

COOPERATIVA **LOS MONEGROS** SCL



Carretera de la Estación nº1 • 22200 Sariñena Huesca • Tel 974 570 204

José Miguel Ochoa
Zaragoza 19 de marzo de 2019

PROGRAMA

1

Objetivo de la charla

2

Presentación Cooperativa de los Monegros (CdM) y JMO

3

Objetivos CdM

4

Líneas Estratégicas

5

Debate



COOPERATIVA LOS MONEGROS

Cooperativa Agrícola.

- Proveemos de:
 - Suministros a nuestros socios.
 - Servicios.
- Comercializamos:
 - Producciones de cereal, maíz, alfalfa, etc.
- Transformamos:
 - Secamos maíz, arroz,
 - Deshidratamos forraje.
 - Fabricamos fertilizantes.
- Otros negocios.

OBJETIVOS

Presentaros al mundo rural y su economía.

Responder a las preguntas :

¿cómo nos preparamos para afrontar los retos a los que debe enfrentarse la agricultura y el mundo rural?

¿como innova CdM?

¿como intentamos fijar población al territorio?

COOPERATIVA LOS MONEGROS

Cifras:

Facturación grupo: 45 millones de €uros.

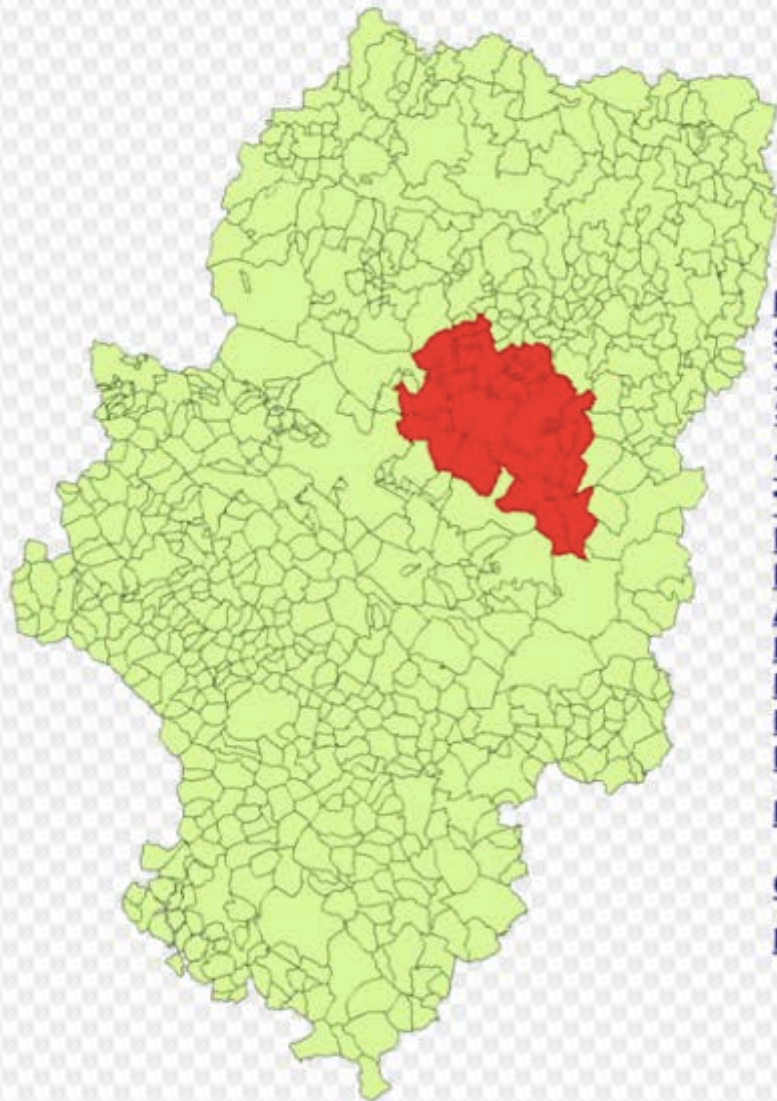
Socios : 550.

Empresas en el grupo : 6.

Empleados: entre 54 y 65.

Empleados con titulación universitaria: 22.

