



GRAIN MARKETING TRAINING LAB 2011

PROGRAMA

I NOCIONES FUNDAMENTALES SOBRE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO INTERNACIONAL DE GRANOS Y DERIVADOS. (PRIMERA PARTE).

1. Concepto de mercado internacional. Las vinculaciones con nuestro mercado. Significación de nuestras exportaciones.
2. Los acuerdos en la OMC (Ex - GATT). Contenido fundamental e importancia. Ronda Uruguay y Ronda de Doha.
3. Los grandes cambios en las políticas agrícolas de los países desarrollados durante las décadas del '80 y '90.
Sus efectos sobre las reservas internacionales de granos. Modificaciones más recientes a la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea (UE) y al 'Farm Bill' estadounidense.
4. El crecimiento de la demanda mundial. Efecto población y efecto ingreso. Las crisis económicas.
5. El desarrollo tecnológico y su impacto sobre la producción. Las limitaciones para un crecimiento del área sembrada mundial. El clima y la variabilidad de los rendimientos.
6. Características de la demanda de granos. La estacionalidad de la producción. Elasticidad de oferta y elasticidad de demanda. Cuasi-certidumbres del consumo e incógnitas de la producción. Rol de las existencias acumuladas.
7. Interrelación de factores en el esquema lógico de formación de precios. Factores exógenos que lo afectan. Crecientes relaciones del mercado financiero y del mercado de "commodities".

II NOCIONES FUNDAMENTALES SOBRE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO INTERACIONAL DE GRANOS Y DERIVADOS. (SEGUNDA PARTE).

1. Granos alimenticios y forrajeros. Cereales, oleaginosos, aceites y subproductos. Estructura de la producción mundial y peso relativo de cada producto.
2. La estructura del mercado mundial de trigo. Producción y demanda. Principales exportadores e importadores. Subsidios y competitividad.
3. La estructura del mercado mundial de granos forrajeros. Producción y demanda. Principales exportadores e importadores. La producción de carnes y el concepto de demanda derivada. Sustitución y complementación.
4. El mercado oleaginoso. Granos y frutos oleaginosos. Característica eminentemente agroindustrial de este mercado. Producción y demanda. Principales exportadores e importadores.
5. Molienda oleaginosa a nivel mundial. Aceites vegetales y harinas proteicas o subproductos. La localización de la industria aceitera en el mundo. Subsidios y competitividad. La importancia de la industria aceitera argentina.
6. El mercado de aceites. La calidad de los aceites. Los aceites láuricos o tropicales y los aceites blandos o de clima templado. Usos y sustituibilidad. Principales países productores y consumidores de aceites. El intercambio internacional. El caso de la palma.
7. El mercado mundial de harinas proteicas. Sus vinculaciones con el mercado de granos forrajeros. Los principales productores y exportadores de subproductos. El caso de la Unión Europea y de China.
8. Petróleo y Biocombustibles. Etanol y Biodiesel en EE.UU. y La Unión Europea. Efectos sobre la demanda mundial de cereales y oleaginosos.

III. NOCIONES SOBRE LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL Y ECONOMICA DEL SISTEMA

COMERCIAL GRANARIO ARGENTINO.

1. Breve referencia histórica sobre el desarrollo del sistema comercial granario en nuestro país.
2. Subsistemas componentes del sistema comercial: Institucional-Operativo; Normativo y de Infraestructura.
3. Las Bolsas y Mercados como centro del Subsistema Institucional. Diferencia entre comercialización primaria y secundaria.
4. Las Cámaras Arbitrales. Funciones técnicas y de arbitraje.
5. Funciones del Acopio y del Corretaje como agentes tradicionales del Subsistema Operativo.
6. Los Sectores Compradores. Dimensión e importancia.
7. Las Empresas Exportadoras y la Agroindustria. La industria molinera. La industria elaboradora de maíz. La industria aceitera. Otras industria menores.
8. La provisión de insumos y de bienes de uso al productor. Canjes y financiamiento. Vinculaciones con la comercialización de la cosecha.
9. El Subsistema Normativo. La acción estatal y la privada. Normas para la comercialización primaria. El muestreo de la mercadería y su análisis. Importancia de los estándares de calidad. La certificación del depósito. La compraventa y la consignación. Aspectos administrativos y tributarios. Evolución de la relación del Estado con el comercio de granos. El rol de la ONCCA y la nuevas normativas sobre compensaciones.
10. El Subsistema de Infraestructura: Importancia de la logística:
 - a) La Función de Almacenaje. Entrega de la mercadería por parte del productor.
 - b) El Acondicionamiento y la Conservación.
 - c) El Transporte: Flete corto y flete largo. El camión, el ferrocarril y la barcaza. La estacionalidad de los fletes.
 - d) El Control de Recepción y la Entrega en puerto o fábricas.
 - e) La operatividad portuaria. Canales y vías navegables. Transporte fluvial y transporte marítimo.
11. La diferencia entre el precio en puerto y el precio en origen. El concepto de base.

IV. EL PROCESO DE FORMACIÓN DE PRECIOS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y EN LA PLAZA DOMESTICA.

1. Regiones agrícolas relevantes.
2. El oligopsonio natural. La atomización de los vendedores y la concentración de los compradores.
3. El equilibrio en el esquema de oferta y demanda. El clima como factor de mercado.
4. El USDA, informante excluyente. Impacto en los precios de sus proyecciones y estimaciones.
5. Los efectos sobre las cotizaciones de las Políticas Agrícolas de los países centrales.
6. La relación stocks/consumo, verdadero termómetro del mercado. Relevancia de la plaza de Chicago y la relación stocks/consumo estadounidense.
7. Los problemas de transparencia. La globalización y el accionar de los Fondos Índice y Especulativos en los mercados de futuros y opciones.
8. Los agrupamientos de países. El Mercosur y su incidencia en nuestro mercado de granos.

