

## Gestión de riesgo de precios

- Evite el deterioro excesivo de los márgenes de los contratos a precios fijos.
- Obtenga acceso a precios al contado sin los riesgos de la volatilidad del mercado al contado.
- Aproveche la protección que ofrecen los contratos (certeza sobre el abastecimiento y los precios, proveedores regulares, etc.).
- Céntrese en productos y servicios con valor añadido.
- Mejore la relación con sus proveedores o clientes.
- Gane tiempo: invierta en otros usos el tiempo que se ahorra en negociar.

A medida que el mercado del acero se ha desvinculado del ciclo de precios estables característico antes del auge industrial de China, la volatilidad ha ido aumentando *in crescendo*, generando nuevos retos para la industria siderúrgica y diferentes oportunidades para aquellas compañías que persiguen gestionar los riesgos que las colocan en desventaja.

Ya bien su compañía se dedique a la producción, procesamiento o distribución del acero, o utilice el material como materia prima para la fabricación, los siguientes métodos pueden proporcionarle beneficios.

### Utilice The Steel Index en:

1. Contratos basados en índices
2. Contratos basados en costes variables
3. Contratos basados en la aplicación de recargos
4. Cobertura de precios en el mercado no organizado (OTC)

Una de las razones principales por la que resultan atractivos se debe a que son equitativos para todas las partes: Nadie sale más beneficiado por su utilización: Todos ganan.

La intención última tras la utilización de las siguientes estrategias basadas en índices consiste en reducir una inadecuada gestión financiera a través de las ventas o compras de acero de los mercados al alza o a la baja. Generalmente esto se consigue adquiriendo un mayor riesgo en el mercado spot. Al mismo tiempo, estructurando los riesgos, se consigue eliminar la mayor desventaja del mercado al contado: su volatilidad.

Utilizando el concepto spot de este modo, se logra controlar el factor riesgo de los precios, y las compañías pueden alcanzar los mismos beneficios que otros socios que basan sus operaciones en contratos a largo plazo. Entre estos destacan:

1. **“Conocer el precio del acero”**, por ejemplo, el precio al que comprará o venderá. Esta previsibilidad permite que se ejecute una planificación empresarial coherente.
2. **Certeza del suministro.** Es una cuestión fundamental para las empresas manufactureras. Que el personal de la compañía y la maquinaria estén detenidos por problemas de falta de suministro da lugar a una ineficacia extrema.
3. **Regularidad del suministro.** Esto permite familiaridad con el material que se entrega, así como con los sistemas de entrega y las capacidades del proveedor. También proporciona un impulso a ambas partes a través de contactos basados en las relaciones del proveedor o del cliente. Pasar a un enfoque no basado en precios permite a las empresas centrarse en las relaciones. La gente a menudo hace todo lo posible por lograr un contacto a largo plazo, pero no muy a menudo para conseguir una venta oportunista de carácter ocasional. Cuando los negocios no se enfocan en los precios, las empresas pueden competir en objetivos de desempeño de calidad, velocidad, flexibilidad y fiabilidad.
4. **Ahorro de tiempo.** Además, los individuos de ambas compañías pueden aprovechar el tiempo para no tener que escanear de manera constante los precios del mercado y poder de este modo centrarse en otras actividades. Muchas veces, el ahorro aparente de una operación de compra spot se anula por el coste del tiempo que la mano de obra ha invertido en la búsqueda.
5. **Encontrar una combinación adecuada y rentable.** Finalmente, obtener las ventajas anteriormente citadas no tiene por qué significar que las compañías que ya cuentan con ventajas competitivas a la hora de obtener sus recursos deban renunciar a las compras del mercado spot. Muchas empresas son capaces de combinar contratos spot y contratos basados en índices ciñéndose a la obtención mínima del material a través de acuerdos basados en índices y consiguiendo el resto a través de operaciones al contado.

Una parte crucial del diseño de un programa basado en índices consiste en seleccionar un periodo de tiempo apropiado para usted. La mayoría de las empresas deciden ajustar los precios bien sobre una base mensual bien en periodos trimestrales. Una base mensual supone una mayor exposición a los movimientos spot, mientras que la forma trimestral reduce la volatilidad.

