



Logistics *forum* 2011

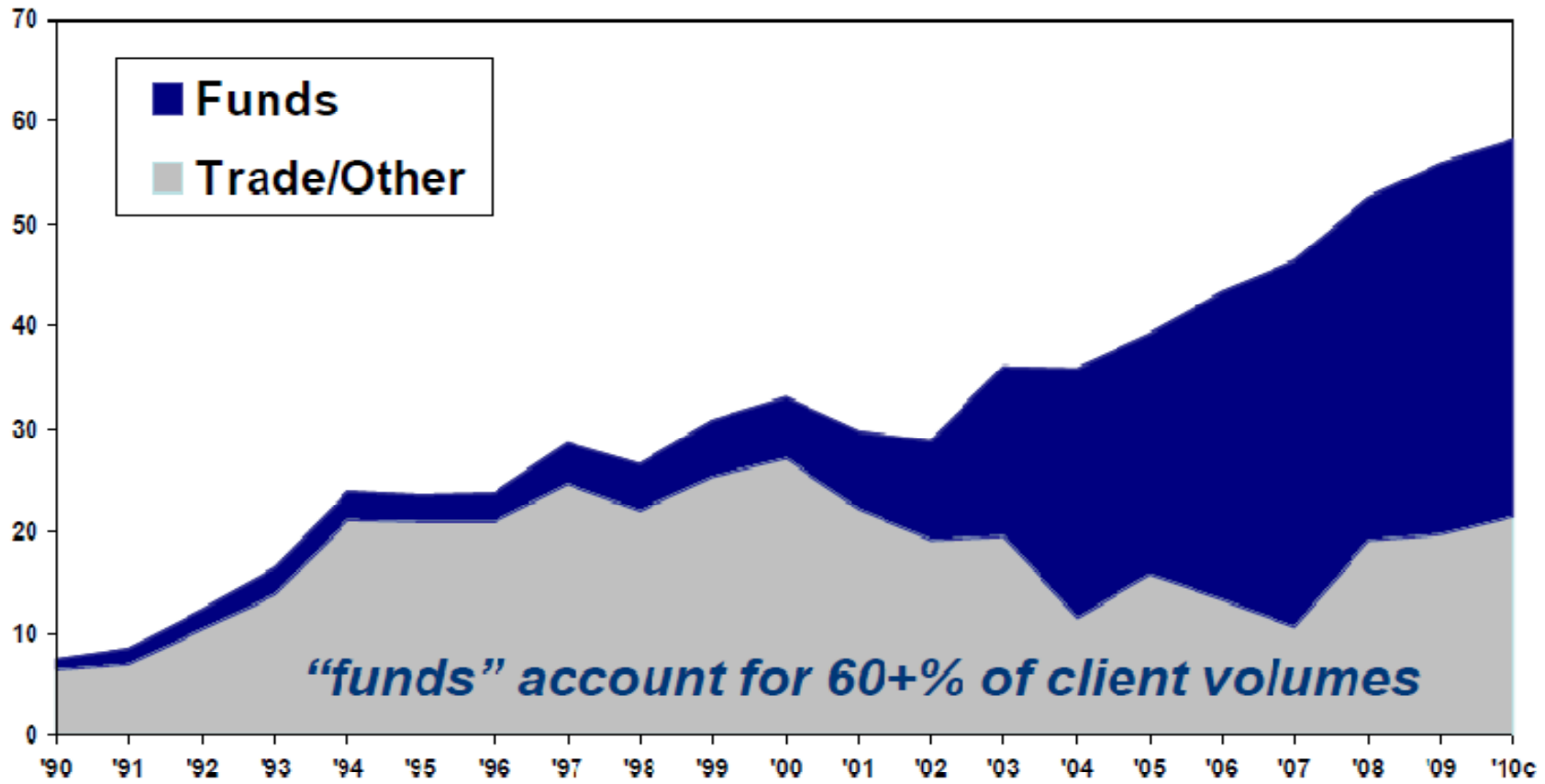
Logistic & Supply chain executive circle