V. PRINCIPALES ASPECTOS OPERATIVOS DE LA COMERCIALIZACION. LA VENTA DEL FISICO.

1. Los negocios con el exterior. Transacciones CIF, CyF, FOB y FOT. Operaciones flat y con premios. El mercado de ventas a destino y el mercado de papeles. Las ventas con originación alternativa.
2. El mercado FAS. Las operaciones del productor con acopios y cooperativas. La venta secundaria y el rol del corredor. Ventas directas a la exportación y/o a la industria. Negocios a fijar y a depósito. Operaciones a precio hecho: Con pago anticipado; con cobro contra entrega y con cobro contra CD. Warrants.
3. El mercado disponible y el Mercado de Futuros o a Término. Las ventas anticipadas. Los canjes.
4. Relaciones FOB/FAS y capacidades teóricas de pago de los compradores (CTP).

5. Los canales de comercialización y la libertad operacional. La infraestructura del productor. Decisiones comerciales y decisiones logísticas. La importancia de la flexibilidad.

VI. PRINCIPALES ASPECTOS OPERATIVOS DE LA COMERCIALIZACION. EL PROBLEMA DE DAR PRECIO CIERTO A LA PRODUCCION.

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. Ganancia máxima, ganancia óptima y rentabilidad.
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. Distintos tipos de precios. El Disponible, la Pizarra y el Término. Diferencias.
7. Qué es un Contrato de Futuros. Contratos existentes en la Argentina. Sus características. El índice de soja Rosafé.
8. Tipos de productos que cotizan. Tamaño de los contratos. Meses de contratación.
9. Horarios de funcionamiento de la rueda. El último día de comercialización. Límites máximos y mínimos en la fluctuación de los precios.
10. Importancia del volumen operado y la liquidez. Concepto de “Pase”. El arbitraje.
11. Garantías, Márgenes y Diferencias. La tasa de registro y la comisión del corredor. El Mercado de Bs. As. y el Mercado de Rosario.
12. Desarrollo de ejemplos prácticos. Cobertura de producción y cobertura de retención. Punto de vista del vendedor y del comprador. Riegos, beneficios y pérdidas. La entrega a través del Mercado a Término.

VII. PRINCIPALES ASPECTOS OPERATIVOS DE LA COMERCIALIZACION. EL CONCEPTO DE OPCION.

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. Meses de contratación. Precio de ejercicio y plazo de ejercicio. Diferencia entre Opciones de tipo europeas y americanas.
4. Prima o precio de la Opción. Factores determinantes. Valor intrínseco y valor tiempo. Fluctuación de la prima.
5. Compradores y lanzadores de Opciones. Diferencias.
6. Márgenes, tasa de registro y horarios de comercialización.
7. La liquidación de Opciones. El ejercicio de la Opción y el vencimiento de la Opción. El Contrato de Futuros como subyacente.
8. Liquidación por inversa y la liquidación administrativa.
9. Ejemplos prácticos. Determinación de la conveniencia de cómo salir de una Opción.
10. Diferencias entre Futuros y Opciones sobre Futuros: Flexibilidad, costos, etc...

VIII. INTRODUCCION AL ANALISIS TECNICO DE LOS MERCADOS DE FUTUROS.

1. Fundamentos. La técnica frente a la predicción basada en “Fundamentals”.
2. El uso de gráficos. La importancia del Volumen y el Interés Abierto.
3. El concepto de Tendencia.
4. El uso de Medias Móviles.

5. La Teoría de la Onda de Elliott y la Teoría de Dow. Los ciclos de tiempo.
6. Breve referencia al concepto de Gestión Profesional del Dinero. La importancia de las herramientas informáticas.
7. El análisis técnico y la operación de opciones.

IX. 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.
4. Concepto de Volatilidad. La importancia creciente de este tipo de indicadores para tomar mejores decisiones.
5. El concepto de aleatoriedad y distribución normal. Su importancia. La Media y el Desvío Estándar. Su importancia. Baja, moderada y alta volatilidad.
6. La importancia de conocer con qué volatilidad está trabajando el mercado.
7. La distribución Lognormal. Diferencias básicas con la distribución normal.
8. Tipo de Volatilidades: Volatilidad implícita e histórica. Volatilidad futura, estimada y estacional.
9. Concepto de primas teóricas. La importancia de comparar la volatilidad implícita con la histórica.
10. La importancia del tiempo a expiración del contrato, el precio de ejercicio y el precio futuro. Análisis de sensibilidad del valor de una Opción. La anticipación del mercado.

X. EL APOORTE REFLEXIVO DE LA EXPERIENCIA. LA IMPORTANCIA DE SABER LEER LOS MERCADOS. EJERCITACION.

1. Los “tiempos” del mercado.
2. Los aspectos técnicos y su rol.
3. La especulación en el mercado de granos.
4. Importancia del análisis de “fundamentals” para el mediano y largo plazo.
5. Volatilidad y especulación. Oportunidades y riesgos. Casos históricos.
6. Importancia del concepto de cobertura para productores, comerciantes e industriales.
7. Laboratorio de trabajo: Análisis de situaciones prácticas.