia (Keelung, Hong Kong, Shanghai, Moji y Busán) y los puertos de la costa oeste de América en México (Manzanillo), Colombia (Buenaventura), Ecuador (Guayaquil) y Chile (Puerto Angamos, Antofagasta y Valparaíso).

En la ilustración se indican los nodos en donde recalán las naves del servicio NAX.



ILUSTRACION 13: North Asia Express Service.

Fuente: Memoria CCNI, edición 2014.

El combustible, representa el mayor porcentaje en los costos operacionales de una nave. Además de ser el único costo variable y que influye directamente en el estado de resultado y utilidad de la empresa, ya que los gastos de puertos, gastos de terminales (embarque y desembarque), tripulación, y arriendo (chárter) del buque se mantienen fijos durante un año mediante contratos.

Si bien, también existen contratos anuales de combustibles con los proveedores en cada puerto, el precio está indexado a un indicador flotante.

Considerando estos puntos. El uso de derivados financieros podría ser una buena alternativa para asegurar un precio de combustible conveniente y disminuir el riesgo que produce en los márgenes de la empresa.

La reducción de los riesgos en los flujos de caja esperados a futuro mejora la capacidad de planificación de la empresa, lo que de por sí proporciona beneficio.

Al reducir los riesgos en los flujos de caja futuros, se disminuye la probabilidad de que los flujos de caja de las empresas caigan por debajo de los mínimos necesarios.

2.2.2 POLITICA DE COBERTURA (HEDGER)

Por otro lado, se debe tomar en cuenta la política de cobertura que adopta la empresa, en este caso dicha política es estipulada por el directorio.

Basándose en experiencias de algunas empresas, las cuales han perdido mucho dinero y hasta, algunas, quebrado por haber adquirido un mal uso de derivados adoptando malas coberturas.

Es por esto que el directorio de CCNI está involucrado en el proceso de hedger¹⁷, en donde sólo autorizan cubrir hasta un 30% del volumen del combustible.

Ahora, es de decisión de la gerencia de finanzas como se utilizará el 30% de cobertura permitido.

Tomando en cuenta la política de cobertura, se puede planificar una estructura de derivados financieros consistente con la misma.

La cobertura se hará sobre el combustible marino que la empresa compra en el puerto de Hong Kong y su precio esta indexado al valor Platts publicado para dicho puerto. Para un mejor entendimiento, se procederá a continuación a definir ambos conceptos, Bunker y Platts.

¹⁷ Cobertura de riesgo por medio de instrumentos financieros.

2.2.3 BUNKER

Técnicamente el término bunker se refiere a cualquier combustible que sea utilizado por una embarcación. Actualmente el combustible marino utilizado por la industria es RMG380. El término “RMG” se refiere a las características técnicas que debe cumplir ese combustible (normas ISO) y el término “380” se refiere a la viscosidad medida en centistokes (CST) que debe tener ese combustible.

Antes de que los buques mercantes y de pasajeros utilizaran combustibles líquidos derivados de hidrocarburos, la energía requerida para propulsar sus máquinas era generada por grandes calderas que quemaban carbón. Dependiendo del tiempo de cada travesía y puntos de abastecimiento, los buques almacenaban el carbón en bodegas llamadas bunkers, palabra que hoy da el nombre a los combustibles marítimos.

2.2.4 BUNKERING

Bunkering es el proceso de suministro de combustible a las naves para su propio consumo. El proceso de este abastecimiento puede ser por desde un camión, donde es necesario que el buque este en muelle. Existe otra forma de entregar combustible a los barcos mediante una barcaza, esta forma es la más utilizada, ya que se puede realizar con el buque atracado o a la gira.

Para esto es necesario que la nave tanque (nave abastecedora) se acople a la nave a ser abastecida para realizar las conexiones y la faena de suministro.

En la siguiente figura se puede ver como la nave abastecedora (en rojo) está conectada al car carrier (en azul):



ILUSTRACION 14: Bunkering.

Fuente: Elaboración propia.

Los precios de los combustibles marinos son publicados diariamente por Platts, empresa dedicada a la recolección y distribución de información.

Históricamente en la industria se ha utilizado este indicador para fijar el precio del combustible marino entre 2 o más empresas.

2.2.5 PLATTS

Platts es una división de la multinacional McGraw-Hill. Esta división es la sociedad rectora (dirige y gestiona) del mercado financiero de futuros y opciones de productos derivados que son negociados (contratación y liquidación) en los mercados de origen de los productos energéticos de todo el mundo. Por ello es la única entidad que suministra información sobre futuros y opciones de los productos derivados energéticos en todo el mundo, exigiendo para ello una cláusula de confidencialidad de los datos suministrados y el pago de una suscripción anual.

Platts presta el servicio de precios de combustible marino en una amplia gama de puertos alrededor del mundo.

CCNI contrata este servicio de manera anual, el cual da visibilidad de los precios que se están tranzando en el mercado global diariamente.

Esta herramienta es utilizada transversalmente en la industria marítima para la fijación de precios y contratos.

Platts reporta el precio promedio tranzado durante el día y en tiempo real para cada uno de los puertos en donde se realizan suministros de combustible.

En la siguiente figura se puede ver como la plataforma de Platts entrega los precios para la región de Sudamérica y Caribe. Los precios son publicados USD/MT, dólares americanos por tonelada de combustible.

Dat...	S..	P..	Headline
15-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 15Oct14
14-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 14Oct14
13-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 13Oct14
10-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 10Oct14
09-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 09Oct14
08-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 08Oct14
07-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 07Oct14
06-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 06Oct14
03-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 03Oct14
02-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 02Oct14
01-10-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 01Oct14
30-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 30Sep14
29-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 29Sep14
26-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 26Sep14
25-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 25Sep14
24-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 24Sep14
23-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 23Sep14
22-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 22Sep14
19-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 19Sep14
18-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 18Sep14
17-09-2014	PGB	000870	870--Platts Latin America Bunker Assessments - 17Sep14
			\$/mt
			380 CST bunker delivered
			change
Buenos Aires	<PUAYH00>		524.95-525.05 525.000 -9.000
El Callao	<PUAYP00>		601.95-602.05 602.000 -3.000
Valparaiso	<PUAYR00>		589.95-590.05 590.000 -4.000
Guayaquil	<AAJOC00>		542.95-543.05 543.000 -9.000
Libertad	<PUAYT00>		541.95-542.05 542.000 -9.000
Cartagena	<AAJOA00>		543.95-544.05 544.000 -9.000
Montevideo	<PUBAQ00>		609.95-610.05 610.000 -4.000
			380 CST bunker ex-wharf
Balboa	<PUBAD00>		468.95-469.05 469.000 -13.000
Balboa LS 1%	<AAWWQ00>		578.95-579.05 579.000 -9.500
Cristobal	<PUAEF00>		468.95-469.05 469.000 -13.000
Cristobal LS 1%	<AAWVO00>		578.95-579.05 579.000 -9.500
			180 CST bunker delivered
Buenos Aires	<PUAYG00>		580.95-581.05 581.000 -9.000
El Callao	<PUAYO00>		667.95-668.05 668.000 -5.000
Valparaiso	<PUAYQ00>		677.95-678.05 678.000 -4.000
Guayaquil	<AAJOE00>		595.95-596.05 596.000 -9.000

ILUSTRACION 15: Plataforma Platts.

Fuente: Platts on the Net, Software.

En la parte superior de la figura se indica la fecha la cual puede ser consultada por el usuario. Para cada fecha se despliega el detalle que se puede ver en la mitad inferior de la figura, en donde se listan los puertos de la región y los precios tranzados para el día seleccionado.

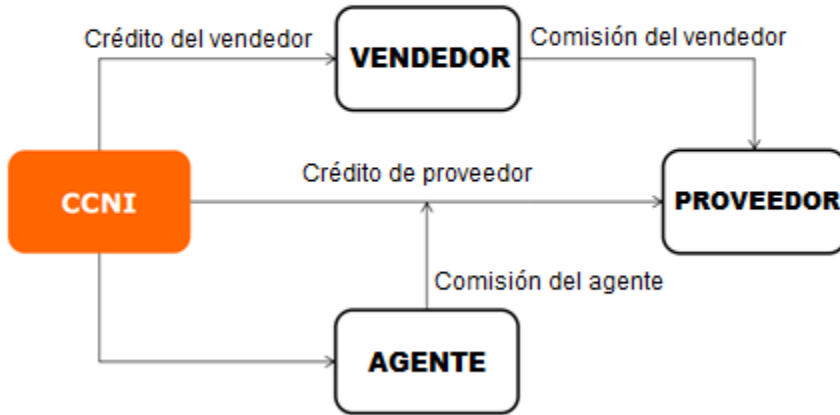
2.2.6 MERCADO DE BUNKER

Es posible resumir el mercado de bunker en 2 principales actores, el comprador y el vendedor. El comprador es la naviera, quien usa el combustible como insumo para su operación, mientras que el vendedor es el proveedor del combustible.

Como todo mercado, también podemos identificar intermediarios entre los dos principales actores, en este caso se presentan como intermediarios el trader y el broker. La principal diferencia entre estos es el crédito. El trader aporta valor financiero a la compra de combustible, participa comprando el combustible al proveedor y vendiéndolo a la naviera. El trader cobra una comisión a cambio de la gestión de compra y financiamiento. El broker, utiliza el crédito del proveedor, solo pone en contacto a las dos partes (comprador y vendedor) a cambio de una comisión.

➤ **Participantes del Mercado**

- Agente de Bunker
- Vendedor de Bunker
- Proveedor Físico



ILUSTRACION 16: Participantes del mercado de bunker.

Fuente: Presentación Bunkering CCNI 2014.

Ya conociendo los actores que participan en el proceso de compra, se puede seleccionar la forma de los derivados financieros que se aplicarán, y que luego serán explicados.

Luego de aplicar los derivados, se pueden analizar los resultados obtenidos para considerar potencial riesgo, ventajas y desventajas, así como la operatoria del mismo.

2.2.7 COBERTURA DE RIESGO (HEDGING)

Técnica financiera que intenta reducir los riesgos de pérdida que se deriva de fluctuación del precio del activo subyacente. Este activo puede ser financiero o no financiero, En este caso el petróleo, clasifica como activo subyacente no financiero, es un recurso de energía.