6 - 7 ottobre Park Hotel ai Cappuccini - Gubbio



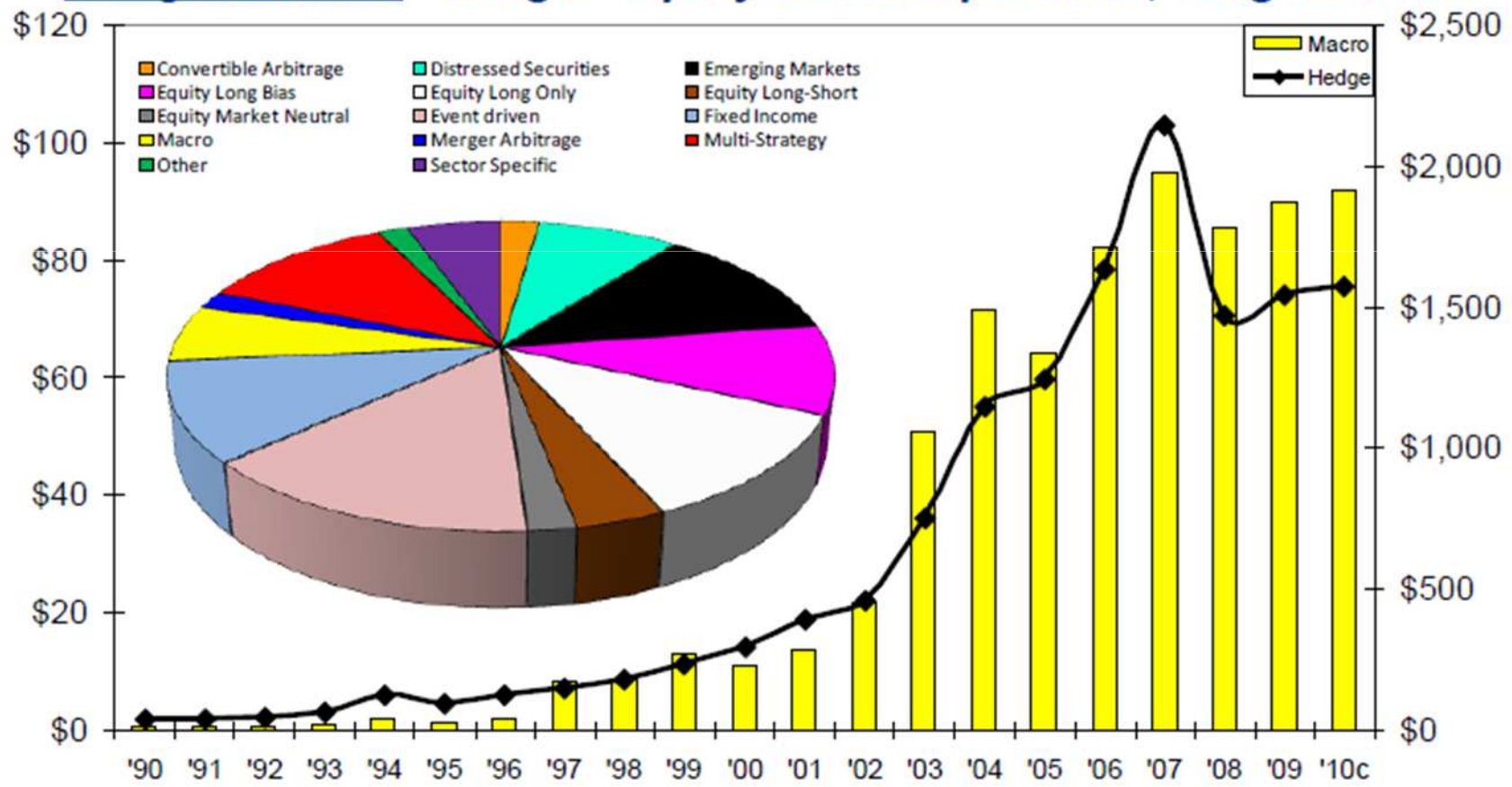
Hedging: una valida soluzione per proteggersi contro la volatilità delle materie prime