Año de fundación : 1963



Monegros



**31 Municipios. 20.633 habitantes. 2764 km².
7,46 hab/km²**

COOPERATIVA LOS MONEGROS

- 14 municipios.
- Prácticamente el 85% de la actividad se realiza en regadío.
- Se cultiva sobre 13.000 has de las cuales 2,5/3,5 doblan cosecha.
- De norte a sur 50 km y de Este a Oeste 50 km.
- 13 centros (3 son pistas de recogida) en 15 poblaciones.
- 4 secaderos de maíz, 1 deshidratadora (con 2 líneas), una planta de fertilizante líquido y la sede central.
- Volumen : 85.000 ton maíz, 50.000 cereales,
y 35.000 forrajes: 170.000 ton.



**COOPERATIVA
LOS MONEGROS
14 municipios**

OBJETIVOS COOPERATIVA LOS MONEGROS

Ayudar a vertebrar el territorio dando servicio a todas las poblaciones de la comarca.

Revertir el valor añadido de la transformación y comercialización a sus socios.

Aglutinar volumen para disminuir riesgo y mejorar la eficiencia.



Cooperativa

Los Monegros

LINEAS ESTRATEGICAS

1

Generar valor añadido para los socios

2

Gestión del Riesgo

3

Digitalización y agricultura de precisión.



GENERAR VALOR AÑADIDO PARA LOS SOCIOS PREMISAS

1

No somos un paso intermedio que no aporta valor

2

Nuestros productos son commoditties, debemos transformarlas, gestionarlas, etc.

3

Todas nuestras actividades deben cumplir una de las dos siguientes premisas :
o generar beneficio o ser estratégicas.



VALOR AÑADIDO

CEBADA

Principal proveedor de La Moravia (Estrella Damn)

MAIZ

Consumo humano. Proveedor de Tereos.

FORRAJE

Socio fundador de Alfeed.

SOJA

Proyecto nuevo

CAMPERAS

Proyecto de integración de granjas de gallinas ponedoras de huevo campero.

GESTION DEL RIESGO

CALIDAD

Dept Propio con laboratorio

COBRO

Volumen y gestión cobro.

CLIMATICO

Seguros

CULTIVO

Dept agronómico de asesoría.

PRECIOS

Volatilidad.

Volatilidad:

es la fluctuación o la amplitud de los movimientos de precios respecto de la media de un activo en un periodo de tiempo.



Riesgo:

Contingencia o proximidad de un daño.

Riesgo de mercado:

Incertidumbre derivada de los cambios de precios que se producen en los mercados



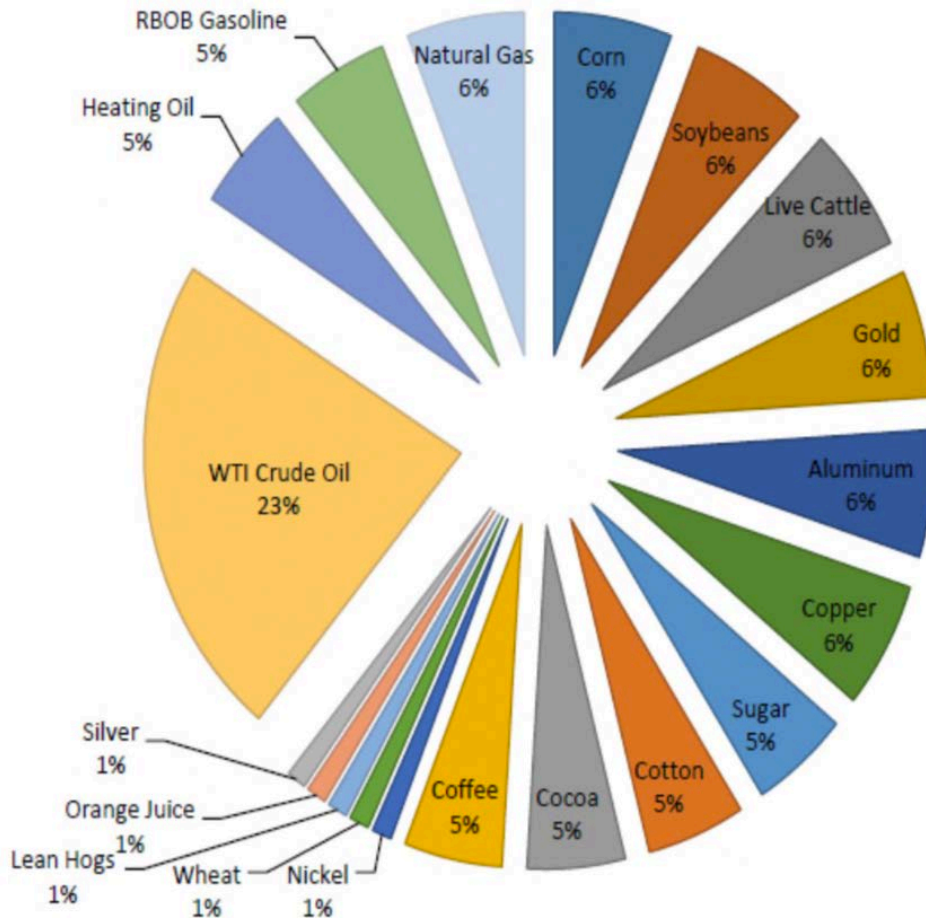
EVOLUCIÓN MERCADOS COMMODITIES AGRICOLAS