Consiste en tomar una posición, ya sea con un contrato o flujo de fondos, que fluctuará en forma inversa a las variaciones del flujo riesgoso, de tal manera que la “suma” de los flujos resulte ser más estable, menos riesgoso. No se trata de ganar o perder recursos con la cobertura en sí, solo se trata de estabilizar flujos de fondos esperados a futuro.

En base a esto, se debe considerar y describir los siguientes términos que se utilizaran a medida que se vaya desarrollando el informe.

- **ESPECULACION**

Consiste en la participación en operaciones financieras con el fin de intentar aprovechar las fluctuaciones (movimientos), a corto y mediano plazo, del precio de un activo. Para generar una ganancia de capital.

- **VOLATILIDAD**

En el ámbito financiero la volatilidad se refiere a la variabilidad de precio de un activo. Se dice que un valor es volátil cuando su precio cambia bruscamente a la alza o a la baja, de un periodo a otro. (Cuando un activo presenta continuas variaciones de precio).

- **RENTABILIDAD**

El beneficio o pérdida para el comprador y el vendedor resulta de la diferencia entre el precio de compra y el precio a futuro en el mercado. La ganancia para uno es la pérdida para el otro (mercado de suma cero¹⁸).

- **RIESGO**

Variabilidad en los precios del activo subyacente que ha servido de base para el contrato de derivado (diferencia entre el precio del contrato y el precio del activo en el mercado spot).

- **MERCADO SPOT**

Mercado donde todos los activos que se compran o venden se entregan de manera inmediata al precio de mercado al momento de la compraventa y no al precio al del

¹⁸ Término económico que describe una transacción financiera en la que los beneficios de los ganadores igualan las pérdidas de los perdedores.

momento de la entrega. Distinto al del mercado de futuros, en el cual la entrega del activo es en una fecha futura.

- **MERCADO FINANCIERO**

Corresponde al lugar, mecanismo o sistema electrónico, donde se transan activos financieros o donde se ponen en contacto los demandantes y oferentes de los activos. Es donde se fija un precio público de los activos por la unión de la oferta y demanda.

- **DERIVADOS FINANCIEROS**

También llamados instrumentos derivados, son productos financieros cuyo valor se basa en el precio de otro activo, al que se denomina activo subyacente.

Su finalidad se trata de productos destinados a cubrir los posibles riesgos que aparecen en cualquier operación financiera, estabilizando y por tanto concretando el costo financiero real de la operación.

- **CONTRATO A PLAZO O FORWARD**

Contrato privado entre dos partes, por el cual uno se compromete a comprar o vender un determinado activo en una fecha futura previamente establecida y a un precio pactado en el contrato. Con el fin de protegerse de las variaciones de precio. Siendo contratos flexibles, debido a que se pueden adaptar las cantidades y vencimientos.

- **CONTRATO DE FUTUROS**

Contrato negociado en un mercado formal, donde dos partes se comprometen a recibir o entregar un determinado activo, especificado en cantidad y calidad, en una fecha futura previamente establecida y a un precio acordado en el contrato.

- OPCIONES

Contrato mediante el cual el comprador tiene el derecho, pero no la obligación de comprar (concepto de “call”) o vender (concepto de “put”) un determinado activo subyacente hasta una fecha futura previamente fijada y a un precio determinado (precio de ejercicio), pagando un precio por la opción (prima). En cambio, el vendedor tiene la obligación de vender o comprar el activo subyacente al precio establecido en una fecha establecida.

- SWAPS

Contrato entre dos partes con el fin de intercambiar una serie de flujos de tesorería futuros de un periodo o en una fecha futura previamente determinada, acorde a una fórmula establecida.

Estos contratos permiten aprovechar las ventajas comparativas que una de las partes posee y, además, permite superar las barreras que presentan los mercados financieros a alguna de las partes.

2.2.8 ACTORES QUE INTERVIENEN EN LOS DERIVADOS

- Comprador, es aquel que desea cubrirse de las variaciones futuras de precios y se compromete a comprar a plazo (en el caso de forward) o en el futuro (en el caso de futuros)
- Vendedor, es aquel que se compromete a vender un activo a un precio fijado al momento del contrato.
- Intermediario (broker), es aquel que interviene como intermediario entre el comprador o vendedor y la cámara de compensación.
- Cámara de compensación, es aquella entidad reguladora, distinta a la Bolsa, que hace de contraparte de todos los contratos, garantizando que los contratos se cumplan.

Dentro de las funciones que realiza está en tomar una posición como vendedora/compradora frente al bróker del comprador/vendedor, realiza todas las tareas de registros contables de estas posiciones abiertas por cada bróker y realiza la gestión de control de garantía inicial y los llamados de margen, exigiendo el pago de la variación de precios y su posterior entrega a la contraparte.

Sus posiciones deben estar saldadas, es decir, la cámara no debe tener ninguna posición abierta en el mercado. Cada vez que se abran nuevas posiciones, debe saldar posiciones contrarias para un mismo bróker.

Al vencimiento, exigirá el cumplimiento del contrato, saldando todas las posiciones vencidas.

2.8.9 FORWARD

Es un contrato legal privado (las partes redactan las cláusulas) entre dos partes que compran y venden una cantidad específica de un producto (commodity), título público, moneda extranjera u otro instrumento financiero a un precio especificado en el presente, con entrega y liquidación convenida para una fecha futura.

Este tipo de contrato puede realizarse mediante una entidad financiera (banco) o directamente con el vendedor (proveedor físico).

Los contratos a plazo se utilizan en general, en muchos de los mismos casos que los contratos a futuro. Sin embargo, debido a que pueden ser adaptados a cantidades y vencimientos específicos, agregan un elemento de flexibilidad.

A pesar de que se utilizan fundamentalmente como instrumentos de protección (cobertura de riesgo), protegiéndose de las variaciones en los precios de los activos subyacentes. También pueden usarse como instrumento especulativo, con el objetivo de generar una ganancia, producto de las variaciones del activo subyacente.

Los actores que intervienen en este tipo de contratos son directamente el comprador, quien se compromete a comprar a plazo y el vendedor comprometiéndose a vender un activo a un precio fijado al momento del contrato.



ILUSTRACION 17: Forward.

Fuente: “Qué es un forward?”. <http://www.efxto.com>.

Puede, además, existir un tercero que funciona como intermediario entre el comprador y el vendedor (banco) o el contrato puede ser exclusivamente pactado con el vendedor.

El funcionamiento de estos contratos implica los siguientes elementos:

- Especificación del producto: Cantidad y calidad, lugar de entrega física.
- Precio de entrega: Establecido en el momento de cerrar el contrato (se mantiene fijo a la fecha de entrega).
- Fecha y sistema de liquidación: Fecha y modo en el que se realiza la entrega física del producto frente a la entrega de dinero. Específicamente, a la fecha de liquidación del contrato, se le denomina “settlement date”.

En conceptos de precios, el precio de entrega es el precio especificado en un contrato al momento de la firma de este. El precio a plazo, es el precio actual a plazo es el precio de entrega de un contrato negociado hoy. La diferencia se da con el paso del tiempo, ya que el precio a plazo tiende a cambiar, en cambio el precio de entrega se mantiene igual.

De acuerdo a la rentabilidad de los forwards, el beneficio o pérdida para el comprador y el vendedor resulta de la diferencia entre el precio de compra y el precio de entrega al vencimiento del contrato. Estos contratos carecen de la liquidez y protección que proveen las bolsas y mercados regulatorios. Por ello, existe un riesgo mayor de incumplimiento de contrato, además del riesgo producto de la diferencia entre el precio del contrato y el precio del activo en el mercado spot.

Existen dos estrategias de cobertura utilizando contratos forwards. La coberturas cortas, que trata de una cobertura con una posición corta en contratos a plazo (venta), esta estrategia de cobertura corta es lo apropiado cuando la empresa o persona ya posee un activo y espero venderlo en algún momento en el futuro. Mientras que las coberturas largas, es una cobertura con una posición larga en contratos a plazo (compra), será apropiado usar esta cobertura cuando la empresa o persona sepa que va a tener que comprar cierto activo en el futuro y quiera asegurar desde ahora el precio que pagara por él.

2.8.10 FUTUROS

El mercado de futuros es en el que se negocian contratos estandarizados, referidos a un bien definido, donde las partes se comprometen a comprar o vender en una fecha futura, un número determinado de este bien a un valor que se fija en el presente.

Este tipo de contratos es un acuerdo entre dos partes por el cual los contratantes se comprometen a entregar/recibir un determinado producto, especificado en cantidad y calidad, en una fecha futura previamente fijada y a un precio acordado en el contrato estandarizado.

El mercado a futuro persigue ampliar el número de operadores, estandarizando los contratos y definiendo reglas claras y simplificadas de intercambio.

Los actores que intervienen en este tipo de contratos son, el comprador, quien se compromete a comprar en el futuro, el vendedor que se compromete a vender un activo a un precio fijado al momento del contrato, el bróker que es el intermediario entre el comprador o vendedor y la cámara de compensación, y esta última que actúa como mecanismo centralizado de negociación.



ILUSTRACION 18: Futuros.

Fuente: “Qué es un forward?”. <http://www.efxto.com>.

El funcionamiento de estos contratos implica los mismos elementos que los contratos forward, pero con distinta estructura.

Dentro del funcionamiento de los futuros existe el sistema de liquidación y margen de garantía, ambos sirven para eliminar riesgo de crédito de ambas contrapartes de cada contrato.

Cabe destacar algunos conceptos involucrados en la operatoria de futuros, los conceptos son listados y detallados a continuación.

- SISTEMA DE LIQUIDACION:
 1. Liquidación por entrega física: El sistema supone la entrega física del producto frente a la entrega de dinero.
 2. Liquidación por caja: Algunos contratos, como los de tasas de interés y divisas, obligatoriamente, se deben liquidar en dinero, sin entrega física del producto.

- MARGEN INICIAL O DEPOSITOS EN GARANTIA: Corresponde a cantidades en dinero o activos financieros que todos los participantes en un mercado de futuros deben depositar en el momento en que abren una posición. La garantía la establece el mercado y puede ser fija o variable según el tipo de producto y posición tomada. Esta garantía es devuelta cuando se cierra la posición que dio origen a ella.