Relatore: Gianclaudio Torlizzi, T-Commodity



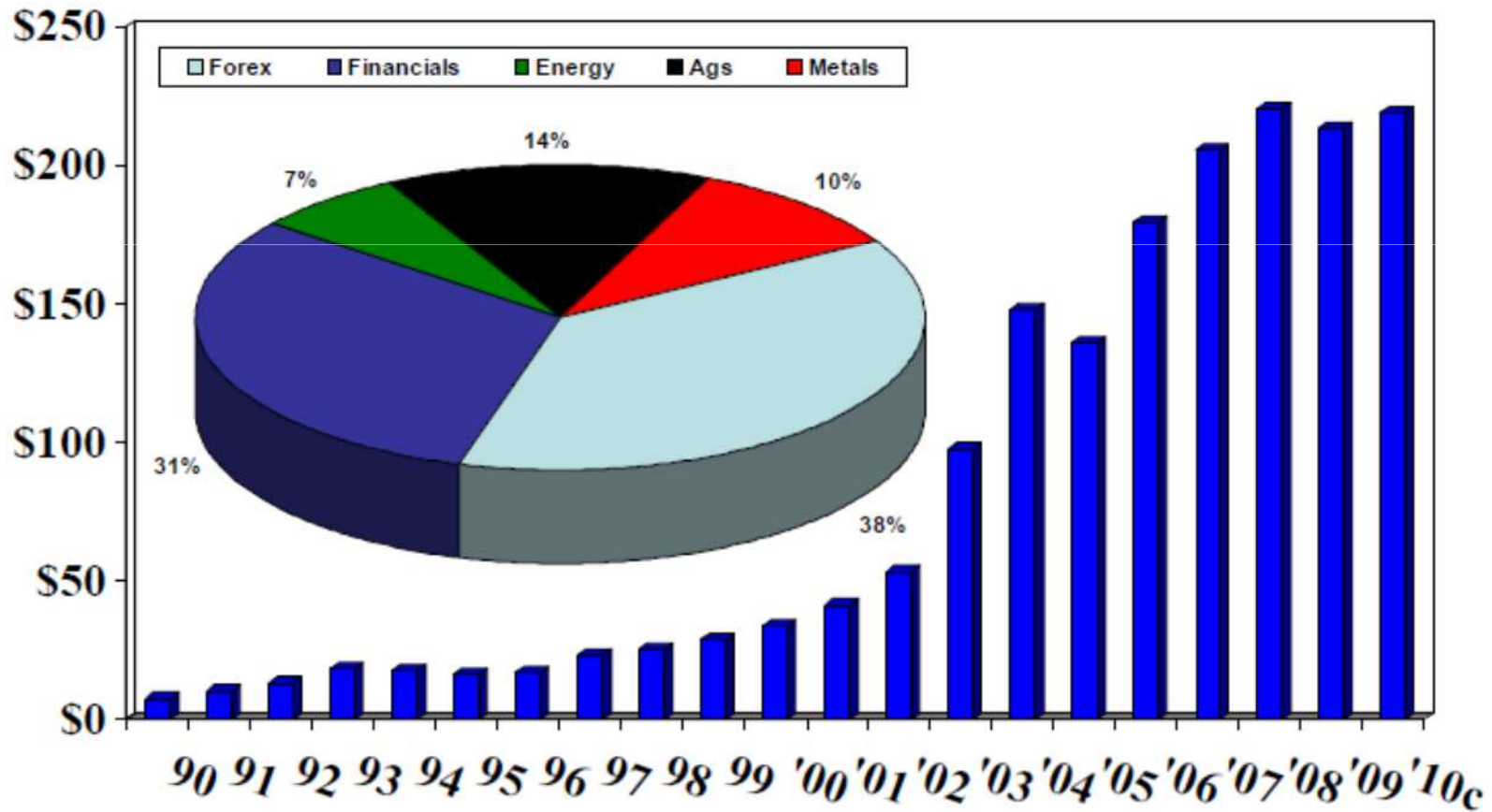


Hedge Funds: "hedge" equity/bond exposures, long or short