- En 1990 **Goldman Sachs** descubre los mercados de commodities.
- Más adelante surgen los **Index Funds** y los **Hedge Funds** que realizan coberturas de sus fondos sobre materias primas.
- Hasta el verano del 2008 gran cantidad de capital entró en los mercados de commodities provenientes de otras “**burbujas**”.



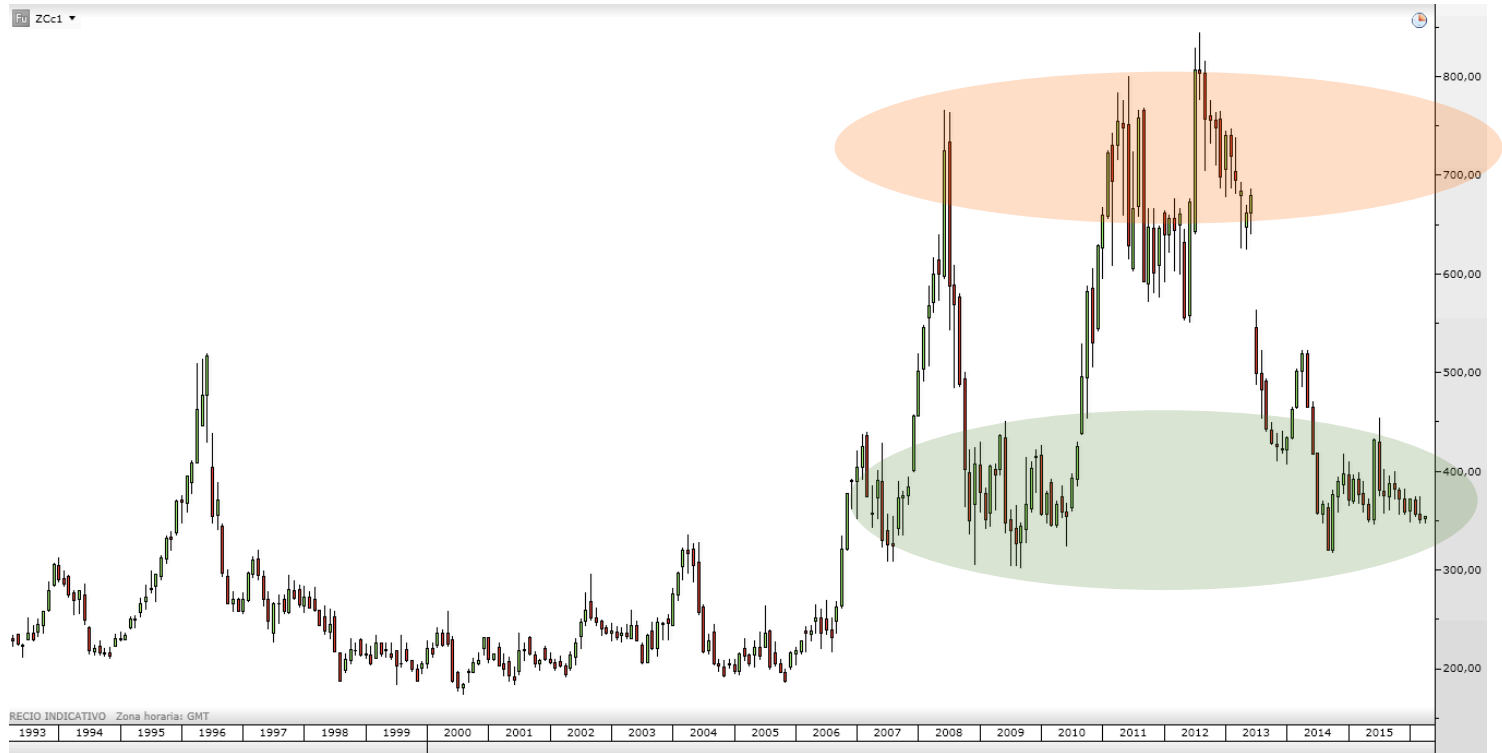
¿Porque es atractivo para los fondos?