- MARGEN DE VARIACION O DE MANTENIMIENTO: El valor de una posesión a futuro e actualizada diariamente, llevándola al precio de cierre del mercado a futuro de cada día. La diferencia neta del cambio de precio es debitada e la cuenta corriente de la posición con pérdida y abonada a la cuenta corriente de la posición con ganancia. Sino, estos márgenes deben ser entregados en efectivo.

De acuerdo a la rentabilidad de los contratos futuros el beneficio o pérdida para el comprador y el vendedor resulta de la diferencia entre el precio de compra y el precio a

futuro en el mercado cada día. Esta es una diferencia respecto a otros activos financieros, en que el beneficio o pérdida se realiza solo al momento de la venta.

2.8.11 OPCIONES

Es un contrato por el cual el comprador tiene el derecho pero no la obligación de comprar o vender un determinado activo subyacente a un determinado precio, llamado precio del ejercicio y hasta una determinada fecha, llamada fecha de ejercicio. En cambio, el vendedor tiene la obligación de vender o comprar el activo subyacente al precio establecido en una fecha establecida.

Existen dos clases de opciones:

- Opción de compra (“CALL”): Se refiere al derecho a comprar un activo subyacente a un precio determinado. Es la obligación a vender dicho activo cuando el comprador hace ejercer el derecho de la opción.
- Opción de venta (“PUT”): Se refiere al derecho a vender un activo subyacente a un precio determinado. Es la obligación a comprar dicho activo.

Existen modalidades de opciones sobre los tipos de interés para cubrir riesgos asociados a interés variable. Así como también existen estrategias con derivados, que generalmente se aplican cuando se espera una elevada volatilidad en los precios que se están transando.

El CAP, es un instrumento de gestión de riesgo. Consiste en un acuerdo entre dos partes, mediante el cual un prestatario asegura el monto máximo que pagará a cambio del pago de una prima. Este instrumento es útil, ya que cubre ante las posibles alzas en los precios.

Mientras el FLOOR, es un contrato donde el comprador asegura una rentabilidad mínima, también, a cambio del pago de una prima. La contraparte garantiza que la carga financiera derivada de los intereses no bajará del límite mínimo establecido. Cubriéndose, así, de las caídas de precio de los intereses.

La combinación de ambos instrumentos mencionados anteriormente, dan como resultado un COLLAR. Este instrumento es utilizado para limitar el riesgo de subida y bajada de precio (interés) entre dos bandas que se establecen en el contrato, a cambio del pago de una prima.

Las bandas, serían el Cap y el Floor, denominados también, techo y piso respectivamente.

El resultado de esta operación es que el emisor se garantiza el pago de un tipo de interés que fluctúa entre un mínimo y un máximo. Siendo una forma de disminuir el riesgo de cambio de tipo de interés de una forma más limitada pero, por esto, también la prima resulta ser más barata. Simplemente el acreedor recibe un Cap pero vende un Floor.

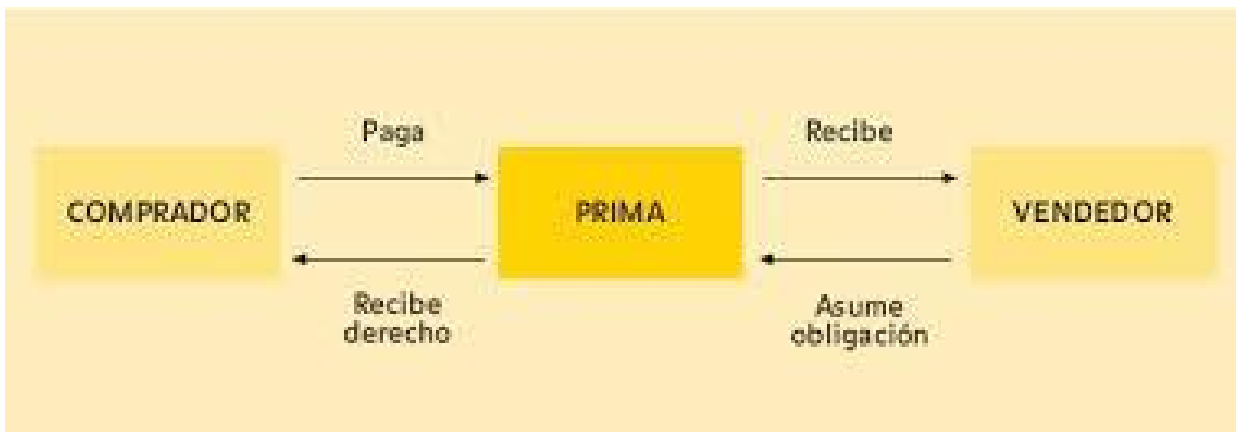
En este tipo de derivados los actores que intervienen son, el comprador, vendedor (emisor), broker, cámara de compensación.

Las opciones pueden ser, sobre acciones, sobre índices bursátiles, que se trata de un indicador de movimiento de la cotización de las principales acciones que se cotizan en el mercado y es representativo de la evolución de este. También sobre tipos de interés, donde la opción se basa en un activo de renta fija (bonos) a un tipo de interés determinado.

Otros tipos de opciones son las opciones sobre futuros, donde el activo subyacente es un futuro sobre el que se gira la opción. Por último, están las opciones sobre mercancías, son aquellas sobre diversos productos físicos o commodities, agrícolas o energéticos, como el caso del petróleo (combustible).

El funcionamiento de estos contratos implica los siguientes elementos:

- Activo subyacente: Es el activo que sirve de base para el contrato de opciones, pueden ser acciones, tipos de interés, etc.
- Precio de la opción: Es el precio que tiene la opción y el precio que paga el comprador, se le denomina “prima”.
- Precio del ejercicio: Es el precio a pagar por el activo subyacente en el momento en que el comprador ejerce la opción.
- Fecha de vencimiento: Es la fecha en la cual se liquida el contrato.



ILUSTRACION 19: Opciones.

Fuente: “Similitudes entre Warrants y Opciones”. <http://www.bosaquest.com>.

Respecto a la fecha de vencimiento, se encuentran dos tipos:

- Opción Americana: Aquella que se puede ejercer en cualquier momento antes del vencimiento. La mayoría de las opciones son de este tipo, exceptuando las opciones sobre divisas e índices bursátiles.
- Opción Europea: Aquella cuando solo se puede ejercer en la fecha de vencimiento. En este tipo se dan las opciones sobre divisas e índices bursátiles.

El mercado de derivados financieros en Chile, es un mercado aún muy poco profundo. Si bien existen estas herramientas, sólo es posible encontrar un subconjunto de estas disponibles para cobertura. Es experiencia de la empresa, que para el uso y cotización de las mismas, es más ventajoso, por precio y por conocimiento, el trabajar con instituciones

financieras internacionales, en donde hay mucho conocimiento tanto del “risk management¹⁹” como de la especulación.

Por otro lado, también es posible agregar, que el grueso de las empresas chilenas no utilizan estas herramientas, principalmente por la falta de información que existe.

Hay una tarea pendiente que realizar, por parte del mercado financiero, de informar a sus clientes sobre la utilización de estas herramientas, sobre todo para un país tan abierto al mercado internacional como lo es Chile, en donde existe una gran cantidad de empresas que operan internacionalmente.

¹⁹ Disciplina dedicada a la cobertura de riesgo. Esta área se caracteriza por disminuir la exposición de la empresa a la volatilidad del mercado.

2.3 DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

Para efectos del presente informe, se analizará el efecto de la toma de derivados para el periodo 2013-2014, en el puerto de Hong Kong.

Este tráfico mueve alrededor de un 50% del volumen de carga anualmente, es el principal servicio dentro de la empresa y por ende, el servicio que consume más combustible.

Se tomarán 3 distintos derivados financieros, y se compararan los resultados de la cobertura así como su operatoria.

Como se estableció en los capítulos anteriores, el precio del combustible es el principal insumo para la operación de las navieras y el cambio en su precio, al alza o a la baja, afecta de manera directa en el resultado de la empresa.

2.3.1 CALCULO DEL VOLUMEN DE COBERTURA

Para las herramientas de cobertura que se calcularán en este análisis, es necesario definir el volumen mensual de combustible en toneladas que serán cubiertas por derivados. Es necesario establecer un volumen mensual que sea representativo al consumo que tiene la naviera en el puerto seleccionado.

Basado en el total de combustible presupuestado a final de año, para consumo el año siguiente, se tomará la proporción que corresponde al tráfico en Asia.

Se evaluarán los años 2013 y 2014, hasta la fecha actual. La siguiente tabla muestra los consumos anuales presupuestados para los periodos indicados en toneladas métricas.

periodo	puerto	consumo (MT)
2013	HKG	55.000,00
2014	HKG	65.000,00

Contando con esta información, es decisión de la empresa que porcentaje del total del volumen, será sujeto a cobertura. Puede haber una cobertura del 100% del volumen o de un porcentaje pequeño. En este caso, y para efectos de este estudio, la cobertura se hará en base a un 30% del total del volumen de compra.

Este 30% viene dado por el directorio de la empresa. Es común encontrar en Chile a los dueños de las empresas involucrados en la decisión de cobertura. Hay especial cuidado cuando se trata con estos instrumentos, sobre todo por casos mediáticos, en donde se ha visto grandes empresas perder enormes sumas de dinero sujeto al mal uso de herramientas de cobertura. Por lo tanto, hasta la fecha del presente informe, sólo es posible tomar coberturas de hasta un 30% del volumen de combustible.

Se tomará el 30% para el ejercicio de cobertura que se realizará a continuación. Dado los resultados y montos arrojados, es posible ajustar el porcentaje hacia arriba o hacia abajo posteriormente.

Con esta información en mano, es posible generar la siguiente tabla, la cual proporciona, en base a los datos anteriores, que volumen será cubierto por derivados mensualmente.

periodo	puerto	consumo (MT)	% cobertura	volumen cubierto	volumen mensual
2013	HKG	55.000,00	30%	16.500,00	1.375,00
2014	HKG	65.000,00	30%	19.500,00	1.625,00

2.3.2 ANALISIS DEL PERIODO

El periodo de maduración de cada instrumento será definido en base al perfil de riesgo de la empresa. Un mayor periodo de maduración aumenta la posibilidad de fluctuación en el precio spot del activo bajo cobertura.

Para este estudio, se definieron periodos iguales de tres meses para cada cobertura, los settlements²⁰ se harán mensualmente.