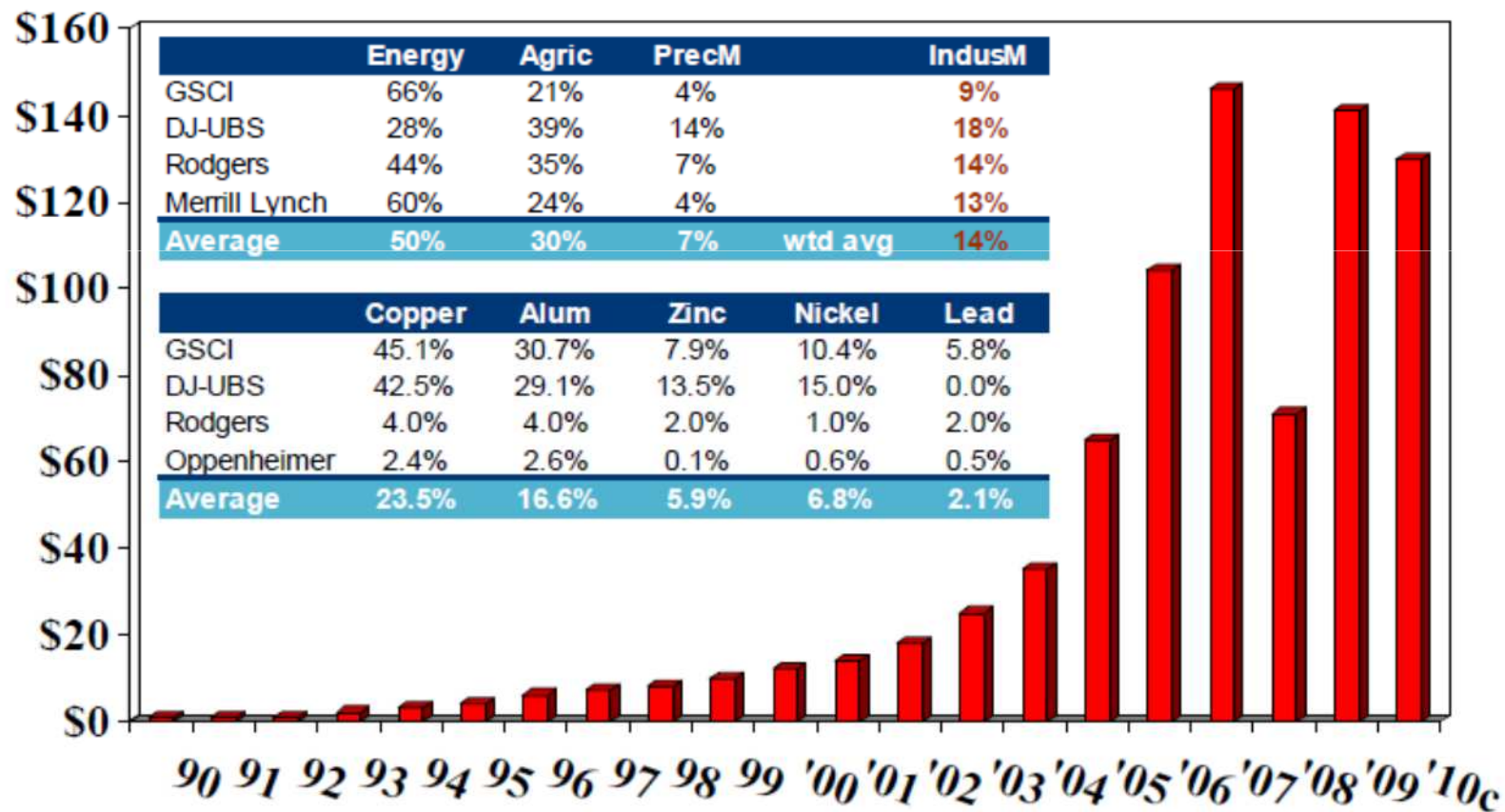


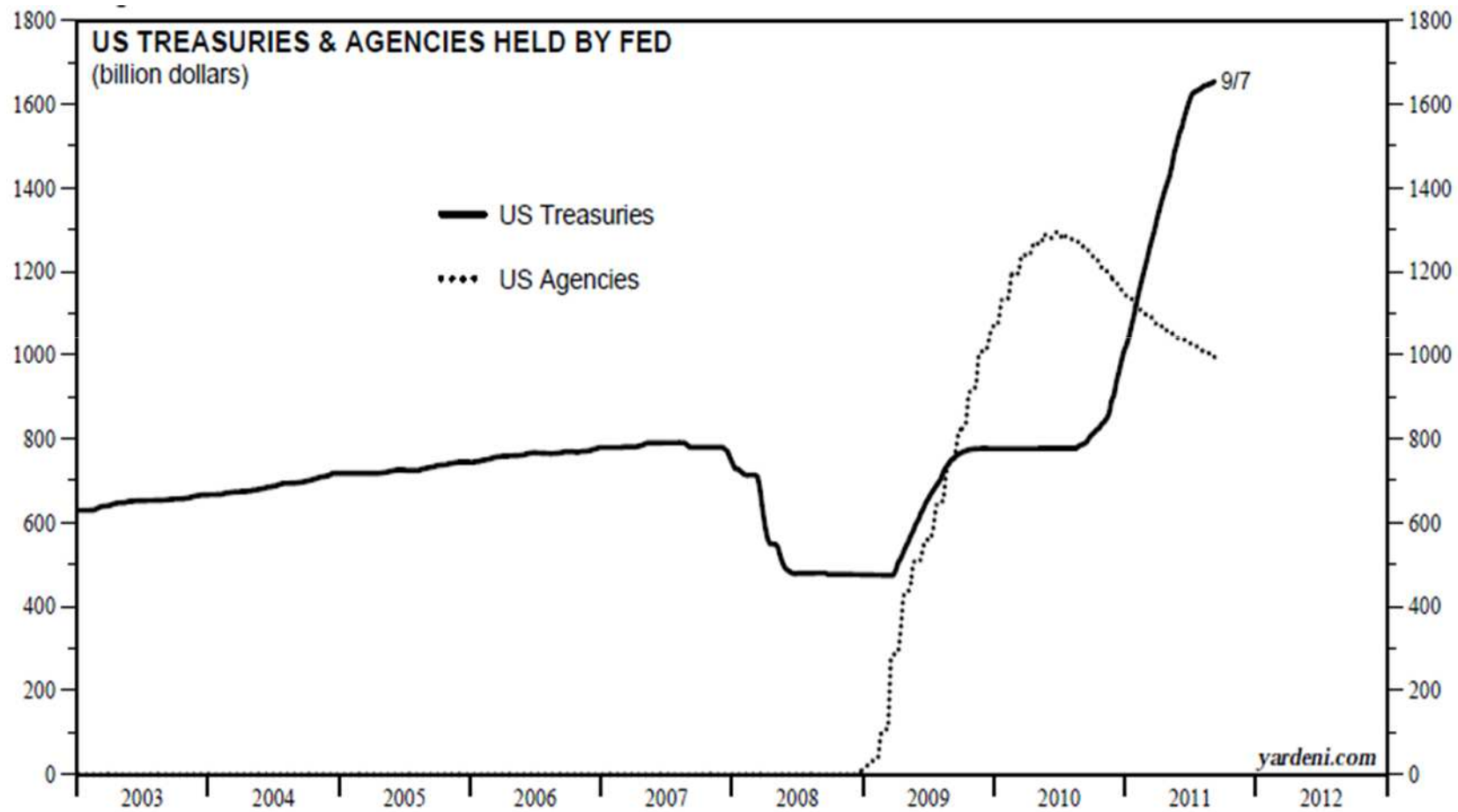
Commodity Trading Advisors: registered, trend following, F&O