### The Steel Index: La herramienta adecuada para la gestión de riesgo de precios

Es necesario que cualquier compañía que desee utilizar un índice en cualquiera de estas formas de contrato seleccione las series de precios más apropiadas. The Steel Index está especialmente cualificado para proporcionar esta información:

**Acuerdos de transacción.** No hacemos conjeturas: resulta esencial que los índices estén basados en la realidad.

**Volumen ponderado.** Aplicación de fórmulas matemáticas; las decisiones no las toman analistas o periodistas.

**Gran base de proveedores de datos.** Más de 400 proveedores de la industria que abarcan desde plantas de producción y centros de servicios hasta consumidores, proporcionan una gran cantidad de datos de referencia.

**Equipo informativo independiente.** The Steel Index proporciona información de precios fidedigna e imparcial no siendo partidario de ninguna rama particular de la industria.

**Información mensual integral.** Cada semana comercial del mes se registra como datos, por lo que nuestros precios mensuales integran la historia de precios total.

**Robustez.** Una amplia recopilación de datos suficiente para obtener resultados estadísticamente significativos.

**Interés radical en la industria.** Nuestro equipo está integrado por profesionales de la industria del acero y su dedicación al sector es absoluta.

**Gran aceptación.** Los participantes de la industria del acero reconocen la exactitud e imparcialidad de The Steel Index, por lo que se acepta para su uso en todos los niveles.

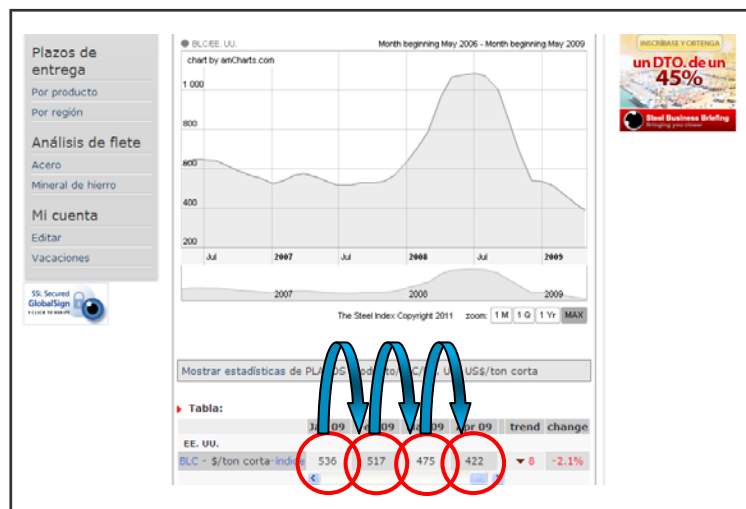
### 1. Contratos basados en índices

Existe un gran número de caminos para introducirse en los contratos basados en índices, pero los métodos más simples son los más fáciles para empezar. A medida que las empresas se van familiarizando más con el uso de los índices, no es raro que se introduzcan ajustes en los contratos que se sometan mejor a sus necesidades. Este tipo de ajuste a las necesidades individuales significa que hay una gran cantidad de contratos basados en índices "personalizados"; los ejemplos más comunes de este tipo de contratos se denominan replicación directa (*direct replication*) y variación diferida (*change lagging*).

#### Replicación directa

El precio promedio mensual de The Steel Index se utiliza como punto de partida. A continuación, los precios del acero pagados o cobrados siguen la ruta del índice de precios.

Por lo tanto, cuando se utilizan precios mensuales, si la fecha de inicio es el 9 de enero, el precio mensual sigue una ruta lineal obvia de la que The Steel Index informa. La aplicación del índice de precios del acero del que se ha informado se retrasa un mes. Gracias a ello podrá saber cuál será su precio pagado.



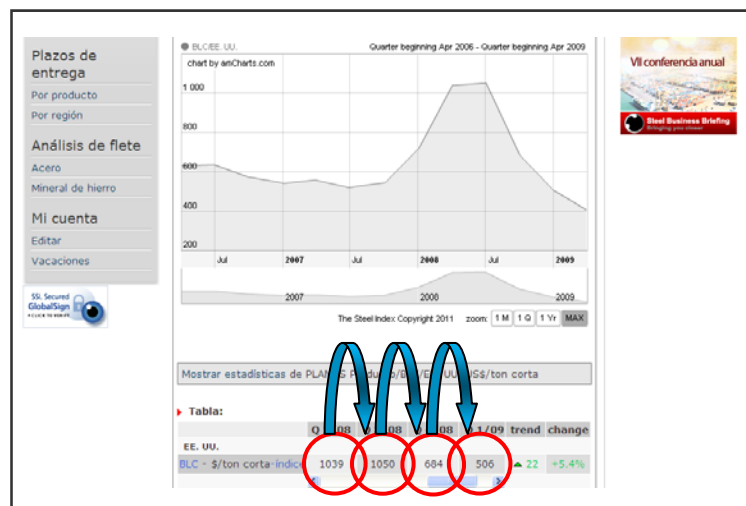
Habiendo acordado que comenzará el 9 de febrero, el precio pagado en ese mes es el del mes anterior: 536 USD.

