Boas novidades

Recentes mudanças em contratos futuros oferecem maiores garantias ao produtor e favorecem as exportações

FABIANA PEROBELLI, ANTÔNIO BUENO, PLÍNIO CAMARGO E SÉRGIO BECZKOWSKI

A BM&F promove agora em outubro o lançamento de dois produtos: bezerro e café robusta *conillon*. E também o relançamento dos contratos de algodão e soja. A partir do dia 25, começam as negociações do contrato futuro de bezerro num momento em que a cadeia da bovinocultura de corte está em estágio de fortalecimento e há um esforço coordenado entre os agentes dessa cadeia objetivando promover e obter o reconhecimento mundial quanto à qualidade da carne brasileira.

Em 2001 o Brasil registrou importantes volumes de exportação de carne bovina e para 2002 as expectativas são de uma receita de exportações de US$1,1 bilhão. A pecuária, instrumento importante para o desenvolvimento da economia brasileira, contribui de forma significativa para a sustentabilidade da balança comercial.



A BM&F atende à demanda do mercado ao lançar o contrato futuro de bezerro, que possibilitará ao pecuarista administrar com eficiência a relação de troca entre boi gordo e bezerro. Essa relação apresenta variações significativas ao longo do ano, o que pode comprometer a rentabilidade da operação de recria.

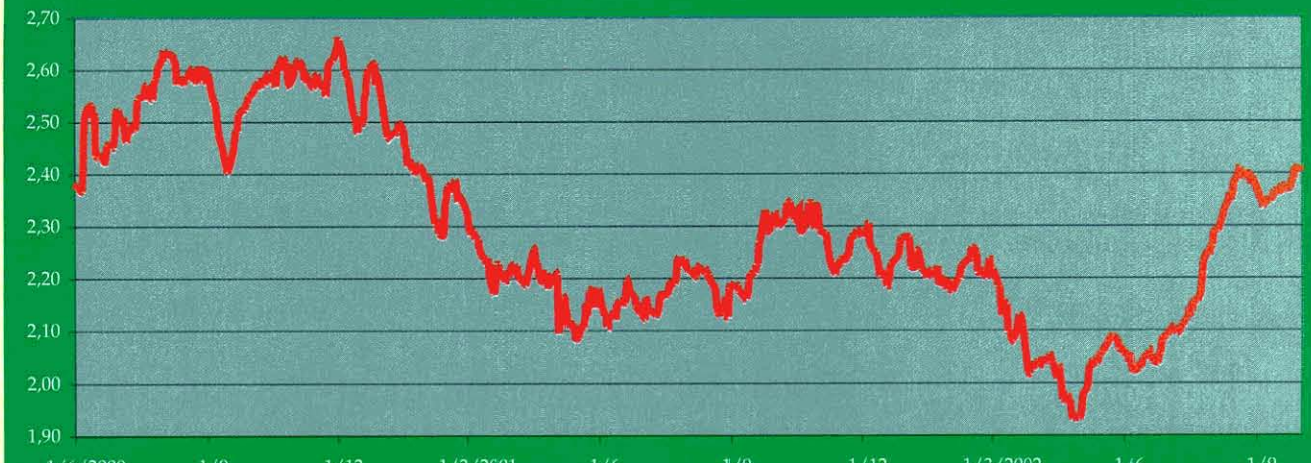
A relação de troca (gráfico 1) mostra quantos bezerros podem ser adquiridos no Mato Grosso do Sul a partir da venda de um boi gordo em São Paulo. Em 2000 a relação se mostrava favorável ao confinador, que com a venda de um boi gordo adquiria em torno de 2,7 bezerros. Já em maio de 2002 essa relação se deteriorou e chegou próximo de 1,9 bezerro, dificultando o giro da atividade de recria. O contrato futuro de bezerro permitirá ao confinador fixar antecipadamente o preço de venda do boi gordo e o de aquisição do bezerro, administrando melhor a relação de troca. Para os criadores o contrato de bezerro significará fixar antecipadamente preços de venda remuneradores a sua atividade. Para aqueles que utilizam o sistema de produção integrado, isto é, fazem a cria e a recria, os contratos de boi gordo e bezerro serão sinalizadores da atividade que está remunerando melhor: a cria ou a engorda. A partir dessa sinalização dos mercados futuros, os agentes poderão planejar de forma eficiente a atividade, fixando antecipadamente sua rentabilidade.

O contrato futuro de bezerro terá como referência de preços o estado do Mato Grosso do Sul, responsável por 15% do rebanho nacional. No gráfico 2 vê-se o comportamento dos preços do indicador Esalq/BM&F do bezerro, referência Mato Grosso do Sul, que será a base para a liquidação do contrato futuro. Com o contrato de bezerro a BM&F disponibiliza para a cadeia pecuária os instrumentos para a efetiva administração dos riscos de preços.

O robusta conillon

O Brasil é o maior produtor de café do mundo. A colheita prevista para este ano é de 45 milhões de sacas. O café robusta *conillon* tem uma participação de 25% sobre o total produzido (aproximadamente 10 milhões de sacas). Tal volume torna o Brasil o segundo produtor mundial de robusta, com amplas condições de se tornar o primeiro.