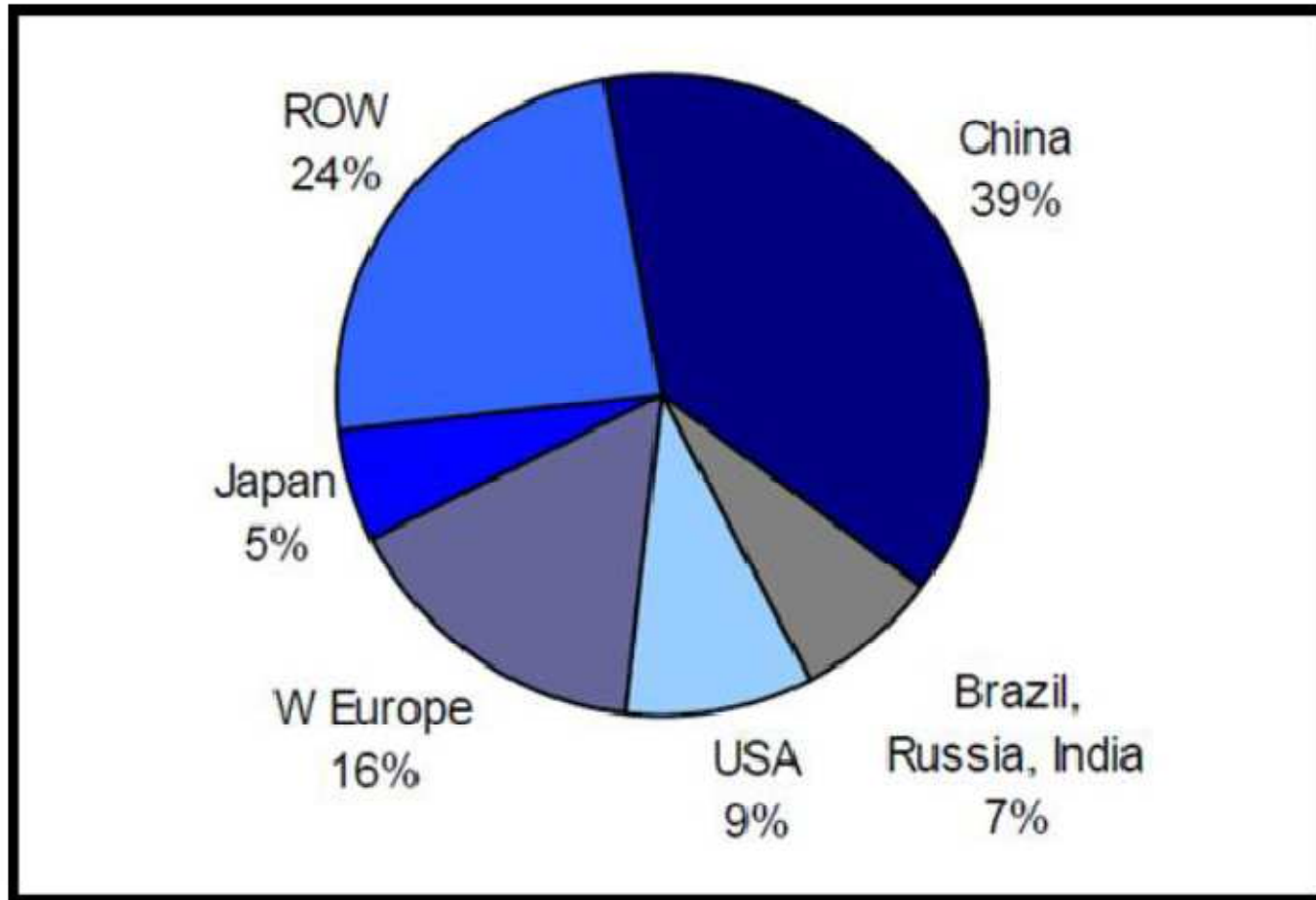


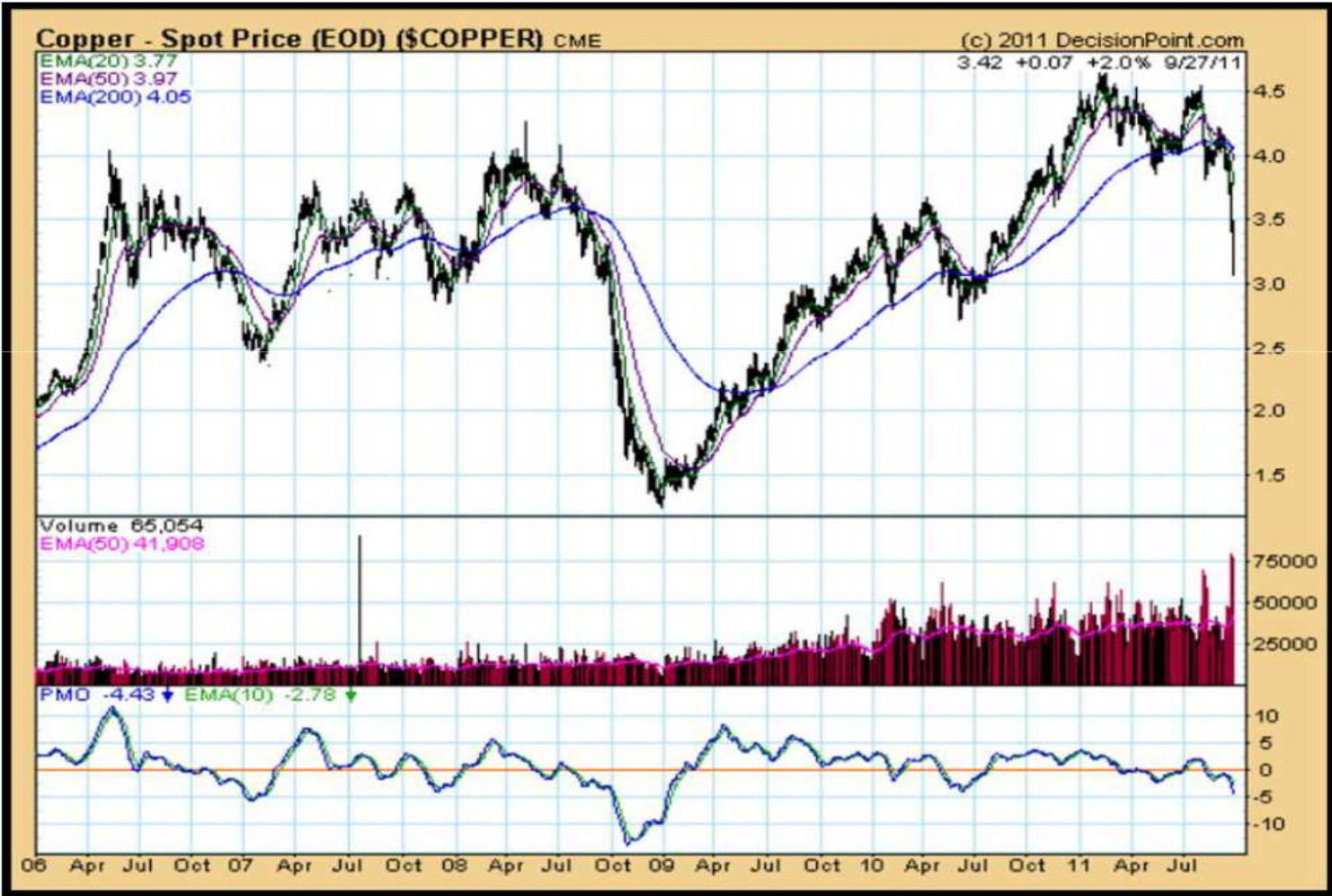


