



Nóvitas

Nos agrada comunicarles que NÓVITAS S.A. ofrecerá en el mes de junio su nueva edición virtual del seminario **Grain Marketing Training Lab**.

El Seminario está destinado a quienes quieran interiorizarse en profundidad del proceso de formación de precios de los granos en el mundo. Cómo funcionan los mercados de Futuros y Opciones (locales y del exterior), y como se "manejan sus tiempos". Y, también, todos los conocimientos necesarios para concretar coberturas de precios y poder capturar rentabilidad en los momentos que el mercado lo permita.

FECHAS: Jueves 10 y Viernes 18 de Junio (dos jornadas completas).

FORMATO Y HORARIO DE AMBAS JORNADAS:

Jueves 10/6

Disertante **Enrique Erize**: De 9.30 a 11 hs - Break - continuando de 11.30 a 13 hs

Disertante **Diego de la Puente**: De 15 a 16.30 hs - Break – continuando de 17 a 18.30 hs

Viernes 18/6

Disertante **Enrique Erize**: De 9.30 a 11 hs - Break - continuando de 11.30 a 13 hs

Disertante **Diego de la Puente**: De 15 a 16.30 hs - Break – continuando de 17 a 18.30 hs

COSTO: \$ 12.000.- + IVA por persona para inscriptos de Argentina.

Para los clientes de NÓVITAS, se reconocerá un **descuento 25%** sobre dicho valor.

Informes e inscripción: Wapp (5411) 6187-8510 - contacto@novitas.com.ar

GRAIN MARKETING TRAINING LAB 2021

Programa

PARTE 1

1.A CONTEXTO DEL NEGOCIO AGRÍCOLA. EL PROCESO DE FORMACIÓN DE PRECIOS.

1. La estructuralidad exportadora de la Argentina. Producción por hemisferios. Secuencia crítica de producción a nivel global por productos
2. Regiones agrícolas más relevantes. Creciente importancia relativa del Mercosur en soja. Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay + Bolivia superan el 60% de la oferta global de la oleaginosa.
3. Los “fundamentals” del mercado. el crecimiento de la demanda mundial. la estacionalidad de la producción.
4. Estructura de la producción mundial. Trigo y granos forrajeros. Principales productores, exportadores e importadores. el mercado oleaginoso. Su característica agroindustrial. molienda oleaginosa a nivel mundial. la importancia de la industria aceitera argentina. el Mercosur y su incidencia en nuestro mercado.
5. El clima como factor de mercado. el fenómeno niño/niña. los rendimientos. los stocks y la relación stocks/consumo
6. El USDA, informante excluyente. Impacto en los precios de sus proyecciones y estimaciones. Los efectos sobre las cotizaciones de las Políticas Agrícolas de los países centrales.
7. Factores exógenos que afectan al mercado de granos. Crecientes relaciones del mercado financiero y del mercado de “commodities”. Los problemas de transparencia. La globalización y el accionar de los Fondos Índice y Especulativos en los mercados de futuros y opciones.
8. La “Fiebre de los Biocombustibles”. Petróleo y Biocombustibles. Etanol y Biodiesel en EE.UU. y La Unión Europea. Efectos sobre la demanda mundial de cereales y oleaginosos.

1.B LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA DEMANDA. LA IMPORTANCIA DE SABER LEER LOS MERCADOS.

9. Los cambios estructurales en la demanda de fines del Siglo XX.

10. El impacto de la creciente demanda asiática liderada por china en los mercados granarios.
El siglo XXI: energía y alimentos.
11. Los “tiempos” del mercado.
12. Importancia del análisis de “fundamentals” para el mediano y largo plazo.
13. Volatilidad y especulación.

PARTE 2

2.A PRINCIPALES ASPECTOS OPERATIVOS DE LA COMERCIALIZACIÓN. EL PROBLEMA DE DAR PRECIO CIERTO A LA PRODUCCIÓN.

