



# N ó v i t a s

---

## TALLER INTENSIVO DE FUTUROS Y OPCIONES

### CORDOBA

---

Nos agrada comunicarles que N ó v i t a s S.A. ofrecerá en el mes de **SEPTIEMBRE** una jornada intensiva de futuros y opciones.

El Seminario será dictado por nuestro coordinador de la zona, el Sr. Gustavo Lomello 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 de los cursos:**

CORDOBA, Martes 10 de Septiembre

**HORARIO:** Cada curso es de **UN DIA**, e iniciará por la mañana de 10 a 13 horas, con un corte al mediodía, retomando de 15 a 18:30 horas aproximadamente.

**COSTO: \$ 6.000 (+ IVA)** por persona. Para firmas con más de un inscripto, se reconocerá un descuento del 10 % en el costo a partir del segundo participante. CUPOS LIMITADOS

**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.

### ***CONCEPTOS BASICOS DEL ANALISIS DEL MERCADO***

1. Diferencia entre el análisis fundamental y el análisis técnico.
2. Diferentes tipos de gráficos, indicadores técnicos más usados.
3. Identificar la tendencia de un mercado alcista, bajista o neutral.
4. Señales de cambios en las tendencias. Soporte y resistencia.
5. El uso de Internet como pilar importante para el seguimiento de las distintas variables.

### ***DIFERENTES TIPOS DE ESTRATEGIAS PARA EL “PRODUCTOR” Y “ACOPIADOR”***

- 1 Alquilo en soja, siembro maíz. Como me Cubro ?
- 2 Que 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 Como 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 que 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. Que hago? Sigo comprado? Tomo Ganancia? Que conviene ?
- 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.