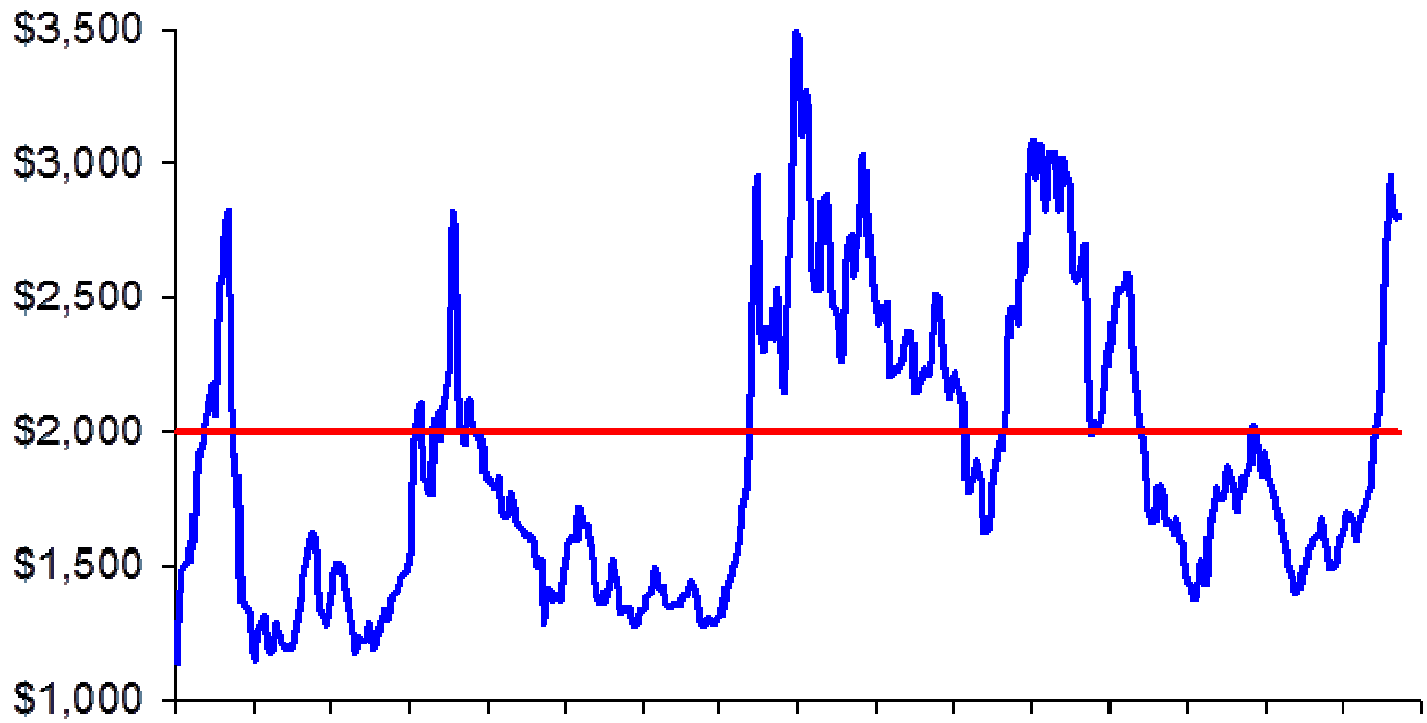
Index of Commodities, Commodity Super Cycle, diversification