- Marzo: 517 USD
- Abril: 475 USD
- Mayo: 422 USD

	A	B	C	D	E	F	G
1	The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009						
2	Period: 1 Apr 06 - 31 May 09						
3	Currency: USD						
4							
5		FLAT / HRC / USA					
6		price					
40	The Steel Index						
41	Reported Price						
42	Jan 09	536					
43	Feb 09	517		536			
44	Mar 09	475		517			
45	Apr 09	422		475			
46	May 09	406		422			
47							

Mientras que a algunas empresas no les preocupa tanto correr con los riesgos de los precios mensuales spot, la mayoría busca moderar los volatilibdad tanto como sea posible.

La replicación directa sobre una base trimestral puede ser fácilmente configurada en nuestra web que automáticamente generará una media de 3 meses para cada trimestre comercial.



### Replicación directa (continuación)

Ambos ejemplos tienen lugar durante un periodo de caída de precios. Obviamente, esto significa que el comprador está pagando más que el precio spot vigente.

Sin embargo, en los mercados alcistas, se paga menos que el precio spot. Ninguna de las partes gana o pierde en los precios, siempre y cuando el periodo en que se aplica el índice sea lo suficientemente largo.

Sería muy extraño introducirse en un acuerdo basado en índices durante un periodo inferior a 12 meses.

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009</b>						
2	Period: 1 Apr 06 - 30 Jun 09						
3	Currency: USD						
4							
5	FLAT / HRC / USA \$/s.ton						
6	price						
16	The Steel Index						
17	Reported Price			My contract price paid for the quarter			
18	Q 2/08	1039					
19	Q 3/08	1050		1039			
20	Q 4/08	684		1050			
21	Q 1/09	506		684			
22	Q 2/09	419		506			

### Variación diferida

Para las empresas que compran o venden productos cuyos precios incluyen primas (o descuentos) a los productos de referencia de The Steel Index (al mismo tiempo que muestran una buena correlación en los movimientos de los precios), no tiene sentido replicar directamente el índice. En cambio, un enfoque común consiste en negociar un precio entre ellos mismos y su proveedor/cliente. Esta posición de mutuo acuerdo, que contempla los volúmenes y márgenes aproximados que convienen a ambas partes en ese día, se convierte en el precio de salida.

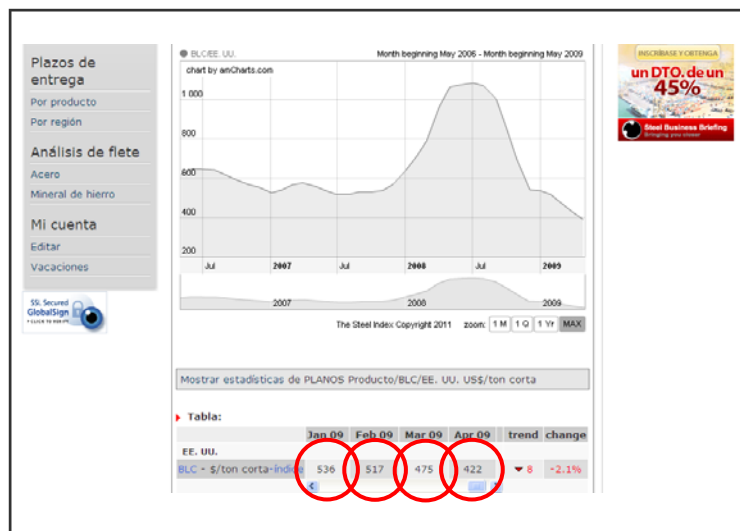
A partir de ese momento, el precio inicial de salida será ajustado por la variación del índice de precios del que The Steel Index informó mensualmente, o del precio del periodo trimestral previo. Este aplazamiento en los cambios a los ajustes de los precios del acero y el periodo de tiempo de dicho retraso es lo que proporciona a las empresas un plazo conocido de la estabilidad de los precios del acero. Cada ajuste a partir de entonces se hace mediante la consulta de la variación del índice y la modificación del precio anterior.