Dado el volumen calculado anteriormente y el periodo definido, es posible ajustar la tabla a las decisiones tomadas, la cual se muestra a continuación.

periodo	puerto	volumen cubierto (MTS²¹)
1Q 2013	HKG	4.125,00
2Q 2013	HKG	4.125,00
3Q 2013	HKG	4.125,00
4Q 2013	HKG	4.125,00
1Q 2014	HKG	4.875,00
2Q 2014	HKG	4.875,00

²⁰ Periodo establecido en el contrato, en donde comprador y vendedor realizan los pagos correspondientes.

²¹ Toneladas métricas

3Q 2014	HKG	4.875,00
---------	-----	----------

2.3.3 FORWARD

La estructura del forward, se hará en base al precio Platts del puerto de HKG al comienzo del periodo.

El forward al ser un contrato privado, puede ser tomado directamente con el proveedor de combustible, así como también con una institución financiera.

Podemos resumir la estructura en las siguientes tablas:

FORWARD TERMS	2013
Forward buyer	CCNI
Forward seller	SUPPLIER
Volume	4.125,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Forward price	Platts HKG380 (1st day period)
Floating price	Platts HKG380 as published
Settlement	Monthly

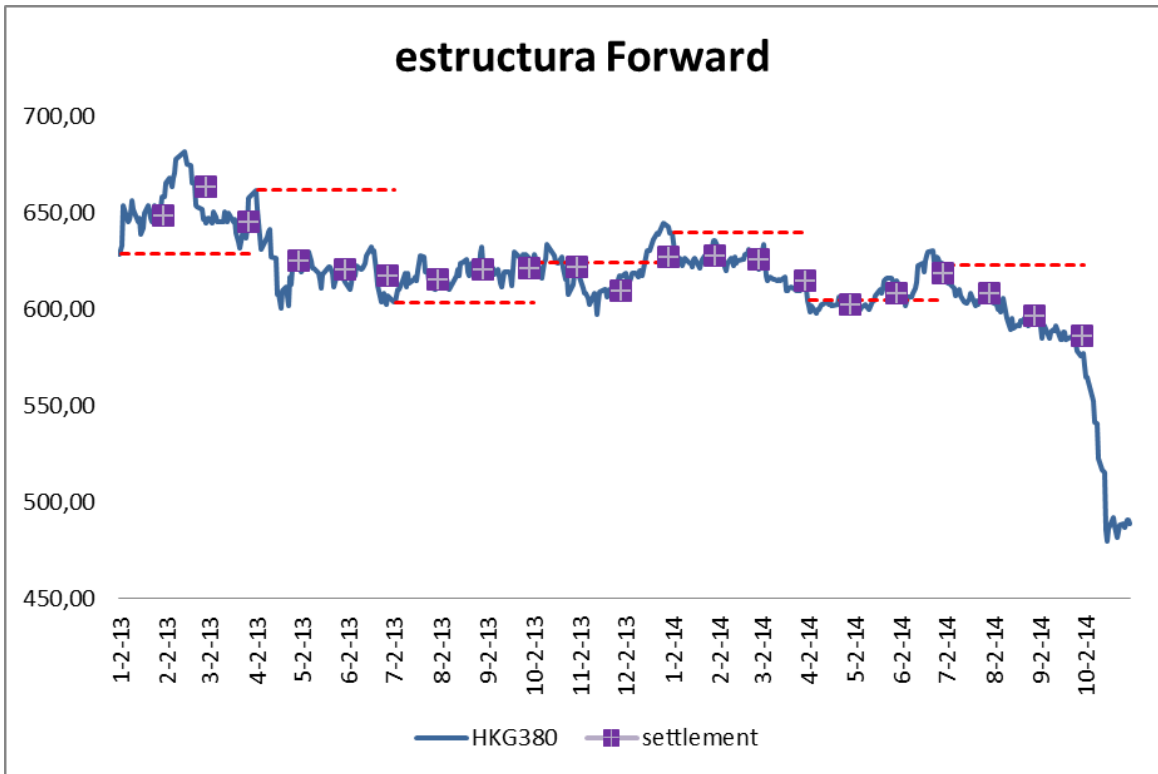
FORWARD TERMS	2014
Forward buyer	CCNI
Forward seller	SUPPLIER
Volume	4.875,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Forward price	Platts HKG380 (1st day period)
Floating price	Platts HKG380 as published

Settlement**Monthly**

El precio será fijado al comienzo del periodo y regirá por 3 meses. La selección de precio se hará en base al precio de mercado a principio del periodo. Para efectos del forward, este precio será el primer precio publicado por Platts para el puerto de Hong Kong (Hong Kong 380, precio de cierre).

Los settlements se pagarán por diferencias. Si el promedio del mes estuvo por sobre el precio forward fijado, CCNI recibirá un monto en dólares americanos equivalente a esa diferencia por el total de toneladas bajo cobertura. De igual manera, si el precio promedio del mes está por debajo del precio forward fijado, CCNI pagará a la contra parte el monto equivalente a esa diferencia.

Es posible graficar la estructura con la siguiente figura:



ILUSTRACION 20: Estructura de forward.

Fuente: Elaboración propia.

La línea azul, indica el movimiento que tuvo el precio del combustible durante la totalidad del periodo. Los cuadros morados indican el valor promedio del mes y las líneas rojas el valor del precio forward para el trimestre.

Los cuadros que se encuentren por encima de las líneas rojas indican que CCNI recibirá una compensación por parte de la contraparte, en este caso del proveedor.

De la misma manera, los cuadros que se encuentren por debajo de la línea roja, indican que CCNI deberá realizar un pago en compensación al proveedor.

El cálculo de los settlements, se puede apreciar en las siguientes tablas:

periodo	puerto	volumen	precio forward	precio promedio	settlement
ene-13	HKG	1.375,00	628,50	647,93	\$ 26.718,75
feb-13	HKG	1.375,00	628,50	663,01	\$ 47.457,72
mar-13	HKG	1.375,00	628,50	645,01	\$ 22.704,69
abr-13	HKG	1.375,00	661,50	624,58	-\$ 50.771,87
may-13	HKG	1.375,00	661,50	620,24	-\$ 56.735,94
jun-13	HKG	1.375,00	661,50	617,11	-\$ 61.042,76
jul-13	HKG	1.375,00	603,50	614,91	\$ 15.687,50
ago-13	HKG	1.375,00	603,50	620,28	\$ 23.065,63
sep-13	HKG	1.375,00	603,50	620,60	\$ 23.512,50
oct-13	HKG	1.375,00	624,00	621,60	-\$ 3.300,00
nov-13	HKG	1.375,00	624,00	609,43	-\$ 20.035,71
dic-13	HKG	1.375,00	624,00	626,84	\$ 3.901,56
				total:	-\$ 28.837,94

ene-14	HKG	1.625,00	639,50	627,38	-\$ 19.693,45
feb-14	HKG	1.625,00	639,50	625,48	-\$ 22.790,63
mar-14	HKG	1.625,00	639,50	614,31	-\$ 40.934,52
abr-14	HKG	1.625,00	604,50	602,10	-\$ 3.907,74
may-14	HKG	1.625,00	604,50	607,60	\$ 5.037,50
jun-14	HKG	1.625,00	604,50	618,14	\$ 22.169,64
jul-14	HKG	1.625,00	623,00	607,76	-\$ 24.762,78
ago-14	HKG	1.625,00	623,00	595,93	-\$ 43.991,07
sep-14	HKG	1.625,00	623,00	586,05	-\$ 60.051,14
				total:	-\$ 188.924,19

Al término del ejercicio, CCNI paga a la contraparte por concepto de forward price 28.837,94 USD al término del primer año 2013, y \$ 188.924,19 al término del ejercicio en 2014.

El resultado del ejercicio es negativo, lo que significa una pérdida para la empresa. Esto se debe a que el mercado tendió a bajar.

Generalmente, la estrategia de aplicar derivados financieros es para protegerse de las alzas de precios. Cuando el mercado tiende a bajar se producen pérdidas para quien adopta esta estrategia, como lo fue en este caso que a lo largo del periodo evaluado los precios disminuyeron provocando que no se cumpliera lo esperado.

2.3.4 CALL/CAP

La estructura del CAP, se hará en base al precio al comienzo del periodo. Su función, es proveer una protección al alza durante los tres meses de su maduración.

Podemos resumir la estructura en las siguientes tablas:

CALL TERMS	2013
Call buyer	CCNI
Call seller	Bank
Volume	4.125,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Call level	base on platts HKG380 (1st day period)
Premium	\$ 5,00 USD/MT
Floating price	Platts HKG380 as published
Settlement	Monthly

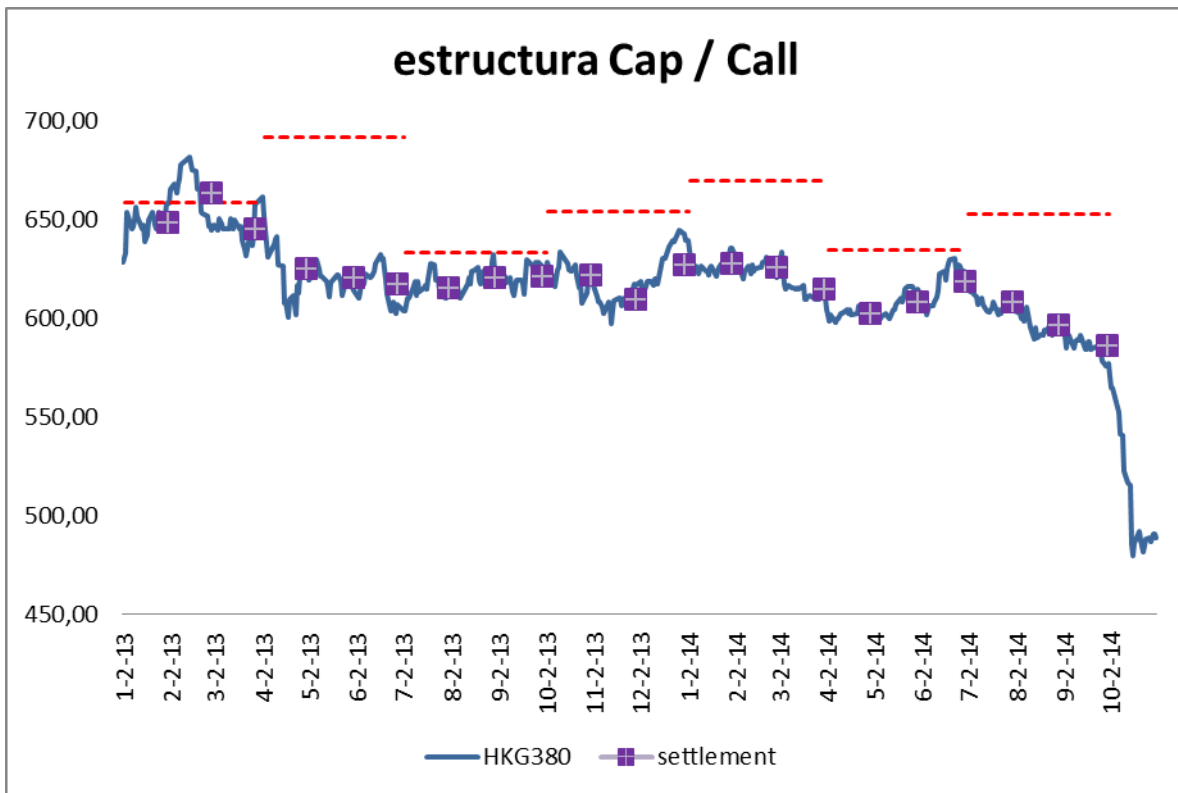
CALL TERMS	2014
Call buyer	CCNI
Call seller	Bank
Volume	4.875,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Call level	base on platts HKG380 (1st day period)
Premium	\$ 5,00 USD/MT
Floating price	Platts HKG380 as published
Settlement	Monthly

