Melhor assim

Com o contrato futuro de bezerro, a BM&F possibilitou ao criador administrar com eficiência a relação de troca entre boi gordo e bezerro

FABIANA PEROBELLI

O contrato futuro de bezerro permite melhor administração da relação de troca, possibilitando ao confinador fixar o preço de venda do boi gordo e o de aquisição do bezerro. Uma das operações possíveis é a arbitragem entre os preços do boi e do bezerro, fixando-se antecipadamente a relação de troca.

A relação de troca entre boi gordo e bezerro assume variações significativas ao longo do ano. Em 2000, essa relação era favorável ao confinador, que adquiria em torno de 2,7 bezerros com a venda de um boi gordo. Já em maio deste ano a relação ficou próxima a 1,9 bezerro, dificultando o giro da atividade de recria. O gráfico 1 mostra quantos bezerros podem ser adquiridos no Mato Grosso do Sul a partir da venda de um boi gordo em São Paulo.

Contrato exclusivo

Um confinador que termina seu confinamento em outubro – época em que faz a reposição com a aquisição de bezerros – observa em setembro os preços na BM&F e constata que o contrato de boi para outubro está a R$56,00/arroba e o de bezerro, também para outubro, a R$350,00.

Fazendo a conversão dos contratos, chega à seguinte relação de troca:

- boi: R$56,00/arroba × 16,5 arrobas será igual a R$924/cabeça;
- bezerro: R$350,00/cabeça;
- relação de troca: dividir o boi pelo bezerro, logo: R$924/R$350 é igual a 2,64.

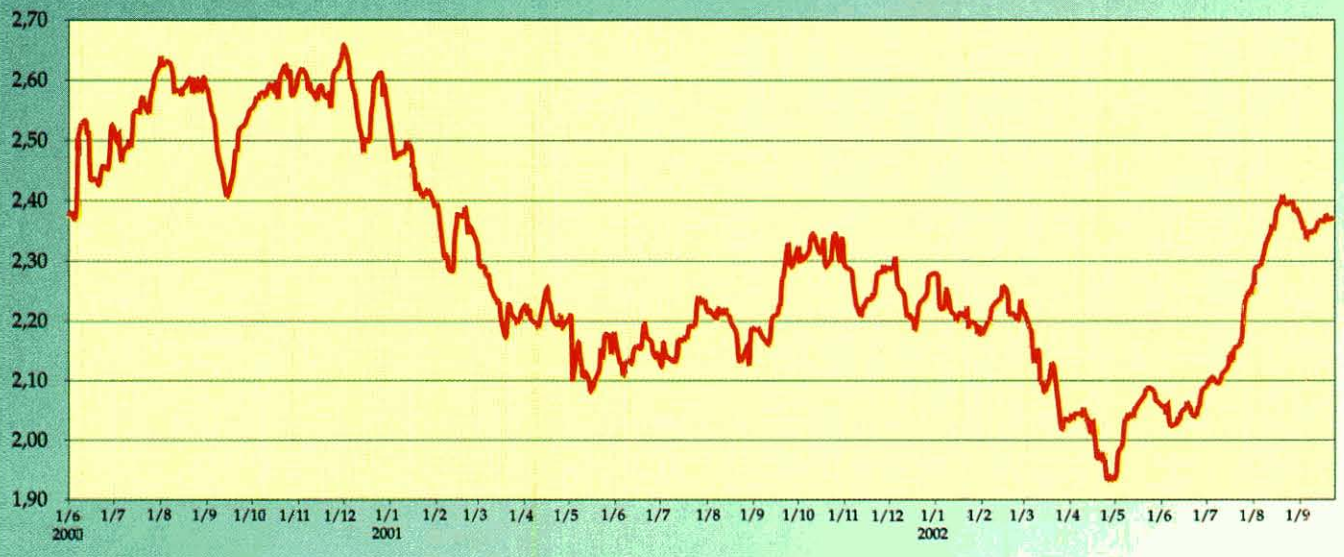
Em setembro, portanto, com a venda antecipada do boi para outubro a R$56,00/ arroba, é possível a ele adquirir 2,64 bezerros a um custo de R$924/cabeça. Ou seja, ele pode fixar antecipadamente a reposição de seu confinamento, o que lhe permite melhor planejamento da atividade.

