



NUEVOS CURSOS

Futuros y Opciones II: Estrategias con derivados Agrícolas (MATBA)

8 de Octubre

9 a 17 hs.

Disertante:

Ing. Hernán Urcola

Mercado a Término de Buenos Aires SA.

FUTUROS Y OPCIONES II
ESTRATEGIAS CON DERIVADOS AGRICOLAS

OBJETIVO Curso Teórico Practico, diseñado para profundizar la herramienta a través de la aplicación y análisis de estrategias; con el objetivo de mejorar la rentabilidad del negocio.

DESTINATARIOS

Operadores, ejecutivos y gerentes medios, estudiantes universitarios, y otros participantes del mercado que deseen profundizar el conocimiento de la operatoria sobre futuros y opciones.

REQUISITOS

Si bien el curso abarcará desde los conceptos más básicos, es recomendable que los participantes tengan un conocimiento previo de las definiciones de los contratos de Futuro y Opción. Además es importante que los asistentes manejen con fluidez gráficos en ejes cartesianos, ya que durante el análisis de resultados se recurrirá frecuentemente a esta herramienta.

DURACIÓN: 1 jornada de 8 hs.

CERTIFICADOS: se entregarán certificados de asistencias a aquellos participantes que hayan presenciado al menos el 100% de las clases.

EXPOSITOR: Hernán A. Urcola. Ingeniero Agrónomo. Ph.D. en Economía Agrícola.

PROGRAMA

MÓDULO 1:

Repaso de las definiciones de los contratos de Futuros y Opciones. Cálculo de rentabilidades en futuros y opciones. Análisis gráfico de resultados a vencimiento (pay off).

MÓDULO 2:

Réplica de operaciones básicas: futuros y opciones sintéticas. Compras y ventas sintéticas utilizando opciones. Ejemplos de aplicación a la compra y venta de commodities. Cálculo de precios mínimos y máximos de compra y/o venta.

MÓDULO 3:

Ejemplos de cobertura perfecta. Concepto y cálculo de la base. Factores que la afectan. Convergencia de la base. Uso de la base, concepto de precio objetivo. Variaciones de la base y su efecto en la cobertura de compra y de venta.

MÓDULO 4:

Mercado normales e invertidos. Tipos de spread. Factores que afectan los spreads. Cosecha nueva vs. Cosecha vieja. Operatoria con spreads y pases de coberturas. Estrategias para cubrir costos de almacenaje. Formas de cálculo de los pases de cobertura.

MÓDULO 5:

Contratos de futuros sobre base. Interpretación de la cotización. Especificación y operatoria del contrato. Ejemplos. Estrategias para combinar con ventas forward. Cálculo de resultado de carteras combinadas.

MÓDULO 6: Conceptos sobre el ICA. Activo subyacente. Porque un índice de commodities. Composición y cálculo del ICA. Operatoria y ejemplos prácticos.

MÓDULO 7: Ejercicios de aplicación práctica.

Dirección y Administración de Negocios

9 y 10 de Octubre

Disertante:

**Lic. Juan Carlos Nieva
Ing. Edgardo Mondino**



Dirección y Administración de negocios

Objetivo: Brindar a los participantes conceptos teóricos relacionados con el gerenciamiento de negocios, en especial el de negocios agropecuarios

Dirigido a: Profesionales, técnicos y administrativos, relacionados con el comercio de granos. Personal que se desempeñe en la administración, la comercialización y/o el gerenciamiento de los negocios, en plantas de acopio, plantas acondicionadoras, industria aceitera o industria molinera, etc.

Contenido programático:

1- Introducción al management de Negocios

- Situación actual, a nivel local y mundial, de los negocios
- Cambios de paradigmas en las empresas y los negocios.
- El arte del gerenciamiento en épocas de cambio. Administración del cambio.
- El management actual

2- Planificación estratégica de los Negocios:

- Proceso integral de Dirección y Administración de Negocios
- Proceso de Dirección estratégica. Misión, Visión, Valores, Objetivos. Estrategias.
- Planeamiento estratégico. Directores estratégicos.
- Funciones y tareas de los planificadores estratégicos
- Estrategias competitivas. Liderazgo por Costos o por diferenciación.
- Tipo de Productos. Ciclo Vida Producto
- Análisis FODA. Cruz de Porter.

3- Coordinación de los Negocios. Nociones de Comercialización:

- Organización y Coordinación de las empresas y sus negocios.
- Comunicación y negociación.
- Diseños apropiados de métodos para la prevención y tratamiento de las controversias en las organizaciones
- Liderazgo y coaching en la organización
- El espíritu emprendedor. Riesgo, creatividad.
- Comercialización, Marketing y Ventas.
- Plan de Marketing y Marketing Mix
- Producto, Servicio, Calidad.
- Oferta Ampliada. Diferenciación
-

4- Control organizacional en los Negocios:

- Control organizacional.

- Definición de control.
- Pasos del proceso de control organizacional.
- Tipo de Controles en las organizaciones.
- Sistemas de Información Gerencial. Herramientas y técnicas de un Sistema de Control.
- Cualidades de un Sistema de Control.

Docentes: Lic. Juan Carlos Nieva

Ing. Edgardo Mondino

Inscripciones en :

BOLSA DE CEREALES DE CÓRDOBA

(0351) 4229637

capacitacion@bccba.com.ar

ó

Bv. Ocampo 317 - Bº Gral. Paz

La realización de la actividad queda sujeta a la conformación de un grupo mínimo de siete (7) participantes. Por ello, la Bolsa de Cereales de Córdoba se reserva el derecho de cancelar esta actividad 24 horas antes de su realización