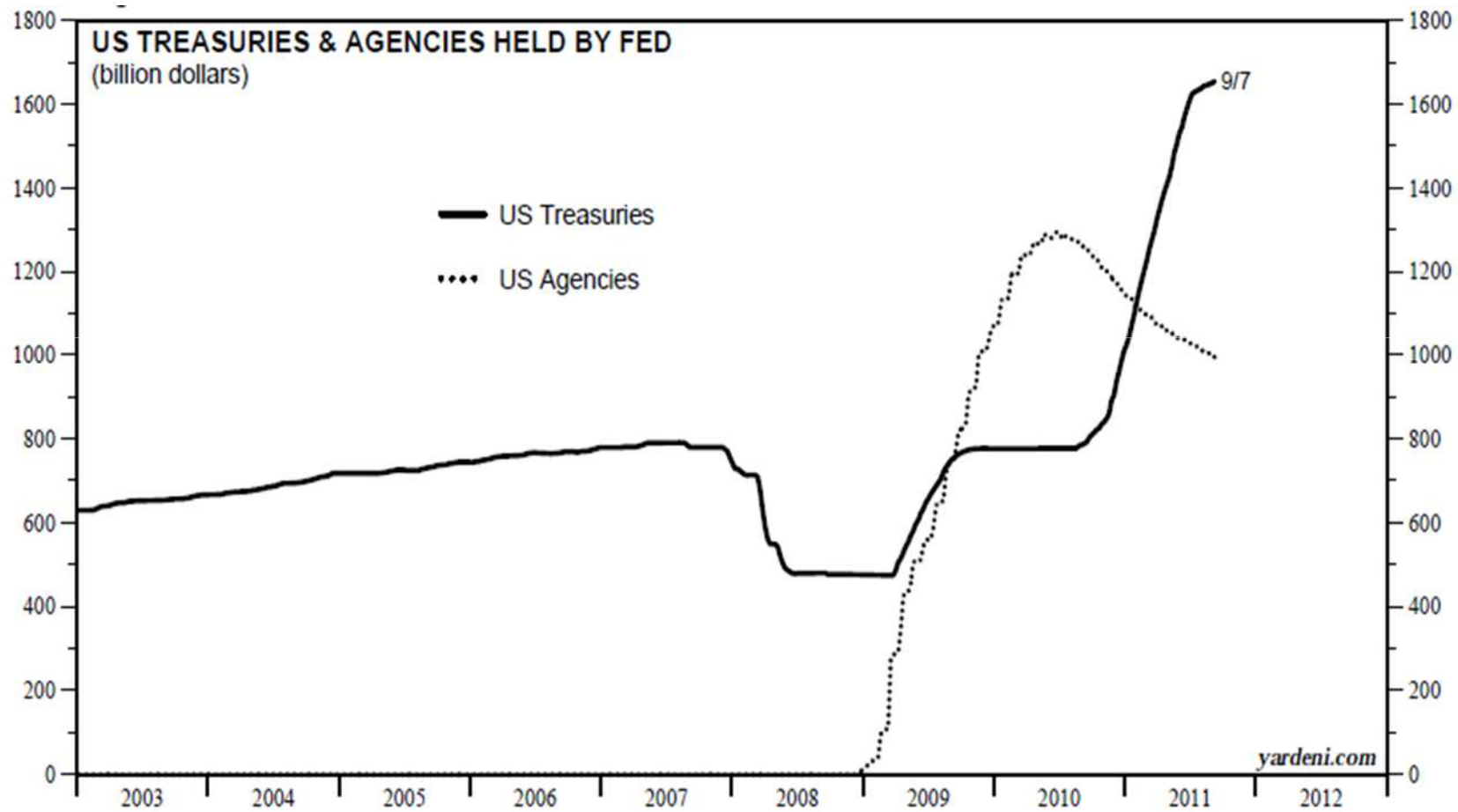














- I prezzi delle materie prime rispondono oggi a logiche prettamente finanziarie di asset allocation che ne hanno incrementato notevolmente la volatilità a danno della stabilità dei margini aziendali.
- L'hedging consiste nello sterilizzare la volatilità dei prezzi sul mercato del fisico assumendo una posizione contraria sul mercato finanziario.



- Sterilizzare la volatilità del prezzo della materia prima al fine di mantenere costanti e sicuri i margini aziendali.



- L'hedging viene quindi attuato in parallelismo con le operazioni che avvengono sul mercato del fisico.
- Se io acquisto materie prime sul mercato fisico lo vendo sul mercato finanziario e viceversa.
- In quanto operazione prettamente finanziaria l'hedging prevede l'utilizzazione di strumenti finanziari (futures).



Strumento finanziario mediante il quale una parte si impegna ad acquistare (o vendere) una certa quantità di materiale ad un determinato prezzo a una data prefissata.

Es. Comprare l'1/1 un contratto future a 3 mesi sul rame significa che mi sono impegnato ad acquistare rame al prezzo che si formerà l'1/4.



- L'hedging mette in condizione l'azienda di proteggersi:
- 1) dal rialzo dei prezzi della materia prima (guadagno se il prezzo sale)
oppure
- 2) dal ribasso dei prezzi della materia prima (guadagno se il prezzo scende)



- Nel caso in cui l'azienda decida di proteggersi dal rialzo dei prezzi della materia prima, **acquisterà** contratti future corrispondenti, vendendoli prima della scadenza.
- Nel caso in cui l'azienda decida di proteggersi dal ribasso dei prezzi, **venderà allo scoperto** (ossia facendosi prestare dal broker) contratti future, riacquistandoli prima della scadenza.