1. Los riesgos que enfrenta el productor agrícola. Riesgo climático y riesgo de precio. Los seguros de cosecha y los seguros de precio.
2. El concepto de precio sostén y el concepto de cobertura.
3. La importancia de los mercados institucionalizados. Características y evolución en nuestro país. Su creciente significación en un mundo globalizado.
4. Qué es un Mercado de Futuros. Su función económica y su estructura jurídica. Quiénes pueden operar. Importancia de saber diferenciar la determinación del precio vs. la entrega del físico.
5. Quiénes intervienen en estos mercados. Operaciones de cobertura y operaciones especulativas.
6. Qué es un Contrato de Futuros. Contratos existentes en la Argentina. Sus características.
7. Tipos de productos que cotizan. Tamaño de los contratos. Especificaciones.
8. Importancia del volumen operado y la liquidez. Concepto de “Pase”. El arbitraje.
9. Garantías, Márgenes y Diferencias. La tasa de registro y la comisión del corredor. El Mercado de Bs. As. y el Mercado de Rosario.
10. Desarrollo de ejemplos prácticos. Cobertura de producción y cobertura de retención. Punto de vista del vendedor y del comprador.

2.B PRINCIPALES ASPECTOS OPERATIVOS DE LA COMERCIALIZACIÓN. EL CONCEPTO DE OPCIÓN.

1. La Opción sobre Futuros como una alternativa habitualmente más flexible y eficiente. Importancia del concepto. La Opción como un componente más del costo de producción para el agricultor.
2. Tipos de Opciones: Opciones de Venta o Puts y Opciones de Compra o Calls. Vinculación del Put con el concepto de seguro. La diferencia con los Contratos de Futuros. Punto de vista del comprador.
3. Prima o precio de la Opción. Factores determinantes. Valor intrínseco y valor tiempo. Fluctuación de la prima.

4. Compradores y lanzadores de Opciones. Diferencias.
5. Márgenes, tasa de registro y horarios de comercialización.
6. La liquidación de Opciones. El ejercicio de la Opción y el vencimiento de la Opción. El Contrato de Futuros como subyacente.
7. Liquidación por inversa y la liquidación administrativa.
8. Ejemplos prácticos. Determinación de la conveniencia de cómo salir de una Opción.
9. Diferencias entre Futuros y Opciones sobre Futuros: Flexibilidad, costos, etc...

PARTE 3

EL USO INTENSIVO DE LAS HERRAMIENTAS COMERCIALES: LA COMBINATORIA DE FUTUROS Y OPCIONES SOBRE FUTUROS Y EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO.

1. El esquema de razonamiento básico. Los aspectos conceptuales más importantes a tener en cuenta.
2. El punto de vista teórico. Estrategias comerciales: básicas y sintéticas, limitadas, abiertas y combinadas múltiples.
3. El punto de vista práctico. Estrategias bajistas, alcistas e inciertas. Ejemplos.

PARTE 4

4.A EL ANALISIS TECNICO Y SUS CONSECUENCIAS EN LOS MERCADOS

1. El análisis técnico vs los “fundamentals”
2. La profecía auto cumplida
3. Análisis de gráficos
4. Concepto de Soporte y Resistencia
5. Tendencias. Alcista, bajista y neutral. Líneas de tendencia
6. Osciladores y promedios móviles.

4.B DIFERENTES TIPOS DE ESTRATEGIAS PARA EL “PRODUCTOR” Y “ACOPIADOR”

1. Alquiler en soja, siembro maíz. ¿Cómo me Cubro?
2. ¿Qué Compro? ¿Call o Call Spread”? ¿Posiciones “Cortas o Largas”? ¿Call caro o barato pero más toneladas?
3. La utilización de los “Pases” para el productor y para los Acopiadores
4. Los “Pases”, la clave del Negocio del Acopiador. Varios Ejemplos de Oportunidades.
5. Cómo aprovechar a bajar el “costo del alquiler” cuando el mercado me lo presenta.

6. Las "Opciones" como herramienta válida para la "venta de insumos".
7. El Theta, Rho, Vega, Gamma y Delta de la Opción. ¿Para qué me sirven?
8. Venta por MAT o Forward, oportunidades para Productores y Acopiadores
9. Simulación de una opción comprada, ante diferentes escenarios de cambios en el mercado. ¿Qué hago? ¿Sigo comprado? ¿Tomo Ganancia? ¿Qué conviene hacer?
10. La desvalorización de la Opción a través del tiempo.
11. Estrategias para compradores, Molinos, Feedlot, Aceiteras, etc.
12. Como combinar diferentes productos para la compra venta de opciones.
13. Cobertura Dólar Futuro vs. Tasa de Interés.