Este ejemplo utiliza las variaciones mensuales de precios para hacer cambios diferidos a partir de un punto de partida acordado.

El precio de salida se utiliza como acuerdo de compra/venta de precios para la fecha de inicio del programa, febrero de 2009.

En febrero, la diferencia entre el precio medio mensual del índice de The Steel Index (517 USD) y el precio mensual anterior de TSI (536 USD) es de 19 USD.


Esta cifra se aplica al precio mensual de salida (513 USD) y como resultado el precio mensual de marzo de 2009 es 513-19 (494 USD). La operación se repite cada mes.



### Variación diferida (continuación)


En un mercado en alza, este método proporciona un mes de demora al comprador. En un mercado a la baja, el que se beneficia será el vendedor.

Una vez que el precio inicial aceptado por ambas partes se ha alcanzado, ninguna de las partes tiene que hacer reajustes; los incrementos o disminuciones simplemente reflejan la marcha del mercado.

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009</b>						
2	Period: 1 Apr 06 - 30 Jun 09						
3	Currency: USD						
4							
5	FLAT / HRC / USA \$/s.ton						
6	price						
15							
16							
17	The Steel Index			Index Change		My contract price	
18		Reported Price	Q-on-Q change	My start price	applied to prior price	paid for the quarter	
19	Q 2/08	1039		1020		1020	
20	Q 3/08	1050	11		11	1031	
21	Q 4/08	684	-366		-366	665	
22	Q 1/09	506	-178		-178	487	
23	Q 2/09	419	-87		-87	400	
24							

Este es el método básico de los "cambios diferidos", pero existen variaciones. Algunas compañías introducen una cláusula de volatilidad de precios. Si el cambio entre los periodos no excede el valor mínimo (ya sea al alza o a la baja), el precio pagado se mantendrá sin variación respecto al periodo anterior.

El siguiente ejemplo utiliza un valor mínimo de 8 USD/t. En este ejemplo, las variaciones de precios entre los meses siempre exceden la volatilidad mínima, por lo que el precio final varía cada mes. Si el movimiento al alza o a la baja hubiera sido inferior a 8 USD, el precio del mes al vencimiento se habría mantenido en el mes en curso.

	A	B	C	D	E	F	G	H	
1	<b>The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009</b>								
2	Period: 1 Apr 06 - 31 May 09								
3	Currency: USD								
4									
5	FLAT / HRC / USA \$/s.ton								
6	price								
50									
51	The Steel Index			The Steel Index		Index Change		My contract price	
52		Reported Price	M-on-M Change	My start price	applied to prior price	paid for the month			
53	Jan 09	536		513		513			
54	Feb 09	517	-19		-19	494	February		
55	Mar 09	475	-42		-42	452	March		
56	Apr 09	422	-53		-53	399	April		
57	May 09	390	-32		-32	367	May		
58	Jun 09	403	13		13	380	June		
59								July	
60									

### 2. Contratos de costes variables

En una serie de sectores, los contratos se licitan con bastante antelación a la puesta en marcha y entrega del pedido. Ejemplos clásicos son la construcción, el transporte marítimo, las plataformas petroleras y la defensa. Cuando se hace una oferta, tiene que ser competitiva en comparación con otras propuestas. Sin embargo, pueden transcurrir meses o años entre la adjudicación del contrato y la entrega.


Cuando una gran parte del costo está vinculada al acero, no ha existido un sistema que controle la gestión del riesgo de precio y, como puede verse en el gráfico siguiente, los riesgos a los que las compañías se vieron expuestas a mediados de 2008 fueron enormes. Todo apunta a que la volatilidad de los precios del acero continuará, lo que representará un riesgo constante para estas industrias.

Para mitigar los riesgos existen unos contratos denominados de coste variable. Son igualmente beneficiosos para compradores como vendedores, ya que ambas partes se exponen al alza en el riesgo de los precios. Mientras que un constructor naval, por ejemplo, está protegido contra los aumentos de precios que erosionan sus márgenes, el comprador puede obtener un producto a un nivel más bajo si el precio del acero cae durante el periodo del contrato.

El comprador busca calidad a precios competitivos y el vendedor quiere concentrarse en fabricar productos de calidad con un margen aceptable. Al establecer un contrato de costo variable mutuamente equitativo, el vendedor llega a compartir el riesgo de precio con el comprador, y el comprador tiene la oportunidad de conseguir precios más bajos a cambio de compartir el riesgo.