1. Evolução da relação de troca entre os indicadores de preço do boi gordo em São Paulo e do bezerro no Mato Grosso do Sul



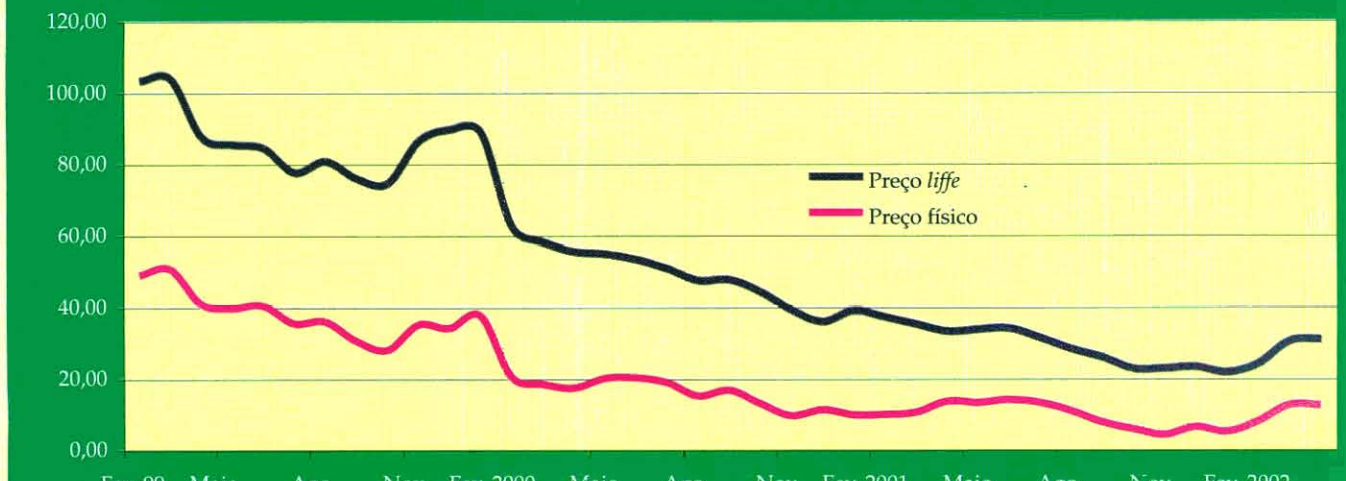
Fontes: Esalq & BM&F.

2. Indicador do preço do bezerro em MS



Fontes: Esalq & BM&F.

3. Café robusta: preços na Bolsa de Londres e no mercado físico brasileiro (Vitória)



Fontes: BM&F & Centro de Comércio de Café de Vitória.

O contrato do bezerro

- Unidade de negociação: 33 animais. A especificação de cada animal será de um bezerro desmamado, nelore ou anelorado, de 170kg no mínimo.
- Meses de negociação: fevereiro, março, abril, maio, junho, julho, agosto, setembro e outubro.
- Cotação: reais por cabeça.
- Último dia de negociação: último dia útil do mês do vencimento.
- Liquidação pelo indicador de preço disponível do bezerro Esalq/BM&F; alternativamente, por entrega em comum acordo entre vendedor e comprador.

O contrato do café

Objeto de negociação: café cru de produção brasileira, robusta *conillon*, tipo 6 ou melhor (COB), com bebida característica, peneira acima de 13 com vazamento de 5% (não se admitindo peneiras abaixo de 12), até 10% de broca, máximo de 13% de umidade, acondicionado em sacaria nova ou *big bags*, posto na Região Metropolitana da Grande Vitória.

- Cotação: em US$/saca de 60kg líquidos.
- Unidade de negociação: 250 sacas de 60kg líquidos.
- Meses de negociação: janeiro, março, maio, julho, setembro e novembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: último dia útil do mês de vencimento.
- Locais de formação de lote: Grande Vitória (ES), Linhares (ES), Colatina (ES) e São Gabriel da Palha (ES).
- Entrega física: o período de entrega se inicia no primeiro dia útil do mês de vencimento e finda às 18 horas do último dia útil do mesmo mês.

O contrato de soja

- Objeto de negociação: soja brasileira, tipo exportação.
- Cotação: dólares por tonelada.
- Unidade de negociação: 100 toneladas métricas de soja em grão a granel.
- Meses de vencimento: março, abril, maio, julho, setembro e novembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: nono dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento.
- Ponto de entrega e referência de preço: o preço futuro refere-se à soja na condição transferida no armazém/silo portuário e depositada em unidade que efetue carregamento de navios via corredor de exportação, no porto de Paranaguá, no estado do Paraná.

O contrato do algodão

Objeto de negociação: algodão em pluma, embalado em fardos, base tipo *middling*, comprimento de fibra único de no mínimo 1 3/32 polegada, certificado em sistema HVI pela BM&F para entrega no município de São Paulo, estado de São Paulo.