Esta estructura proveerá a la empresa de una protección al alza, en caso el precio promedio del periodo se encuentre por sobre la banda de protección, CCNI será compensado por la diferencia aplicada a las toneladas bajo cobertura.

La ventaja de esta estructura, es que en caso de que el precio del combustible baje, CCNI no paga a la contraparte costos adicionales como en el caso del forward. Aquí el monto pagado por cobertura está acotado a la prima o premium cobrado por la contraparte. En este caso la prima establecida fue negociada con WFS (World Fuels Services), entidad financiera con la cual la empresa establece relaciones comerciales.

Esta estructura funciona como un seguro, en donde la empresa se protege de alzas desmedidas en el precio del ítem bajo cobertura. La contraparte cobra una prima o premium, el cual se paga al inicio del periodo. Este premium se puede interpretar como el costo del seguro.

Es posible graficar la estructura para el periodo bajo cobertura con la siguiente figura.



ILUSTRACION 21: Estructura Cap/Call.

Fuente: Elaboración propia.

La línea azul indica el movimiento del precio durante el periodo observado. Las líneas rojas punteadas indican el techo puesto por la estructura para cada trimestre.

Los cuadros morados indican el precio promedio mensual, el cual se considera al momento del settlement.

Es posible ver que, en el primer periodo, la empresa recibirá una compensación, dado que el precio promedio estuvo por sobre el techo establecido por el CAP/CALL.

Para el resto de los periodos no habrá más pagos, dado que el combustible estuvo siempre por debajo del techo.

El cálculo de los settlements, se puede apreciar en las siguientes tablas:

periodo	puerto	volumen	call strike	precio promedio	costo de la prima	settlement
ene-13	HKG	1.375,00	658,50	647,93	-\$ 20.625,00	\$ 0,00
feb-13	HKG	1.375,00	658,50	663,01	\$ 0,00	\$ 18.623,16
mar-13	HKG	1.375,00	658,50	645,01	\$ 0,00	\$ 0,00
abr-13	HKG	1.375,00	691,50	624,58	-\$ 20.625,00	\$ 0,00
may-13	HKG	1.375,00	691,50	620,24	\$ 0,00	\$ 0,00
jun-13	HKG	1.375,00	691,50	617,11	\$ 0,00	\$ 0,00
jul-13	HKG	1.375,00	633,50	614,91	-\$ 20.625,00	\$ 0,00
ago-13	HKG	1.375,00	633,50	620,28	\$ 0,00	\$ 0,00
sep-13	HKG	1.375,00	633,50	620,60	\$ 0,00	\$ 0,00
oct-13	HKG	1.375,00	654,00	621,60	-\$ 20.625,00	\$ 0,00
nov-13	HKG	1.375,00	654,00	609,43	\$ 0,00	\$ 0,00
dic-13	HKG	1.375,00	654,00	626,84	\$ 0,00	\$ 0,00
total:					-\$ 82.500,00	\$ 18.623,16

ene-14	HKG	1.625,00	669,50	627,38	-\$ 24.375,00	\$ 0,00
feb-14	HKG	1.625,00	669,50	625,48	\$ 0,00	\$ 0,00
mar-14	HKG	1.625,00	669,50	614,31	\$ 0,00	\$ 0,00
abr-14	HKG	1.625,00	634,50	602,10	-\$ 24.375,00	\$ 0,00
may-14	HKG	1.625,00	634,50	607,60	\$ 0,00	\$ 0,00
jun-14	HKG	1.625,00	634,50	618,14	\$ 0,00	\$ 0,00
jul-14	HKG	1.625,00	653,00	607,76	-\$ 24.375,00	\$ 0,00
ago-14	HKG	1.625,00	653,00	595,93	\$ 0,00	\$ 0,00
sep-14	HKG	1.625,00	653,00	586,05	\$ 0,00	\$ 0,00
total:					-\$ 73.125,00	\$ 0,00

En este caso, como es posible observar en los settlements de los periodos tomados en consideración, el precio en general se mantuvo por debajo del techo establecido por la estructura.

El principal pago, es el realizado al principio de cada periodo por el costo de la prima.

En este caso, la perdida es por el valor de la prima que se debe pagar. Como el mercado tiene a la baja, no se obtienen beneficios por el uso del CAP/CALL.

En el año 2013 solo hubo ganancias en el primer trimestre de 18.623,16 USD, pero no las suficientes para compensar el costo de la prima el cual fue de 20.625,00 USD por periodo. Provocando una pérdida total de 63.876,84 USD.

Mientras que en el 2014 no se obtiene beneficio en ningún mes, provocando pérdida de 73.125,00 USD, la cual resulta ser el costo total de la prima.

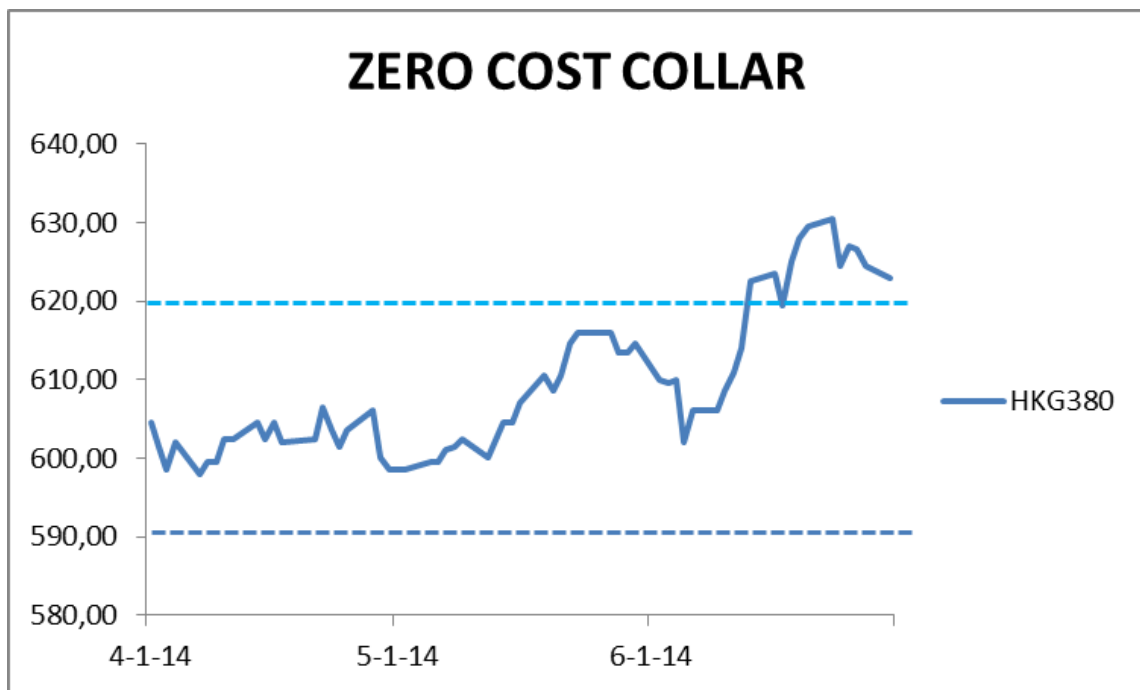
Estas pérdidas, son el reflejo de la baja de precios que sufrió el mercado del combustible en ambos años.

2.3.5 ZERO COST COLLAR

La estructura de collar se logra en base a una combinación de opciones. Se compra una call, lo cual proporciona protección al alza, como en el caso anterior (CALL/CAP). Al mismo tiempo, se emite una PUT, la cual compensa el pago de la prima de la call, y genera una banda de protección.

Este instrumento se utiliza cuando la empresa estima que el costo de la herramienta que se analizó anteriormente (CAP/CALL) resulta muy costoso. La empresa está dispuesta a poner un piso para reducir el costo a cero.

Es posible graficar la estructura de la siguiente manera:



ILUSTRACION 22: Zero cost collar.

Fuente: Elaboración propia.

Como indica la figura, el precio es libre de flotar dentro de las bandas, lo cual asegura a la empresa, que su costo de combustible para ese periodo se moverá dentro de 590,00 USD y 620,00 USD.

En caso el precio suba por sobre 620,00 USD, como es el caso que muestra la figura, la contraparte pagará a CCNI la diferencia por las toneladas bajo cobertura. De la misma manera, en caso el precio caiga por debajo del piso establecido en 590,00 USD, CCNI pagará la diferencia a la contraparte.

