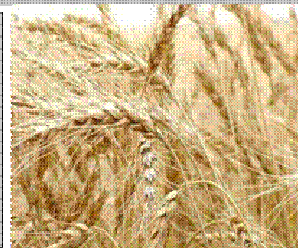


COBERTURA TRIGO ENERO 09

Con la GESTIÓN del RIESGO DE PRECIOS pretendemos reducir el efecto de un acontecimiento adverso, y la variabilidad en el precio de los commodities es una de las principales fuentes de incertidumbre en la gestión de agronegocios.

En muchos casos eliminar el riesgo es simplemente imposible, por lo que deberíamos actuar para minimizar los impactos negativos de los factores que lo generan, considerando que toda acción que emprendamos va a estar asociada a un costo. En conclusión, determinar un nivel adecuado de riesgo y gestionarlo es un objetivo razonable y alcanzable, sin pretender eliminarlo totalmente.



La rigidez impuesta al pricing local, por el esquema de retenciones móviles limita el desarrollo de los instrumentos de cobertura en los Mercados a Término argentinos. Sin embargo, proponemos esta cobertura maximizando las herramientas disponibles. Fijamos un piso de venta, para limitar la pérdida en caso de bajas y además acompañamos la estrategia con la compra de un call que me permita al mismo tiempo flexibilizar la posición al alza.

ESTRATEGIA SUGERIDA: PUT SINTETICO

VENTA DE FUTURO MARZO 09 en el MATBA: en niveles de 215

***COMPRA CALL ENERO 09** ACOMPAÑO EL FUTURO VENDIDO, FLEXIBILIZANDO LA ESTRATEGIA AL ALZA. (CALL TRIGO ENERO 231 PRIMA 5 DOL/TN)

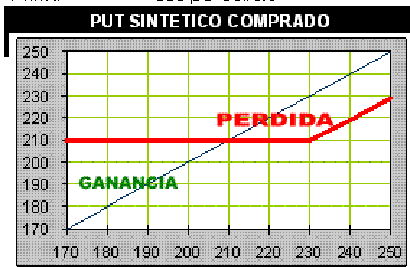
Objetivos múltiples: Cobertura a la baja, flexibilizo estrategia al alza, compro spread Enero/Marzo.

* Mercado < 210 d/tn: Gano diferencia con el mercado.

* Mercado > 210: Acompaño el mercado al alza, resigno 21 dólares máximo.

Vta./Cpra.	Contrato	Mes	Contrato	Precio
	SOJA			
Venta	MATBA	mar-08	futuro	215,00
Compra	Call MATBA	ene-08	call 231	5,00

1 contrato 100 tns
 Piso 210 dol/tn
 Prima 500,00 dol/cto



Precio de Mercado	Posición Resultante	Diferencia (\$)
170	210,00	40,00
180	210,00	30,00
190	210,00	20,00
200	210,00	10,00
210	210,00	0,00
220	210,00	-10,00
230	210,00	-20,00
240	219,00	-21,00
250	229,00	-21,00

PREMISA DE MERCADO

En el MATBA vemos un carry de casi 6 dólares entre la posición enero/marzo, cuando el costo de traslado mensual ronda el dólar y medio. Por lo tanto recomendamos mantener la posición comprada en cosecha (producto disponible/compra call) y vender el FUTURO en MARZO, posición que estaría sobrevaluada 3 dólares que uso para fijar el piso de venta, puedo cancelarla con anterioridad.