- Cotação: centavos de dólar por libra-peso.
- Unidade de negociação: 25 toneladas métricas, equivalentes a 55.115 libras-peso.
- Meses de vencimento: março, maio, julho, outubro e dezembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: 10º dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento.
- Município de formação de preço: São Paulo, estado de São Paulo.
- Período de entrega física: entre o 20º dia útil anterior ao mês de vencimento até o 11º dia útil, inclusive, do mês de vencimento.

O *conillon* tem uma participação enorme no *blend* do consumo interno de torrado e moído, sendo padrão obrigatório na indústria de solúvel. Além disso, é parte integrante da pauta de exportação, seja *in natura* ou industrializado (solúvel).

Com tamanha importância no contexto do negócio café, havia por parte dos participantes do mercado de *conillon* o anseio de criar um contrato futuro para atender ao setor no tocante à proteção de preço, viabilização de operações a termo, além de diversas outras modalidades onde o balizamento futuro é imprescindível.

Por esses motivos a BM&F lançou o contrato futuro de café robusta *conillon*, que atenderá aos objetivos de comercialização do produto no mercado. O contrato atenderá à indústria de torrado e moído, que agora poderá usar os dois contratos de café da BM&F (arábica e *conillon*) para *hedge* na proporção exata de seu *blend*. O produtor de *conillon* poderá se proteger das oscilações de preço em um contrato que tem as mesmas características do café por ele produzido. A exportação será beneficiada, podendo, além do *hedge*, registrar suas vendas, em base de diferencial contra o contrato BM&F, que melhor reflete o preço do café a ser embarcado, além das operações de arbitragem que poderão ser realizadas entre os cafés *conillon* e arábica e entre as bolsas (*conillon* BM&F e *conillon* Londres). O contrato também será interessante para os fundos de investimentos, que contarão com mais um produto para diversificar suas carteiras.

O contrato futuro do bezerro permitirá ao confinador fixar antecipadamente o preço de venda do boi gordo e o de aquisição do bezerro. Para os criadores significará preços de venda remuneradores

Os relançamentos

A soja constitui a mais importante lavoura do país em área de cultivo e valor agregado das colheitas anuais; o complexo grão, farelo e óleo constitui o mais importante setor exportador brasileiro. É importante o impacto da cadeia do agronegócio da soja sobre os setores de fertilizantes, defensivos, máquinas e implementos agrícolas, com relação aos quais a sojicultura detém a primazia das compras e das encomendas.

O novo contrato atende ao antigo anseio dos participantes do mercado – produtores, esmagadores, exportadores, cerealistas e fornecedores de insumos e equipamentos – de poder contar com um instrumento de comercialização que torne possível cobrir os riscos da oscilação de preços e confira maior transparência ao processo de formação de preços do produto.

Os agentes que utilizarem o contrato futuro de soja da BM&F terão uma referência transparente entre os preços nos mercados físicos nas diversas praças e portos brasileiros e os preços futuros praticados em pregões do exterior. Os preços formados externamente estão com freqüência sujeitos às distorções decorrentes das sazonalidades antagônicas dos ciclos produtivos dos hemisférios Norte e Sul.

Além de contribuir para aperfeiçoar as práticas de gerenciamento de riscos no campo, o novo instrumento ensejará maior liquidez e custos mais reduzidos com respeito a novas alternativas de pré-financiamento de safra, a exemplo das cédulas do produto rural (CPRs), cada dia mais utilizadas. À medida que o novo instrumento registre ganhos adequados de liquidez, serão facilitados novos meios de administração de risco, como é o caso das opções de venda (*puts*) e compra (*calls*), bem como técnicas modernas de comercialização ainda pouco difundidas em nosso país como o basis trading – contratos com cláusula de preços fixa em bolsa através de operações *ex pit*.

Algodão: nova realidade

O relançamento do algodão no dia 7 de novembro visa adequar os instrumentos derivativos à nova realidade do mercado de algodão, que registra maior participação nas exportações. No ano de 2001, o Brasil exportou 147 mil toneladas de uma produção de 804 mil toneladas. O novo contrato visa atrair o *trader* nacional e os não-residentes para fortalecer a cadeia do algodão.

O algodão a ser negociado nesse contrato passou de um tipo 6, com comprimento de fibra único de no mínimo 1 1/16 polegada para um tipo *midling* (equivalente ao tipo 5/6), com comprimento de fibra único de 1 3/32, certificado pela BM&F em sistema HVI, sistema de classificação eletrônico com reconhecimento mundial. Alterou-se também o tamanho do contrato, que era de 12,75t – equivalente a um caminhão – para 25t – tamanho de um contêiner.

A cotação do algodão será livre de impostos e dará maior visibilidade aos preços futuros, aproximando-os do preço de exportação e garantindo maior segurança e transparência aos agentes que desejarem utilizar o mercado futuro. No vencimento do contrato, se o algodão for para o mercado interno, serão acrescidos ao preço negociado os impostos devidos.

Fabiana Salgueiro Perobelli *é economista da BM&F. fabianap@bmf.com.br;*
Antônio Bueno *é consultor da BM&F. bueno@bmf.com.br;*
Plínio Camargo *é consultor da BM&F. plinio@bmf.com.br;*
Sérgio Beczkowski *é consultor da BM&F. sergioib@bmf.com.br*