



Valores que Crecen



La volatilidad de los mercados y su correspondiente impacto en la rentabilidad de las empresas, hace cada día más necesario conocer las diferentes herramientas de cobertura de riesgo.

Sus ingresos como productor agropecuario dependen de la cantidad cosechada y el precio de venta final de granos. Ambas variables son inciertas, mientras que sus costos son conocidos.

Para controlar las variaciones que se producen en la cotización de sus granos, y para optimizar sus operaciones es necesario conocer a fondo las claves de funcionamiento de los distintos mercados, sobre todo el de Futuros y Opciones.

En BLD contamos con un capital humano especializado en aspectos técnicos y prácticos para conducirlo al camino más productivo.

Orientado a:

Productores agrícolas, ingenieros agrónomos, asesores de empresas agropecuarias y público en general relacionado a la comercialización del sector agropecuario.

Periodicidad:

Reuniones semanales, repartidas en 4 jornadas de 4 horas cada una.
Jueves 22 y jueves 29 de agosto, jueves 5 y jueves 12 de septiembre.

Horario:

18.15 hs

Lugar:

Salón Sociedad Rural de Laboulaye.

Costo:

\$ 2.000

Informes e inscripción:

BLD SA (Agencia Alejo Ledesma)
Córdoba 898 – (2662) Alejo Ledesma.
Tel: (03468) 490501 – 155 066 47 / 155 666 94
emolina@bld.com.ar / enovarino@bld.com.ar

Temario

- Mercado de Futuros: Definición. Derivados. Tipos de Contratos de derivados. Participantes.
- Cómo se forman los precios. Información a prestar atención.
- Circuito de la operatoria. Cliente-Operador-Mercado.
- Tipos de Contratos:
 - **Contratos de Futuros. Definición.**
 - Finalidad del comprador y del vendedor.
 - Diferencia entre Forward y Futuros.
 - Sistema de Garantías. Costos.
 - Ejemplos prácticos.
 - **Contratos de Opciones de Venta: PUT. Definición.**
 - Finalidad del comprador y del vendedor.
 - Primas y riesgos.
 - Sistema de Garantías. Costos.
 - Ejemplos prácticos.
 - **Contratos de Opciones de Compra: CALL. definición.**
 - Finalidad del comprador y del vendedor.
 - Primas y riesgos.
 - Sistema de Garantías. Costos.
 - Ejemplos prácticos.
- Estrategias de Cobertura orientadas al productor.
 - Coberturas simples.
 - Coberturas sintéticas.
 - Seguimiento de las estrategias.
 - Resultado Neto y Precios logrados.
- Análisis de precios. Relaciones entre el mercado de contado y el mercado de futuros.
- Contratos de futuros y opciones de dólar:
 - Financieros, cómo capturar una tasa de interés. Tasa interés implícita.
 - Cobertura: ejemplos para exportadores e importadores.
 - Operatoria y funcionamiento.