Matéria-Prima Benzeno (Mercado Roterdão, CIF)

Moeda US\$

Unidade Tonelada métrica

Período de Análise Janeiro 2008 – Dezembro 2015

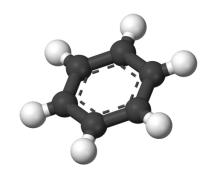
Horizonte Temporal 6 Meses

Algoritmo Versão 1.0

Observações

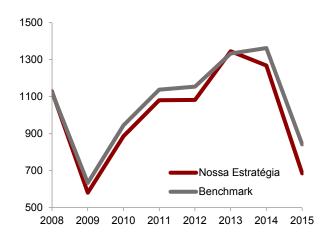
Previsões mensais do preço spot no

primeiro dia de cada mês

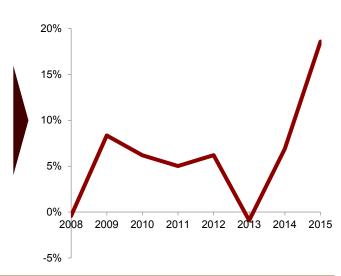


## Poupanças e Risco

#### Preço Médio Nossa Estratégia vs. Benchmark\*



#### Taxa de Poupança



## Conclusões

	Nossa Estratégia	Benchmark*
Preço Médio	1007	1067
Desvio-Padrão	269	247
Máximo	1346	1362
Mínimo	581	634

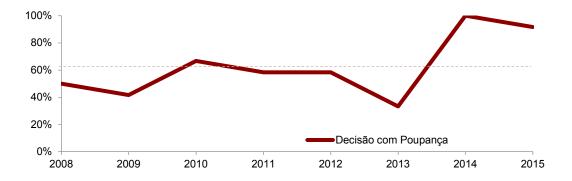
■ Poupanças: 5,55%

<sup>\*</sup> Ver Anexo II.

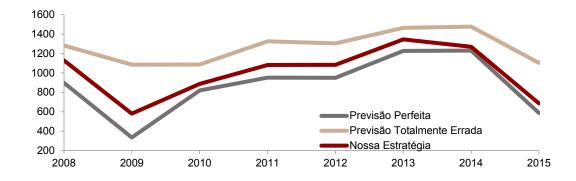
## ANEXO I - Indicadores de Qualidade da Decisão

Neste anexo reportamos dois indicadores essenciais que demonstram a qualidade da Nossa Estratégia.

Em primeiro lugar, apresentamos a evolução da percentagem de **Decisão com Poupança**. Este indicador representa a percentagem de vezes em que seguir as nossas sugestões de acção leva a poupança face ao Benchmark. Ao longo dos oito anos analisados, **63% das nossas sugestões de acção levariam a poupança**.



Em segundo lugar, comparamos a Nossa Estratégia com duas estratégias extremas: a estratégia de previsão perfeita e a estratégia de previsão totalmente errada. O objectivo deste exercício é enquadrar a Nossa Estratégia nestes dois limites para ajudar a perceber quanto do potencial de poupança possível conseguimos obter com a nossa estratégia.



Pela figura acima, percebe-se que a Nossa Estratégia está muito próxima da estratégia de previsão perfeita. Essa é sempre a nossa referência. Vemos também que o potencial de poupança tem alternado ao longo dos anos, destacando-se o ano de 2009 como o ano com maior potencial e os anos 2010, 2013 e 2014 como os anos com menor potencial. Isto é possível verificar através da distância entre a previsão perfeita e a previsão totalmente errada.

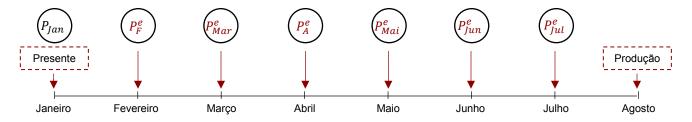
## **ANEXO II – Nossa Estratégia vs. Benchmark**

Neste anexo mostramos a diferença entre a Nossa Estratégia e o Benchmark.

Pegando num exemplo simples, assumimos que estamos em Janeiro e a nossa decisão de compra de matéria-prima visa a produção em Agosto. Assumindo um mês como o tempo de transporte da matéria-prima implica que o mês limite de compra da matéria-prima seja Julho.

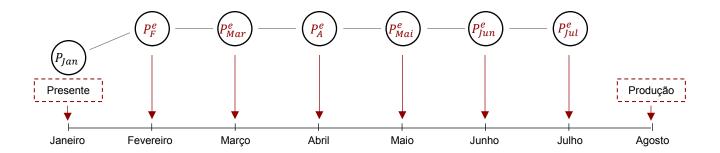
#### Nossa Estratégia

Em Janeiro sabemos que o preço actual é  $P_{Jan}$ . Com o nosso serviço de previsão, em Janeiro já ficamos também a saber as nossas seis previsões que vão de Fevereiro a Julho ( $P_F^e$  a  $P_{lut}^e$ ):



Com base na informação produzida pelas nossas previsões, a Nossa Estratégia segue uma decisão binária entre comprar já ou esperar.