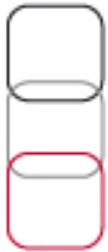
- L'1 gennaio chiudo un contratto con un cliente per un lavoro da consegnare l'1 giugno. Per la produzione del materiale mi occorre 1 mese. Acquisto previsto della materia prima: 1 aprile.
- **Rischio:** rialzo del prezzo della materia prima nel lasso di tempo che corre tra la firma del contratto (1 gennaio) e l'acquisto di materia prima presso il mio fornitore (1 aprile).



- **Strategia:** l'1 gennaio acquisto contratti future sulla materia prima subito dopo aver stipulato il contratto con il cliente. I contratti future verranno venduti l'1 aprile quando andrò ad acquistare la materia prima presso il mio fornitore.



- Se il prezzo della materia prima nel lasso di tempo che va dal 1 gennaio all'1 aprile è salito, il guadagno che avrò registrato sul contratto future compenserà l'aumento di prezzo richiesto dal fornitore.
- Se invece il prezzo della materia prima scende, la perdita che ho riscontrato sul contratto future verrà compensata dal minor costo della materia prima e che mi chiederà il fornitore.
- **In entrambi i casi ho raggiunto l'obiettivo di aver bloccato la volatilità del prezzo della materia prima.**



01/03/2011

Prezzo spot materia prima: 450 USD/t

FISICO

Chiudo contratto con cliente vendita
450 USD/t

01/06/2011

Prezzo spot sale a 500 USD/t

Acquisto materia prima dal fornitore
500 USD/t

Perdita = 50 USD/t

Prezzo spot scende a 400 USD/t

Acquisto materia prima dal fornitore
400 USD/t

Guadagno = 50 USD/t

FINANZIARIO

Acquisto future
450 USD/t

Vendo future
500 USD/t

Guadagno = 50 USD/t

Vendo future
400 USD/t

Perdita = 50 USD/t



Gianclaudio Torlizzi
Partner
T-Commodity srl
a socio unico
Piazza Velasca 8
20122 Milano
Tel.: +39.02. 02 87186378
Mobile: +39.347.67.69.186
gianclaudio@t-commodity.com