

A importância de gerenciar o risco de preço na pecuária de corte

Guilherme Cunha Malafaia
Paulo Henrique Nogueira Biscola
Fernando Rodrigues Teixeira Dias
pesquisadores, CiCarne Embrapa



1

Embrapa

Empresa pública brasileira que busca viabilizar soluções de pesquisa, desenvolvimento e inovação para a sustentabilidade da agricultura, em benefício da sociedade brasileira.

Centro de Inteligência da Carne Bovina

O CiCarne trabalha com dois objetivos primordiais.

Promover a antenagem, captura e análise de sinais e tendências de desdobramentos tecnológicos e do mercado de inovações relevantes à tomada de decisão dos stakeholders envolvidos na cadeia produtiva da carne bovina brasileira.

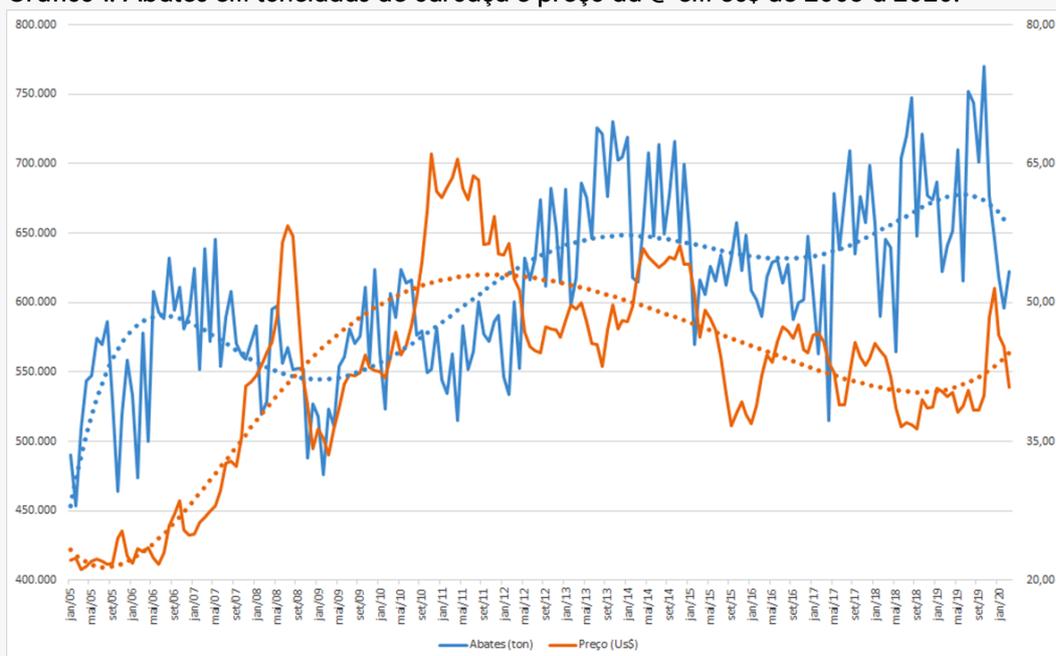
Produzir, sistematizar e dispor informações e dados de maneira organizada visando a melhor coordenação da cadeia produtiva da carne bovina brasileira promovendo ganhos competitivos para seus stakeholders.

Análise da semana de 13 a 19 de junho

As variações estacionais e cíclicas de preços são alguns dos principais fatores que caracterizam o sistema de comercialização da pecuária de corte no Brasil. A variação estacional ou sazonal se dá dentro do mesmo ano e ocorre devido a efeitos climáticos, que provocam variações na capacidade de suporte das pastagens, dando origem a dois períodos distintos, um de oferta abundante de animais e preços baixos, chamado safra; e outro de oferta reduzida e altos preços, conhecido como entressafra.

Por sua vez, a variação cíclica, de aproximadamente seis anos, está relacionada ao abate de matrizes após o período de baixa do ciclo, quando ao se aumentar o número de matrizes, aumenta-se em seguida a produção de bezerros e bezerras e os preços caem, reduzindo, assim, a rentabilidade da atividade de cria. Para se defender da queda dos preços dos bezerros e bezerras, vendem-se mais fêmeas para o abate e o preço de animais adultos para abate cai. Com o abate de fêmeas, há queda na produção de bezerros e bezerras e valorização do preço. O ciclo de preços baixos inverte-se e os preços começam a subir. Com a alta, há maior procura por fêmeas que gerarão maior número de bezerros e bezerras e o ciclo se repete (Gráfico 1).

Gráfico 1. Abates em toneladas de carcaça e preço da @ em Us\$ de 2005 a 2020.



Fonte: IBGE e CEPEA.