% WEIGHT BY COMMODITY



- Regulación.
- Volatilidad.
- Ligado al IPC.
- Bajo volumen (entonces)

Prepararnos para la situación de **incertidumbre** provocada por la variación de los precios de los cereales



La Volatilidad persistirá, o por lo menos eso parece

Necesidad de Cubrir el Riesgo sobre los precios.

1

Nadie sabe lo que va a hacer el mercado

2

Aseguramos riesgo sobre **naves**, edificios, etc.

3

No poner en riesgo nuestras **cooperativas** ni nuestras explotaciones

4

Es como hacer un **seguro**.

5

Una de las principales causas de **pérdidas de socios** o quiebras es debido a los precios.

6

Realizar el cálculo del riesgo en cada una de nuestras cooperativas.



GESTION DEL RIESGO

¿Se puede hacer?

¿Cómo lo hago?

¿Y mi competencia?

¿Quién lo esta haciendo?



invivo
trading

 **VIVESCIA**
Marchés

INTL · FCStone[®]

Commodities · Global Payments · Foreign Exchange · Securities

Modelo Gestión del Riesgo

Documento donde especifiquemos nuestro **objetivo**, estará **alineado** con el objetivo de nuestros socios, en él, quedarán definido el **riesgo** que queremos asumir y las **herramientas** que vamos a utilizar.

El modelo será **dinámico**, es decir, se adaptará a las diferentes situaciones del mercado, pero seremos rigurosos en cuanto a la **exposición al riesgo**.

Modelo Gestión del Riesgo



- ✓ Objetivo.
- ✓ Definido nuestro riesgo.
- ✓ Evaluación del riesgo.
- ✓ Riesgo máximo a asumir
- ✓ Herramientas a utilizar.



Ciclo Emocional del Comprador



Gestionar el riesgo es **separar la parte emocional** de la toma de decisión.

Recapitulamos

Volatilidad
Riesgo

Estar preparados
para incertidumbre

Necesidad cubrir
riesgo de precios

Documento
gestión del riesgo

Separar la parte
emocional



Herramientas para gestionar el riesgo de precios.

- Arbitraje o Hedging

Físico

Mercados organizados (bolsas)

- Opciones o productos estructurados



Los mercados de futuros son un mercado respaldado por un cereal físico.

1

No son un casino

2

No son para una élite financiera.

3

No son una solución milagro.

4

Son un **mercado de físico**

5

Lo operan multinacionales, cooperativas, industriales, etc.