Além da possibilidade de fixar antecipadamente preços de venda remuneradores a sua atividade, os criadores terão em mãos um contrato exclusivo, que reflete os aspectos que influenciam os preços do bezerro.

Para quem utiliza o sistema de produção integrado, isto é, faz cria e recria, esses contratos são sinalizadores de qual atividade remunerará melhor: a cria ou a engorda. A partir daí, os agentes poderão planejar de forma eficiente sua atividade e fixar antecipadamente sua rentabilidade.

Outro aspecto fundamental para o setor pecuário é o auxílio na tomada de decisão. O confinador poderá decidir o momento exato de vender os bois e iniciar a reposição. O pecuarista extensivo também poderá garantir antecipadamente os preços

1. Evolução da relação de troca entre o indicador de preço disponível do boi gordo Esalq/BM&F no estado de São Paulo e o indicador de preço disponível do bezerro no estado do Mato Grosso do Sul



Fonte: Cepea/Esalq.

Contrato futuro de bezerro

Resumo da operação

- Objeto de negociação – Bezerro desmamado macho, nelore ou anelorado, com peso mínimo de 170kg.
- Cotação – reais por unidade.
- Unidade de negociação – 33 animais.
- Meses de vencimento – fevereiro, março, abril, maio, junho, julho, agosto, setembro e outubro.
- Data de vencimento e último dia de negociação – último dia útil do mês do vencimento.
- Liquidação no vencimento – as posições que não forem encerradas até o último dia de negociação poderão ser liquidadas, alternativamente, de duas formas: por índice de preços ou por entrega. A liquidação por índice de preços é realizada pela média dos últimos cinco dias do indicador de preço disponível do bezerro Esalq/BM&F. A liquidação por entrega só poderá ocorrer de comum acordo entre vendedor e comprador.

do bezerro enquanto aguarda o momento mais oportuno para vender os bois.

O contrato permite ainda o incremento das CPRs de bezerro, pois os investidores – que compram CPRs e financiam a atividade da pecuária – terão disponíveis os preços futuros do bezerro. A CPR é um adiantamento de recursos para o pecuarista, que em contrapartida devolve após certo prazo um equivalente adicional em arrobas. Só que o investidor precisa da referência de preços futuros para fazer esse adiantamento, e o contrato torna possível a operação.

O contrato terá como referência de preços o estado do Mato Grosso do Sul, responsável por 15% do rebanho nacional. No gráfico 2 verifica-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. Mais uma vez, a BM&F disponibiliza à cadeia pecuária os instrumentos para a completa administração dos riscos de preços.

Duas possibilidades

Um criador fará a desmama de seus bezerros em maio, quando os animais estarão com oito meses e um peso médio de 180kg. Em março ele observa os preços na BM&F para maio – época de grande comercialização do bezerro – e verifica preços de R$320/cabeça. A esse preço estará remunerando o capital investido na atividade e decide vender parte dos bezerros que estarão prontos em maio a esse preço.

No vencimento há duas possibilidades: preços superiores ou inferiores a R$320/cabeça. Se o preço estiver a R$300/cabeça, o criador ganhou R$20/cabeça na BM&F, pois a venda que havia feito a R$320/cabeça se desvalorizou quando foi recomprar o contrato. No entanto, no físico receberá somente R$300/cabeça, pois no vencimento do contrato os preços na BM&F são iguais aos do físico. Somará, portanto, aos R$300/cabeça recebidos no físico, os R$20/cabeça obtidos na BM&F e assim terá R$320/cabeça como planejado inicialmente.

Se ocorrer o contrário – os preços na BM&F estiverem a R$350/cabeça – o criador perderá R$30/cabeça na BM&F, pois a venda que havia feito a R$320/cabeça se valorizou quando foi recomprar o contrato. No entanto, no físico receberá R$350/cabeça, pois no vencimento do contrato os preços na BM&F são iguais aos do físico. Assim, vai subtrair dos R$350/cabeça, recebidos no físico, os R$30/cabeça perdidos na BM&F e terá R$320/cabeça como planejado inicialmente.

Fabiana Salgueiro Perobelli *é economista na BM&F.*
fabianap@bmf.com.br

2. Comportamento do indicador do bezerro Esalq/BM&F – MS