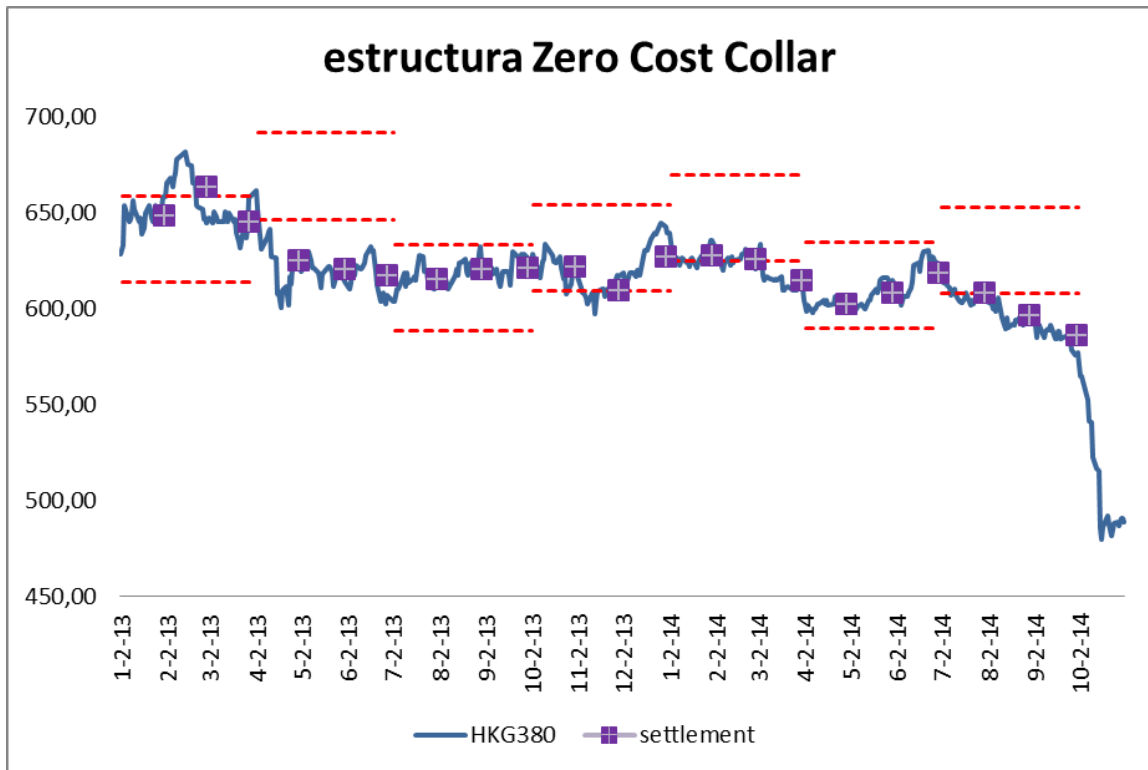
Se puede resumir la estructura en las siguientes tablas:

ZCC TERMS	2013
Call buyer	CCNI
Call seller	Bank
Put seller	CCNI
Put buyer	Bank
Volume	4.125,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Call strike	base on platts HKG380 (1st day period)
Put strike	base on platts HKG380 (1st day period)
Floating price	Platts HKG380 as published
Settlement	Monthly

ZCC TERMS	2014
Call buyer	CCNI
Call seller	Bank
Put seller	CCNI
Put buyer	Bank
Volume	4.875,00 mts per quarter
Product	HONG KONG 380
Pricing period	Quarters
Call strike	base on platts HKG380 (1st day period)
Put strike	base on platts HKG380 (1st day period)
Floating price	Platts HKG380 as published
Settlement	Monthly

Las bandas de protección (techo y el piso), también llamadas strike, serán definidas al comienzo del periodo, tal como se ha realizado en las estructuras anteriores, será basado en el precio de mercado el día del cierre (Platts Hong Kong).

La estructura se puede apreciar en la siguiente figura:



ILUSTRACION 23: Estructura Zero Cost Collar.

Fuente: Elaboración propia.

Las líneas punteadas rojas indican la banda de protección del periodo (techo y piso). La línea continua azul indica el movimiento de precio del combustible durante los dos años. Los cuadros morados indican los precios promedios mensuales, contra los cuales se harán los settlements.

A primera vista es posible apreciar que los cuadros se encuentran en su mayoría dentro de las bandas. Cuadros fuera de las bandas son, en mayor parte, bajo el piso puesto por la herramienta. Se puede adelantar que la empresa deberá hacer los pagos correspondiente a la

contraparte.

La figura se puede resumir en la siguiente tabla:

periodo	puerto	volumen	call strike	put strike	precio promedio	settlement
ene-13	HKG	1.375,00	658,50	613,50	647,93	\$ 0,00
feb-13	HKG	1.375,00	658,50	613,50	663,01	\$ 6.207,72
mar-13	HKG	1.375,00	658,50	613,50	645,01	\$ 0,00
abr-13	HKG	1.375,00	691,50	646,50	624,58	-\$ 30.146,87
may-13	HKG	1.375,00	691,50	646,50	620,24	-\$ 36.110,94
jun-13	HKG	1.375,00	691,50	646,50	617,11	-\$ 40.417,76
jul-13	HKG	1.375,00	633,50	588,50	614,91	\$ 0,00
ago-13	HKG	1.375,00	633,50	588,50	620,28	\$ 0,00
sep-13	HKG	1.375,00	633,50	588,50	620,60	\$ 0,00
oct-13	HKG	1.375,00	654,00	609,00	621,60	\$ 0,00
nov-13	HKG	1.375,00	654,00	609,00	609,43	\$ 0,00
dic-13	HKG	1.375,00	654,00	609,00	626,84	\$ 0,00
total:						-\$ 100.467,86

ene-14	HKG	1.625,00	669,50	624,50	627,38	\$ 0,00
feb-14	HKG	1.625,00	669,50	624,50	625,48	\$ 0,00
mar-14	HKG	1.625,00	669,50	624,50	614,31	-\$ 16.559,52
abr-14	HKG	1.625,00	634,50	589,50	602,10	\$ 0,00
may-14	HKG	1.625,00	634,50	589,50	607,60	\$ 0,00
jun-14	HKG	1.625,00	634,50	589,50	618,14	\$ 0,00
jul-14	HKG	1.625,00	653,00	608,00	607,76	-\$ 387,78
ago-14	HKG	1.625,00	653,00	608,00	595,93	-\$ 19.616,07
sep-14	HKG	1.625,00	653,00	608,00	586,05	-\$ 35.676,14
total:						-\$ 72.239,52

Dada la volatilidad de precios durante el año 2013, esta herramienta demuestra que hubo una tendencia más a la baja, sumando un pago total anual para el periodo completo de 100.467,86 USD en el 2013. De la misma manera, para el final del tercer trimestre de 2014, el pago a la contraparte suma 72.239,52 USD.

Al igual que en las estrategias que se aplicaron y evaluaron anteriormente, el mercado tendió a la baja provocando un escenario en el cual se producen pérdidas para la compañía.

CAPITULO III
CONCLUSIONES

De acuerdo a los ejercicios realizados, se puede obtener las siguientes conclusiones.

Dada la naturaleza de los servicios que opera actualmente CCNI, fue posible identificar el puerto con mayor impacto en la gestión y resultado de la empresa (Hong Kong), el cual representa actualmente el mayor volumen de compra.

Fueron seleccionados para la realización del ejercicio, tres distintos tipos de derivados financieros, con distintas mecánicas de uso y costo. Con esto fue posible entender cómo funciona cada uno, junto a sus ventajas, desventajas y dinámica.

Se logró expresar gráficamente y numéricamente la operatoria de los derivados seleccionados, con esto es posible dar a conocer los montos involucrados, los periodos de pago, los indicadores a tener en cuenta y los volúmenes que la empresa pueda encontrar relevantes.

Para el ejercicio realizado en base a forward, dada la volatilidad del mercado, el periodo seleccionado puede generar cambios muy bruscos de precio. Lo cual se ve reflejado al momento del settlement, en donde el indicador se movió hasta 40 puntos.

Es evidente que esta herramienta es útil para periodos en donde el instrumento bajo cobertura se encuentra al alza y se quiere dejar fijo el precio. En periodos de alta volatilidad, los resultados pueden ser mixtos. Por supuesto, si la empresa que toma la cobertura estima que el precio estará en baja, no es recomendable tomar este instrumento de cobertura.

Por otro lado, en caso de tener ingresos fijos por un periodo de tiempo, como el caso de un contrato con alguno de sus clientes, podría resultar beneficioso para la empresa realizar esta cobertura en base a forward, ya que con esto, podría fijar sus flujos de costos y asegurar un margen por la duración del contrato.

Si bien, la estructura de forward deja los flujos de costo fijos para la empresa, lo cual es más cómodo para la empresa al momento de proyectar flujos futuros, elimina la volatilidad de los costos y permite cumplir con lo presupuestado de mejor manera que enfrentar un ambiente de incertidumbre. Es también correcto afirmar que esta estructura impide a la empresa el beneficiarse de periodos de bajas de precios, lo que impacta directamente en su margen, y en algunos casos puede afectar la competitividad de la empresa.

Una estructura que si permite el beneficio de precios más bajos, es la del Call o Cap.

Para el caso de las opciones, el call, cumple con una operativa completamente diferente a la del forward. Permite protegerse contra las alzas de precio, poniendo un Cap (o techo) a los costos de la empresa, y al mismo tiempo, es posible beneficiarse de las bajas de precio, dado que no es un instrumento de suma cero. La empresa tiene la opción de comprar más barato en caso el precio supere el límite puesto por la Call y al mismo tiempo, comprar a precio de mercado mientras este se mantenga bajo el techo.

Al comprar un Call, el pago por este instrumento se hace por adelantado, al inicio del periodo de cobertura, el monto es sabido por la empresa, dado que está basado en el premium cotizado por la institución financiera y el número de toneladas bajo cobertura. Este monto es invariable y presupuestable. A diferencia del forward, en donde al momento

del settlement, puede provocar pagos de altos montos que no son presupuestables, dado que no es posible prever los movimientos que puede hacer el mercado.

En caso de encontrar muy costoso el precio de la estructura de Call, es posible modificarla y utilizar el Collar.

La estructura de collar, es una combinación de opciones, similar a la anterior, pero con la diferencia que la empresa establece un piso. Como se puede ver, dada la volatilidad del precio durante el periodo escogido, y sobre todo por la tendencia de largo plazo a la baja. Esta estructura resultó también muy costosa, generando pagos anuales alrededor de cien mil dólares para el primer año, y setenta mil para una parte del segundo año.