6

Los mercados de futuros **son** un cereal físico y se pueden ejecutar

Francia : 152,5 – 12 : 140,5 €/ton

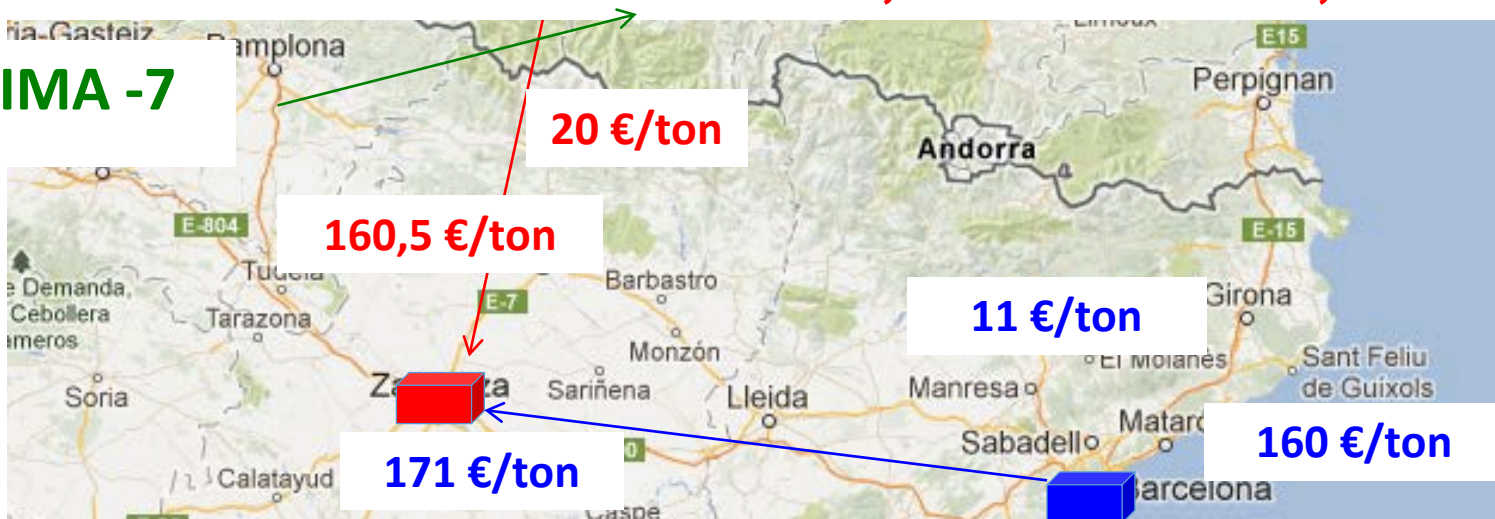
140,5 +23: 163,5 €/ton



PRECIO MAIZ FRANCES MARZO

MATIF JUN 2016 - 7 : 152,5 - 7 + 20 : 165,5

PRIMA -7



Tarragona : 160 + 12 : 171 €/ton



355,5 cts./bu

114 €/ton

39 €/ton

355,5 cts./bu: 130,25 usd/ton : 114€/ton

114 €/ton + 9 carga + 30 €/ton : 153 /ton

153 + fobing Tarragona 9 : 162 €/ton



162 €/ton

Cliente Fabricante
de Pienso

Arbitraje con físico de una venta



Abril 16



Septiembre 16



160 €/ton

200 €/ton



162 €/ton

+40 €/ton

+202 €/ton



+40 €/ton

Cooperativa

Cliente Fabricante
de Pienso

Arbitraje con futuros de una venta



Abril 16

Septiembre 16



164 €/ton

204 €/ton



+40 €/ton



162 €/ton

+40 €/ton

+202 €/ton



Cooperativa

Cliente Fabricante
de Pienso

Arbitraje con futuros de un stock



Abril 16



Septiembre 16



164 €/ton

204 €/ton



242 €/ton

-40 €/ton



-40 €/ton



+162 €/ton

Cooperativa

El arbitraje de nuestros stocks (compras) nos permite reducir riesgos.

1

Permite **disociar** el flujo de físico del precio.

2

Ahorrar gastos de almacenaje y financiación.

3

Evitar **problemas** durante el almacenaje

4

Satisfacer las necesidades de nuestros **clientes**

Las opciones sobre futuros son como **seguros**

1

Son un **instrumento financiero**

2

No son para una élite financiera, se operan casi tantas como futuros.

3

Son como seguros.

4

No son **sencillas**

Cliente Fabricante de Pienso

Asegurar una venta con opciones



Abril 16



Septiembre 16



- 10 €/ton

204 €/ton

Derecho a comprar a 164



+30 €/ton

162 €/ton

+30 €/ton



+192 €/ton



Cooperativa

Cliente Fabricante de Pienso

Asegurar una venta con opciones.