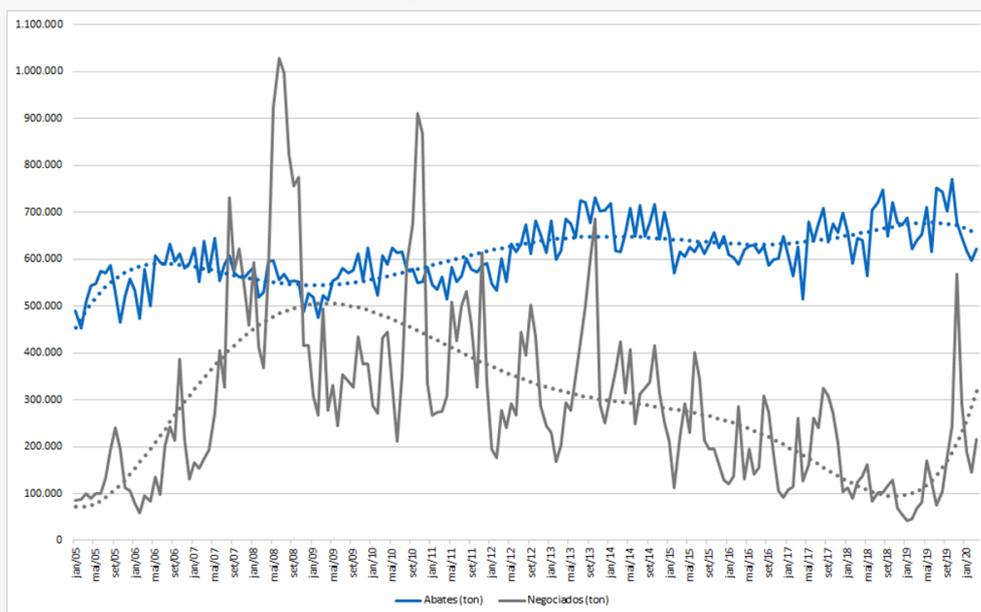
Quando se fala em comercialização, considera-se, automaticamente, a incidência de riscos, ou seja, fatores que podem proporcionar variabilidade nos valores esperados. O risco das variações de preço pode ser reduzido utilizando-se determinados mecanismos, como os mercados futuros agropecuários. Com o intuito de evitar as oscilações dos preços, o participante pode determinar o preço do boi antecipadamente.

Nos mercados futuros não são apenas os produtos em si que são comercializados, mas também os contratos. Nos mercados futuros, os agentes não estão, na verdade, preocupados em entregar ou receber uma mercadoria física em um dia pré-determinado no futuro. Eles estão preocupados em garantir um preço futuro para a sua mercadoria, em uma data pré-determinada. O contrato desenvolvido é uma ferramenta para a gestão do risco de oscilação de preço, sendo utilizado pelos participantes do mercado, como produtor, empresas de corte, *tradings*, dentre outros.

Nos mercados futuros de produtos agropecuários, os vendedores (produtores rurais e suas cooperativas), chamados de *hedgers*, são geralmente aqueles que têm o produto físico. Os *hedgers* procuram um seguro contra as variações futuras de preços, e entram no mercado comprando ou vendendo contratos referentes a uma quantidade física do produto. Estes *hedgers* entram no mercado vendendo contratos futuros referentes a uma quantidade de produtos agropecuários e mantêm uma posição de mercado chamada de posição vendida ou *short*.

Os compradores (exportadores, frigoríficos e as cooperativas processadoras) geralmente são aqueles que necessitam de um produto físico. Tais compradores estão à procura de um seguro contra eventual alta de preços em uma data pré-determinada no futuro (a data de vencimento dos contratos de entrega ou exportação) e, por isso, também serão chamados de *hedgers*. Estes *hedgers* entram no mercado comprando contratos futuros referentes a uma quantidade de produtos agropecuários e mantêm uma posição de mercado chamada de posição comprada ou *long*.

Gráfico 2. Abates e contratos futuros negociados em toneladas de carcaça de 2005 a 2020.



Fonte: IBGE, CEPEA e B3.

Este é o período, no qual quem faz confinamento adquire bois magros para engordá-los e vendê-los no final do ano. Para evitar os riscos de oscilações de preços há a possibilidade de garantir o preço por meio do mercado futuro. Apesar de ser uma eficiente ferramenta de gestão de risco de preço, o volume de contratos de mercado futuro do boi gordo nos últimos anos tem sido cada vez menor, embora o volume de abates tenha mantido tendência geral de crescimento nos últimos anos (Gráfico 2). O uso de contratos do mercado futuro do boi gordo pode contribuir para o sucesso do negócio pecuário, pois de nada adianta ter sucesso no processo produtivo e perdê-lo na hora de vender a boiada.

Em 22 de abril, o CiCarne disponibilizou o Comunicado Técnico "Os impactos da COVID-19 para a cadeia produtiva da carne bovina brasileira" para colaborar com as análises e impressões.

Cadastre-se no site do CiCarne (<http://www.cicarne.com.br/cadastro/>) para receber semanalmente o boletim.

Siga-nos no Instagram @cicarne_embrapa (https://www.instagram.com/cicarne_embrapa/?igshid=opurn28vx7u) e no Telegram (<https://t.me/cicarne>).

Contribuições e sugestões: cnpgc.cicarne@embrapa.br.

Mais informações sobre a cadeia produtiva da carne bovina: [/cicarne.com.br](http://cicarne.com.br).

Este boletim é uma iniciativa do Centro de Inteligência da Carne Bovina (CiCARNE), no qual são disponibilizados dados e informações relevantes para a cadeia produtiva da carne bovina brasileira. Serão abordados diversos pontos relacionados aos elos da cadeia produtiva e neste período será dada atenção especial aos impactos do novo coronavírus.