Se puede describir que el beneficio-costo de las herramientas seleccionadas, estará dado por los movimientos del mercado. Para el caso de la empresa, su principal objetivo es cubrirse de alzas de precio, por lo tanto, el forward tiene una pérdida finita (cuando el precio del commodity llega a cero) y una ganancia infinita, dado que el precio no tiene límite para subir. El Call, tiene una potencial ganancia infinita y un costo finito y conocido desde el minuto cero. Finalmente para el ZCC, las ganancias son igual a las del caso del Call, pero las pérdidas están dadas por el piso y el valor cero del commodity.

Es posible resaltar ventajas y desventajas para las herramientas aplicadas. A continuación un cuadro resumen con las 3 estrategias:

Instrumento	ventajas	desventajas
Forward	<ul style="list-style-type: none"> ● Protección contra mercados al alza ● costo de la herramienta igual a cero, no hay pagos por adelantado. ● Fija el flujo de costos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Pérdidas si el mercado cae.
Cap / Call	<ul style="list-style-type: none"> ● Protección contra mercados al alza ● Beneficio en mercados a la baja. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Pago por adelantado. ● Costo de la herramienta alto.
Zero cost collar	<ul style="list-style-type: none"> ● Protección contra mercados al alza. ● Costo de la herramienta igual a cero. ● No hay pagos por adelantado. ● <i>flexibilidad de ajustar las bandas*</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ● Posibles pérdidas si el mercado cae ● <i>pago de premium en caso de ajustar las bandas*</i>

Todas las estructuras que se aplicaron en este análisis, tienen en común la facultad de fijar de algún modo la base de costos de la empresa, ya sea a un valor fijo, o establecer un techo para el mismo. Con esto, se puede tener certeza de que los costos de la empresa estarán acotados.

El gran problema que se puede apreciar con estas estructuras, son los pagos de grandes sumas de dinero, en caso el mercado juegue en contra de la cobertura. Lo que en casos extremos, podría generar una pérdida de competitividad de la empresa versus sus pares en la industria.

El caso contrario también es correcto y cabe ser mencionado. Si la volatilidad de precios hubiese sido contraria a la que se presentó, y su tendencia de largo plazo hubiera sido al alza, los resultados hubiesen sido muy positivos en términos de flujos de dinero para la empresa.

Es indispensable tener una convicción generalizada, desde el directorio a la plana ejecutiva, ya que en el caso de implantar el uso de herramientas de cobertura, es necesario eliminar la especulación del ejercicio. Dado que al generarse los pagos por concepto de cobertura, puede llevar a pensar que se están tomando decisiones incorrectas. La razón principal es eliminar la volatilidad total o parcialmente del combustible, en este caso, los escenarios posibles al realizar esto, deben estar claros para todos y no ser una sorpresa al final del periodo de cobertura.

Al término del presente informe, es posible afirmar que se cumplieron con los objetivos fijados al comienzo del trabajo.

BIBLIOGRAFIA

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- *www.ccni.cl*
- *www.platts.com*
- *Cobertura*, <http://www.ciberconta.unizar.es>, 20.11.2014, 9.00 hrs.
- *Volatilidad*, <http://www.economia48.com>, 20.11.2014, 9.00 hrs.
- *Volatilidad*, <http://www.eco-finanzas.com>, 20.11.2014, 9.00 hrs.
- *Activo subyacente*, <http://www.expansion.com>, 20.11.2014, 10.00 hrs.
- *Mercado financiero*, <http://www.expansion.com>, 20.11.2014, 10.00 hrs.
- *Especulación*, <http://www.elmundo.com>, 20.11.2014, 11.00 hrs.
- *¿Qué es el mercado Spot?*, <http://www.economianivelusuario.com>, 20.11.2014, 11.00 hrs.
- *Administración de empresas. Otros instrumentos derivados, CAP, FLOOR, COLLAR*, <http://www.admindeempresas.blogspot.com>, 27.11.2014, 15.00 hrs.
- *Collar (finanzas)*, <http://www.wikipedia.org>, 27.11.2014, 15.00 hrs.
- *Derivado Financiero*, <http://www.wikipedia.org>, 15.12.2014, 12.00 hrs.
- Memoria CCNI, edición 2014.
- Presentación de CCNI actualizada a Junio 2014.
- Presentación Bunkering CCNI 2014.
- Archivos Excel de bases de datos de combustible. CCNI.

- 75 AÑOS NAVEGANDO POR LOS MARES. Patricia Arancibia, Ángel Soto.
- Material de estudio “DIRECCIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL” MBA Universidad Católica Valparaíso, profesor Juan Graffigna B.
- Cheol S Eun y Bruce G Resnick. “Administración Financiera Internacional”, Edición Mac Graw-Hill, 2007.
- John C Hull. “Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones”, Edición Pretince Hall, 2009

FUENTES VERBALES

- Sebastian Soudy Bono. Fuel Manager, CCNI.
- Roberto Manubens Bravo, CFO, CCNI
- Marcelo Diaz, Head of Treasury, CCNI
- Erika Takano, Risk Management, WFS

ANEXOS

LA EMPRESA

CCNI es una compañía internacional dedicada, desde 1930, al transporte marítimo de carga con presencia en cuatro continentes. Como una naviera cercana, con una estrategia de crecimiento y de expansión a todas las regiones del mundo, ha creado una poderosa red de transporte con un liderazgo tanto a nivel regional como en Latinoamérica, Asia, Europa y África.

Esta compañía es parte del holding Empresas Navieras, cuyas filiales se complementan para formar parte de una cadena de servicios de transporte de carga, completa y eficiente. Además, cuenta con una red mundial de agencias que le permiten atender necesidades de transporte llegando a cubrir cinco continentes, con 236 puntos de venta, distribuidos en los 58 países donde ofrecemos nuestros servicios (CCNI, 2013).

Tiene como misión, lograr que todo aquel que valore estos atributos como parte del servicio, vea a la compañía como un socio.

La empresa ofrece distintos tipos de servicios de transporte de cargas:

- Contenedores (para carga seca, refrigerada o congelada).
- Granel (cobre, productos forestales, carga de proyectos).
- Vehículos (automóviles, camiones, buses y maquinaria).

RESEÑA HISTORICA

En el año 1929 Después de un acuerdo previo entre las líneas regulares de navegación “Braun & Blanchard” y “Menéndez Behety”, el 1° de diciembre se comienza a operar con los barcos de vapor “Valparaíso”, “Santiago” y “Atacama”, totalizando 11.676 Tonelaje de Peso Muerto (DWT). Al año siguiente, “Braun & Blanchard” y “Menéndez Behety”, dos compañías navieras chilenas, fundaron la compañía, CCNI. El primer servicio regular fue desde Chile hacia Argentina, Uruguay y Brasil y posteriormente extendido a Perú. En esta década se desarrolló el primer servicio de buques de línea regular desde Chile hacia Nueva York, vía Canal de Panamá, atendiendo los puertos de Callao, Guayaquil y La Habana.

En el año 1946, las nuevas oficinas de la casa matriz fueron inauguradas en Valparaíso, con una muestra de productos de Brasil. El edificio aún alberga las oficinas de CCNI y actualmente aporta a la belleza arquitectónica de Valparaíso. También se formó una nueva compañía de acciones comunes, Compañía Marítima de Punta Arenas S.A., una compañía naviera local en el sur de Chile. En la ilustración N° 2 se ve el edificio que aun alberga las oficinas de la compañía



ILUSTRACION 24: Oficinas CCNI Valparaiso

Fuente: Elaboración propia

En la década de los 50, Comienza el servicio en la costa oeste de Norteamérica, incluyendo Vancouver (Canadá), con puertos de recalada en Perú, Ecuador, Colombia, América Central, México y en la costa oeste de los Estados Unidos. Se inicia también el transporte de petróleo crudo entre terminales chilenos, siendo este servicio desde Tierra del Fuego, en

la región de Magallanes, hacia la Refinería de Con Con, en la Quinta región, a bordo del tanquero “Kaposia”.

En la década siguiente, se forma la empresa “Interoceangas” para el transporte de gas licuado del petróleo (LPG, según su sigla en inglés, Liquefied Petroleum Gas). Comienza el transporte de mineral de hierro desde Chile hacia Argentina y se adquiere el 99% de las acciones de AGUNSA. Formaron la Asociación Latinoamericana de Armadores “ALAMAR” , cuyo primer Presidente fue el Sr. José M. León, como también una nueva compañía en Puerto Montt, “Agencias Marítimas Unidas S.A.” (AGEMAR), contribuyendo con el 51% de su capital.

Gracias a políticas de gobierno que apoyaban la apertura a nuevos mercados de exportación, se comenzó a realizar viajes hacia Australia en un primer intento por establecer un servicio regular a esta parte del mundo. CCNI (35%), CSAV (35%) y SONAP (30%) formaron una empresa conjunta para el transporte de mineral de hierro.

En el año 1972 El gobierno chileno, a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), compró el 61% de las acciones de la empresa a los principales accionistas. Posteriormente tomó el control de la Compañía al comprar el 92.9% de las acciones. En ese momento CCNI deja las acciones de la Naviera Interoceangas S.A.

Se efectuó un contrato con los astilleros argentinos “Astilleros Alianza S.A.” para la construcción de dos naves, clase "Freedom Hispania", de 15,000 DWT (toneladas de peso muerto) cada una. Establece un nuevo servicio de buques de línea desde la costa oeste de Sudamérica hacia Japón, abriendo su primera ruta regular al Oriente, lo que se hizo con la cooperación de un importante transportista japonés.

Esta fue la primera vez que una compañía chilena participó en esta ruta de Oriente. Se priorizó el transporte de granos a granel entre Australia y Argentina con naves fletadas.

Los astilleros brasileños Mauá, ganaron la licitación para la construcción de cuatro nuevos

cargueros a granel. De esta forma se continúa con la expansión de CCNI y la renovación de la flota. La ruta se extendió de Oriente a la costa oeste de Canadá, Estados Unidos, México y Sudamérica. Su servicio desde la costa oeste de Sudamérica hacia Japón (creado en 1973) se extiende a Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Taiwán y Filipinas.

CODELCO –Corporación del Cobre del Estado de Chile– no fue la excepción para efectuar negocios para transportar concentrados de cobre desde Chile hacia Japón.