Abril 16



Septiembre 16



- 5 €/ton

204 €/ton



+25 €/ton

Derecho a comprar a 164 pero solo puedo ganar 30 €



162 €/ton

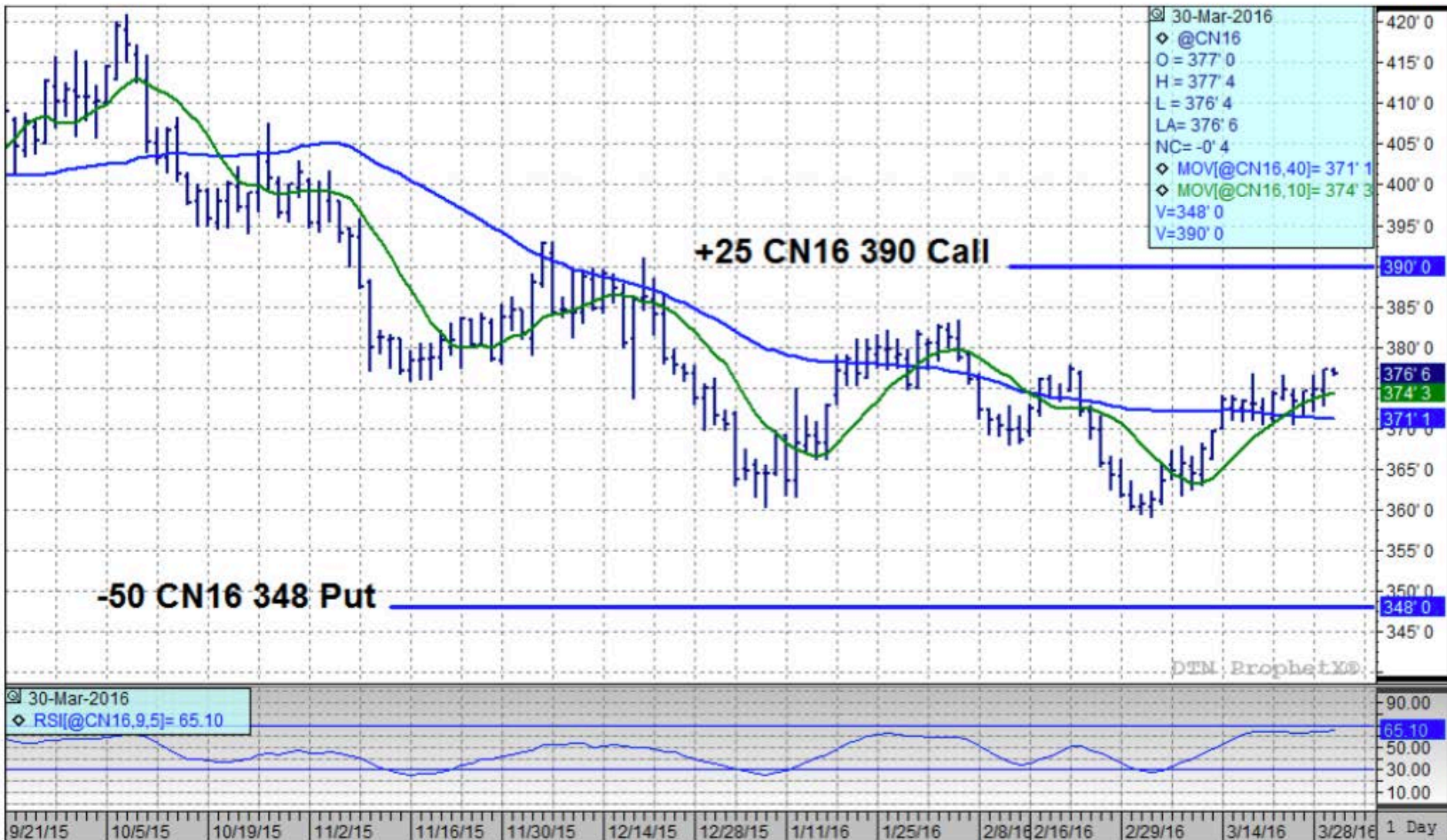
+25 €/ton

+187 €/ton



Cooperativa

Collar CN16



TIPOS DE ESTRATEGIAS

- Depende de si: consumidor/vendedor
- Estrategias **Defensivas**:
 - Proteger margen (pienso/harineros..)
- Estrategias **Conservadoras**:
 - Táctica defensiva sobre una parte y “especular sobre la otra”
- Estrategias **Elaboradas**:
 - Participar constantemente en el mercado, cubriendo el riesgo y aprovechándose de las variaciones de precios.

Se debe **definir el perfil** en el marco de gestión del Riesgo.

¿Cómo entendemos la Gestión del Riesgo?

La gestión del riesgo se apoya en tres pilares:

Plan Gestión Global del Riesgo:

- Estrategia de compra global
- Modelos de actuación ante las situaciones de mercado
- Cuantificación del riesgo
- Análisis de escenarios
- Mercados en los que operar
- Herramientas a utilizar

Información/Opinión

- Información de mercado
- Análisis Técnico
- Análisis Fundamental
- Opiniones
- Históricos estacionales
- Oportunidades de mercado

Estrategias de cobertura:

- Físicos
- Futuros
- Bases
- Opciones
- Combinaciones
- Estructurados

Posición Global de la Empresa (RIESGO)

Necesidad de gestionar el Riesgo de Precio,
que existen herramientas para llevarlo a cabo
y que el mercado las está usando.



Innovar y cooperar es llevar ideas como esta adelante.

DIGITALIZACION Y AGRICULTURA DE PRECISION

1

Gestión de parcelas de cultivo a través de fotos de satélite

2

Vuelos con drones para precisar mas.

3

Aplicaciones de precisión o riego de precisión.



DIGITALIZACION Y AGRICULTURA DE PRECISION



”Sed curiosos”

Suerte y gracias

Zaragoza 19 de marzo de 2019



Carretera de la Estación nº1 • 22200 Sanitena Huesca • Tel 974.570.284