The Steel Index ofrece series de precios transparentes y robustas a las que ambas partes pueden recurrir dada la imparcialidad de sus informaciones. Al introducir The Steel Index en los acuerdos contractuales, el precio de la entrega final se ajustará para reflejar la parte del coste de la compra del acero.

El ejemplo siguiente utiliza el ejemplo de un contrato que emplea el precio del acero de The Steel Index como el precio acordado entre ambas partes. La fecha de firma del contrato es el segundo trimestre y la compra del acero se producirá en el cuarto trimestre.

	A	B	C	D	E
1	The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009				
2	Period: 1 Apr 06 - 30 Jun 09				
3	Currency: USD				
4					
5		FLAT / HRC / USA	\$/s.ton		
6		price			
43					
44					
45		The Steel Index		Contract Price (Q2)	Steel Purchase Date Price (Q4)
46		Reported Price			
47	Q 2/08	US\$ 1,039	Handymax ship price	US\$ 8,000,000	
48	Q 3/08	US\$ 1,050	Tons of steel required	5,000	5,000
49	Q 4/08	US\$ 684	Price of steel tons	US\$ 5,195,000	US\$ 3,420,000
50	Q 1/09	US\$ 506			
51	Q 2/09	US\$ 419			
52				Initial steel cost per product (Q2)	US\$ 5,195,000
53				Final steel cost per product (Q4)	US\$ 3,420,000
54			Outcome →	Steel cost Q2-Q4 change	US\$ 1,775,000
55				Initial delivery price	US\$ 8,000,000
56				Index adjusted delivery price	US\$ 6,225,000

El coste del acero disminuye durante este periodo, y las compras de acero del cuarto trimestre de 2008 son significativamente menos cuantiosas de lo que lo hubieran sido en el segundo trimestre. El comprador se beneficia de un ajuste (a la baja) de 1.775.000 dólares con respecto a su precio inicial.

El constructor naval mantiene el margen que aseguró al inicio del contrato. Algunos dirían que podría haber obtenido mayores beneficios si no hubiera establecido un contrato de coste variable, pero él hubiera señalado que es un constructor, no un especulador –se le paga para entregar buques obteniendo un margen aceptable–; no se dedica a jugar con los precios del acero.

Se puede señalar que si no hubiera firmado un contrato de coste variable en el punto 1 (cuando el contrato de ejemplo se firmó, por ejemplo en el segundo trimestre de 2008), se habría beneficiado.



Sin embargo, si hubiera tratado de hacerlo en el punto 2 (algunos trimestres antes), habría sufrido una enorme pérdida.

### 3. Recargos

Los contratos de recargo son un método similar de compartir el riesgo. Un ejemplo podría ser un fabricante de sillas de oficina cuyo coste de producción está altamente vinculado al precio del acero. El fabricante desea asegurarse de que mantendrá un margen de beneficios aceptable, mientras que el comprador quiere que el suministro de un producto concreto sea constante y a un precio competitivo.

Ahora bien, dado que el precio del acero es tan volátil, parece que tiene sentido acordar un precio para el producto (con un margen adecuado para el fabricante), y emplear los precios de referencia de The Steel Index en lugar de renegociar los precios cada mes. Puesto que el comprador necesita cierta estabilidad de precios para poder hacer ofertas a sus clientes, lo más sensato sería introducir una cláusula de volatilidad mínima del precio del acero en el contrato de recargo.

El ejemplo siguiente utiliza un “precio de salida” de 620 USD. Este precio marca el punto de partida a partir del cual es necesario implementar un recargo en los productos para evitar que los precios de venta no lleguen a ser rentables. Ambos han determinado que un recargo para el precio de salida de 4 USD cubrirá sus márgenes hasta un nivel de precio del acero de 650 USD.

En este ejemplo, durante el mes de mayo, el precio de referencia de The Steel Index no supera el precio acordado de salida.

Por tanto, el precio de venta se mantiene sin cambios.

En junio, el precio de salida sufre una alteración y por tanto se impone un recargo de 4 USD a los precios de las sillas. En septiembre, el precio de referencia se sitúa por debajo del de salida, por lo que el precio de las sillas vuelve a colocarse en el nivel acordado originalmente, 280 USD.