Las motonaves “Ancud” y “Aysén” que fueron entregadas por astilleros argentinos y la M/N “Andino”, anteriormente operada bajo un contrato de arriendo con opción de compra, comenzaron a navegar bajo bandera chilena. Se da inicio al transporte a gran escala de automóviles desde Japón a Sudamérica. Dicho servicio se realiza a bordo de los transportadores de automóviles/granel “Antártico” y “Austral”.

Después de presentar una oferta en un concurso público, se vinculó con Forestal Arauco para transportar troncos desde Chile hacia Japón y Corea. Los recientemente construidos “Angol” y “Anakena” y las motonaves “Atacama” y “Arauco”, clase Prinasa, fueron entregados por los astilleros Mauá. En ese momento, la flota de la compañía incluía 10 naves.

En la década de los 80 se efectuó un servicio regular de naves de línea desde Chile a Sudáfrica. En asociación con otros transportistas, comenzó la operación del servicio "Andes Express", el primer servicio de contenedores entre Chile y el este asiático. Como también el servicio "East Coast USA", el primer servicio de contenedores entre la costa este de Estados Unidos y la costa oeste de Sudamérica.

Se realizó el primer servicio contenedor desde Europa hacia Chile, incluyendo recaladas en los principales puertos de Europa y el Mediterráneo, trabajando en conjunto con Sea Land Service Inc. El servicio "Andes Express" se extiende a Perú y a Ecuador, uniéndose al servicio "Samex”.

En 1983 CORFO, Corporación de Fomento de la Producción, vendió el 50% de las acciones de la compañía. Finalmente, en 1985, el proceso de privatización fue completado,

entonces, las acciones que estaban en control del gobierno fueron vendidas a inversionistas privados. Se implementa el servicio "Great Andes Service", sucesor del servicio Andes Express; servicio multipropósito entre Europa y el Mediterráneo hacia la costa oeste de Sudamérica. Comienza el primer servicio de transporte de vehículos entre Oriente y Chile. Una década antes, se daba inicio al transporte a gran escala de vehículos desde Japón a la costa oeste de Sudamérica, con la compra de un "Pure Cargo Carrier" (PCC) (carguero específicamente destinado a transporte de vehículos), el "Andino", el primero de su tipo bajo bandera chilena.

En el año 1993 se inicia el servicio "Cóndor Express"; servicio multipropósito entre Europa y la costa oeste de Sudamérica. Siguiendo así al servicio implementado en 1986. Se desarrollaron dos nuevos servicios "Pure Car Carrier"; el primero entre la costa este de los Estados Unidos y la costa oeste de Sudamérica; y el segundo entre México, América Central y la costa oeste de Sudamérica. Además se implementa el servicio "Americas", ofreciendo en este minuto un servicio semanal de contenedores entre la costa oeste de Sudamérica, y la costa este de Estados Unidos. Doce años antes, el servicio de la costa este de Estados Unidos era el primer servicio de contenedores desde esta zona a la costa oeste de Sudamérica; servicio que ya en esta oportunidad se había visto considerablemente mejorado con respecto al establecido originalmente en 1934. Se inicia el servicio "Orient Container", un servicio semanal entre el sudeste asiático y la costa oeste de Sudamérica; sucesor del servicio "Great Andes Service".

El servicio "Orient Break Bulk" (OBS) también se creó, un servicio multipropósito entre Oriente y la costa oeste de Sudamérica, el que incluía además a los Estados Unidos y México. El servicio multipropósito entre el oeste del Mediterráneo y la costa oeste de Sudamérica fue pionero, donde se incluyó también a Colombia y Venezuela. Debido a los requerimientos de mercado de transportar no sólo carga a granel sino que también carga en contenedores, el servicio "Orient Break Bulk" (OBS) pasa a ser el servicio "Orient Multipurpose" (OMS). Se cambia la estructura del servicio "Cóndor Express",

convirtiéndose ahora en un servicio multipropósito entre Europa y la costa oeste de Sudamérica, incluyendo el Caribe.

Se dió inicio al servicio "Caribbean", un servicio de contenedores que ofrecía recaladas directas y zarpes semanales, conectando así todos los servicios de nuestra compañía con puertos en el Caribe.

En el siglo XXI el servicio "New Orient Container" se realizó por primera vez, un servicio semanal de contenedores entre la costa oeste de Sudamérica, América Central, Norteamérica y Oriente. Se crea el servicio "South American Link", un servicio de contenedores que ofrecía recaladas directas en Manta (Ecuador) y Paita (Perú), con el propósito de atender eficientemente sus requerimientos de importaciones y exportaciones, también un servicio multipropósito con recaladas en Australia, el sudeste asiático, Oriente y la costa oeste de Sudamérica. Este servicio fue llamado "News OMS".

Se implementa también el servicio "MED-MEX", un servicio de contenedores con recaladas en el Mediterráneo, en el Golfo de Estados Unidos (incluyendo Miami) y en México. Se abre una oficina regional en Hong Kong, lo que sumado a las agencias en las ciudades de Hong Kong y Shanghai, ayuda a fortalecer su presencia en los crecientes mercados asiáticos.

A esta fecha, CCNI es la única línea que ofrece dos frecuencias directas por semana en el tráfico entre la costa oeste de Sudamérica y el Oriente. Al celebrar 75 años, se alcanzan los mejores resultados económicos y financieros de la historia. Se abren cuatro nuevas oficinas, las dos primeras, en las ciudades de Ningbo y Qingdao, China, y las dos segundas en Corea, en las ciudades de Seúl y Busan. Gracias a la apertura de estas últimas, la compañía se posicionó como la primera naviera latinoamericana en establecerse en este país, después de la firma del Tratado de Libre Comercio de Chile con Corea. Luego comienza a funcionar la oficina regional CCNI Europe GmbH en Hamburgo, Alemania. La nueva oficina trabaja más cerca de la red de agencias en Europa, fortaleciendo así la presencia en el mercado europeo y, al mismo tiempo, ofreciendo un mejor apoyo global, incluyéndose en este caso un apoyo importante a los sistemas

informáticos recientemente implementados. En sociedad con el Armador alemán Peter Döhle, la compañía adquiere tres naves de 3100 TEU cada una de ellas. Estas naves se incorporan al tráfico entre Asia y la costa oeste de Sudamérica.

La incorporación de estas nuevas naves fue parte del plan de inversión 2005, que consideró la renovación de la flota y la adquisición de 1.300 contenedores refrigerados y de 12.000 contenedores para carga seca.

Se modificó el modelo de atención entre la costa oeste de Sudamérica y Asia, reemplazando los anteriores por un nuevo servicio llamado "Asia Express", el que fue estructurado para proporcionar los tiempos de tránsito más rápidos desde Chile a los mercados en Japón y en China.

El servicio "Asia Express" opera con dos strings o servicios: CEX y NAX, los cuales operan con nueve naves cada uno y un tiempo de viaje completo de 63 días. Para complementar estas rutas, se lanza un nuevo servicio entre los puertos de Vancouver, Seattle, Oakland, Long Beach, Ensenada y Manzanillo (México); los que conectan con el servicio Asia Express.

Como parte del plan de consolidación en los mercados internacionales, la compañía presenta una nueva imagen corporativa, moderna y en concordancia con los actuales requerimientos del mercado. Este cambio obedeció a esfuerzos de años anteriores en cuanto a ofrecer eficiencia en los servicios de entrega y a mejorar el sistema de atención a los clientes.

Durante el 2007 CCNI amplió su cobertura al designar agencias en Trinidad y Tobago, Grecia y Turquía, aumentando la cobertura de sus servicios en centro América y Europa.

La labor y soporte de la red de agencias es muy relevante para el éxito y desarrollo de los negocios de CCNI. Durante el 2006 y 2007 se implementó el proceso APE (Agency

Performance Evaluation) para evaluación trimestral de agencias, abarcando aspectos operativos, logísticos, de procedimientos, uso de sistemas y comerciales. Esto permite mejorar la gestión de las agencias y así ofrecer un alto nivel en sus servicios, garantizando excelentes condiciones para los clientes.

En abril de 2008 la Compañía decidió crear la Gerencia de Líneas con el objetivo de lograr la máxima visibilidad e integración entre los tráficos, y así aprovechar las sinergias de la red. Del mismo modo, se crearon dos nuevos departamentos, la Subgerencia de Planificación y Desarrollo. Gracias a esto se aseguró una toma de decisiones informada y racional, fundada en cifras concretas.

Este año también nació el Área de Reefer y se nombraron jefes de tráfico por área geográfica, es decir, servicios Atlántico y Pacífico.

El 2009 fue un año en que la crisis mundial impactó con toda su fuerza, y afectó principalmente a esta industria debido a que se combinaron dos efectos: una pronunciada baja en la demanda por transporte y un aumento en la oferta de espacio debido a la entrega de las naves, cuyas órdenes habían puesto las compañías navieras, durante el ciclo de expansión de los últimos años. CCNI no sufrió directamente los efectos financieros de haber recibido naves durante esta crisis, sin embargo, sí debió hacer frente a los efectos colaterales que produjo ésta sobre la oferta de espacio.

Como consecuencia de lo anterior, se produjo una fuerte caída en las tarifas lo que explica en gran parte los resultados registrados este año.

Durante el año 2010 CCNI celebró sus 80 años de vida logrando un resultado histórico, cerrando el año con las mejores utilidades de toda su historia. Este resultado fue la consecuencia del plan de fortalecimiento financiero, de una correcta anticipación al crecimiento de la demanda y del cierre de 19 charters en forma oportuna y conveniente. Sólo en crecimiento de flota la compañía fue la tercera naviera de portacontenedores que más aumentó su capacidad durante el 2010, quedando posicionada en el lugar 25 en el

ranking mundial de Alphaliner (Plataforma de información diseñada para servir a las necesidades de la industria del transporte marítimo de línea).

Asimismo, ese año se logró materializar un anhelo de décadas al lograr extender la cobertura regional a la costa este de América Latina. Primero se abrió el tráfico de contenedores desde Brasil y Argentina a Asia, servicio que fue rentable desde su inicio debido al auge de la economía regional y en especial de Brasil. Posteriormente y a fin de afianzar la posición en Brasil, se abrió un nuevo servicio breakbulk (carga de proyecto y fraccionada) desde Brasil al Golfo (Houston), materializando así la presencia de la compañía en los tres grandes mercados de la carga de proyecto: Europa Norte, Golfo de USA y Asia (China y Japón).