



---

## SEGUNDO TALLER INTENSIVO DE FUTUROS Y OPCIONES

---

Nos agrada comunicarles que Nóvitas S.A. ofrecerá el día **LUNES 29 DE ABRIL** una jornada intensiva de futuros y opciones.

El Seminario será dictado por el Lic. Fidel Poehls y estará destinado a quienes quieran interiorizarse en 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 asegurar la renta de la empresa en los momentos que el mercado brinde la posibilidad.

**FECHA Y LUGAR:** Lunes 29 de abril, desarrollándose en las oficinas de Nóvitas en microcentro en la ciudad de Buenos Aires. CUPOS LIMITADOS.

**HORARIO:** será con inicio PUNTUAL de 10:00 a 13:00 horas, con un break al mediodía, retomando de 14:30 a 18:30 horas.

**COSTO: \$ 5.000 (+ IVA)** por persona. Para firmas con más de un inscripto, se reconocerá un descuento del 15% en el costo a partir del segundo participante.

**Informes e inscripción:** email: [info@novitas.com.ar](mailto:info@novitas.com.ar) – [www.novitas.com.ar](http://www.novitas.com.ar) - Twitter: @NovitasArg  
Teléfonos: (54-11) 4393-2335/3078/8733

---

## PROGRAMA

---

### ***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.

## ***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...

## ***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.
-