	A	B	C	D	E
1	The Steel Index Price Analyser, copyright The Steel Index 2009				
2	Period: 1 Apr 06 - 30 Jun 09				
3	Currency: USD				
4					
5	FLAT / HRC / USA \$/s.ton				
6	price				
58					
59					
60					
61	The Steel Index				
62	Reported Price	US\$			<div style="background-color: yellow; padding: 5px;"> <b>Surcharge Adjusted Price Of Chair</b>                      280                      284                      284                      284                      280                 </div>
63					
64	May-06	620			
65	Jun-06	646			
66	Jul-06	645	Surcharge trip @ TSI 620		
67	Aug-06	642	Surcharge Adjustment US\$ 4		
68	Sep-06	618			
69					
70					
71					
72					

Lo normal es que se emplee una lista de precios de salida. Por ejemplo:

Precio de salida – 620 USD; recargo: 4 USD  
Precio de salida – 660 USD; recargo: 4,30 USD  
Precio de salida – 700 USD; recargo: 4,60 USD

Mientras el fabricante comprenda el efecto de los precios del acero en sus márgenes, se puede construir una lista de precios de salida del recargo que protegerá sus márgenes. El fabricante ha protegido sus márgenes y el cliente tiene garantizado el suministro del fabricante. Ambas partes se benefician de la reducción del tiempo que supone la negociación y la serie de resultados derivados de la volatilidad del precio del acero, puesto que la negociación ha sido transparente y aceptada de mutuo acuerdo.

Por supuesto, en este ejemplo, tendría sentido que el fabricante utilizara un contrato de variación diferida o uno de replicación directa con su proveedor de acero empleando los precios de referencia de The Steel Index, porque utilizan la misma serie de precios para ajustar tanto los precios de compra como los de venta, y por tanto garantizan un margen atractivo.

#### 4. Cobertura de precios en el mercado no organizado

Algunas compañías quieren tener estabilidad absoluta en los márgenes que consiguen para cantidades garantizadas durante un periodo de tiempo específico. Y es posible lograrlo emparejando los contratos de compra y venta del acero con los precios de referencia de The Steel Index, como en el ejemplo anterior, y utilizando contratos de recargo.

De manera alternativa, es posible “fijar” un precio de compra o venta mediante el uso de instrumentos financieros alternativos (como las permutas del mercado no organizado o OTC) para proteger una transacción física.

En las operaciones del mercado OTC, los acuerdos se realizan bilateralmente entre el comprador y el vendedor de acero directamente. Un intermediario dispondrá un contrato de algún instrumento financiero para una de las partes.

En los últimos tiempos y debido a la preocupación por la solvencia financiera de la contraparte, se ha producido un incremento de la demanda de contratos OTC a través de instituciones financieras. La institución financiera toma el riesgo en caso de que alguna de las partes no asuma su parte del contrato. En un contrato OTC compensado, el riesgo de crédito de la contraparte está mitigado, lo que garantiza el cumplimiento del acuerdo.

Las instituciones que proporcionan instrumentos financieros suelen ser bancos y corredores que requieren un índice que sea preciso, robusto, transparente, independiente y constante en el envío de sus informes. De la misma manera que The Steel Index es una herramienta útil en el mercado físico del acero, también cumple los requisitos de exigencia necesarios para aquellas instituciones que deseen ofrecer instrumentos financieros derivados para el hierro y el acero.

Para obtener más información sobre las oportunidades de cobertura de precios del acero y mineral de hierro, póngase en contacto con su asesor financiero, institución bancaria y corredores que ofrezcan contratos OTC.

**Descargo de responsabilidad:** Este documento no constituye una oferta de solicitud de compra o venta de ningún tipo de producto o productos de inversión. No toma en consideración objetivos específicos de inversión, situación financiera o necesidades particulares de cualquier persona. Los inversores deberán consultar con un asesor financiero y considerar si el producto en cuestión es o no adecuado para ellos. El producto o productos de inversión descritos están sujetos a riesgos de inversión importantes que incluyen la posibilidad de pérdida del capital invertido. La ejecución pasada de los productos de inversión no constituye necesariamente una guía de referencia para la actuación futura.

Contacte con The Steel Index para obtener más información.

Email: [info@thesteelindex.com](mailto:info@thesteelindex.com)  
Reino Unido: + 44 (0) 20 7645 9415  
Asia + 65 (0) 6227 7811  
China + 86 (0) 5110 5490  
USA +1 412 431 0584