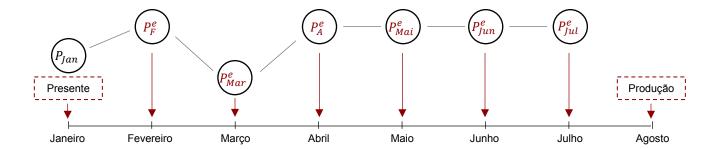
#### Cenário I (Expectativa de subida de preços)



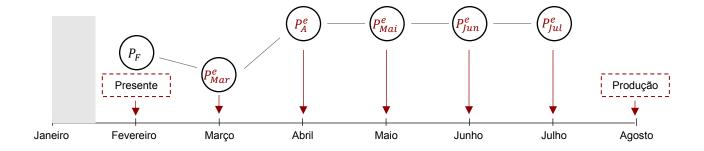
Assumindo um cenário em que todas as nossas previsões sejam superiores ao preço actual,  $P_{Jan}$ , a nossa sugestão de acção será a de comprar actualmente ao preço  $P_{Jan}$ .

### **ANEXO II – Nossa Estratégia vs. Benchmark (Cont.)**

#### Cenário II (Expectativa de queda do preço em algum mês)



Assumindo um cenário em que existe uma previsão de preço inferior ao preço actual,  $P_{Jan}$ , a nossa sugestão de acção será a de esperar pelo próximo mês. Ao esperar, nova informação é recolhida, o preço de Fevereiro é conhecido ( $P_F$ ) e novas previsões são feitas. Nos próximos meses, a decisão binária mantém-se sucessivamente:



#### **Benchmark**

Com o objectivo de quantificar o impacto da nossa informação nas poupanças, assumimos uma estratégia Benchmark. Esta estratégia Benchmark assume que não há qualquer informação em relação ao comportamento do preço futuro e consequentemente assume total neutralidade no processo de decisão. Neste sentido, a estratégia Benchmark corresponde à compra equitativamente distribuída ao longo dos sete momentos de compra. No exemplo em análise, significaria que um sete avos das necessidades da matéria-prima em Agosto seriam adquiridos em cada mês de Janeiro a Julho.

### **ANEXO III – Serviço de Previsão do Preço de Matérias-Primas**

Neste anexo descrevemos o nosso Serviço de Previsão do Preço de Matérias-Primas.

O nosso Serviço de Previsão do Preço de Matérias-Primas procura prever com precisão o preço de matérias com meses de antecedência. Isto é relevante para empresas e para investidores nos mercados financeiros:



As nossas previsões ajudam as empresas que compram matérias-primas a gerir de forma mais informada o momento de compra, conseguindo poupanças, e em muitos casos, a menor volatilidade de custos ao longo dos anos. Para estas empresas, a estratégia que sugerimos é de comprar as matérias-primas quando se espera que o seu preço seja mais baixo: Se houver expectativa de aumento do preço, nós sugerimos comprar com antecedência; Se, pelo contrário, houver expectativa de diminuição de preço, nós sugerimos comprar num momento mais próximo do momento de produção.



Nós procuramos responder a questões como: Qual é o preço esperado nos próximos meses? É melhor comprar já ou esperar?

As nossas previsões ajudam os **investidores nos mercados financeiros** a **melhorar os seus retornos**, tanto com posições longas como posições curtas. Naturalmente, a estratégia que sugerimos é a de manter uma posição longa quando houver expectativa de aumento de preço, e uma posição curta quando houver expectativa de diminuição de preço.



Nós procuramos responder questões como: Qual é o preço esperado nos próximos meses? Dado o horizonte temporal de investimento, é melhor manter uma posição curta ou longa?

As nossas previsões são feitas com base num **Algoritmo** inovador com base **econométrica** e de **Machine Learning**, desenvolvido pela nossa equipa. Todos os meses, o nosso Algoritmo é actualizado com a informação mais recente e faz previsões para os meses seguintes. Estas previsões são então disponibilizadas aos nossos clientes, ajudando-os a tomar melhores decisões.

## **ANEXO IV – A Nossa Equipa & Contactos**



Filipe Grilo
Director de Simulação e Previsão
Background: Doutoramento em Economia
E-mail: fgrilo@watsonandnoble.com



Luís Guimarães
Director de Modelização Financeira
Background: Doutoramento em Economia
E-mail: Iguimaraes@watsonandnoble.com

# WATSON & NOBLE

FI NANCIAL CONSULTING BOUTIQUE