

BOVINOCULTURA DE CORTE



Campo Futuro



NÃO BASTA PRODUZIR BEM. É FUNDAMENTAL O PLANEJAMENTO E DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE COMPRA E VENDA DOS BOVINOS.

Com o aumento da pressão pelo uso de áreas pela agricultura, pecuaristas têm enfrentado o desafio de competir com as margens provenientes da produção de grãos. Ao analisarmos os sistemas de recria e engorda no Brasil, constatamos a predominância de sistemas de produção de caráter extensivo, os quais, devido às suas características, apresentam baixa previsibilidade de produção ao longo do ano. Esses sistemas estão frequentemente vulneráveis às oscilações de preços de mercado, tanto na aquisição de insumos quanto na reposição e venda de animais.

Em contrapartida, propriedades que adotam um maior nível de tecnificação e intensificação produtiva exigem um acompanhamento mais rigoroso da gestão dos indicadores de desempenho, dado o aumento do risco inerente ao incremento dos custos de produção necessários para atingir esses níveis. Assim, propriedades que conseguem prever adequadamente os custos de produção para um determinado período, alinhados ao fluxo de entrada e saída de animais, conforme os níveis produtivos planejados, podem implementar estratégias de compra e venda mais eficientes, permitindo uma maior previsibilidade na margem de lucro ao longo do ano.

GESTÃO DE CUSTOS E COMPRA ESTRATÉGICA

Durante o levantamento realizado pelo Projeto Campo Futuro 2024 (CNA/Senar), foi notório o impacto da gestão de custos sobre as margens obtidas pelos sistemas de produção mais intensificados na amostragem. Para esse perfil de propriedade, observou-se que a aquisição de animais para reposição do rebanho corresponde, em média, a 52,23% do Custo Operacional Total (COT) das propriedades de recria e/ou engorda analisadas, demonstrando, portanto, que estratégias de negociação que visem melhores preços de compra têm impacto positivo sobre a margem do pecuarista.

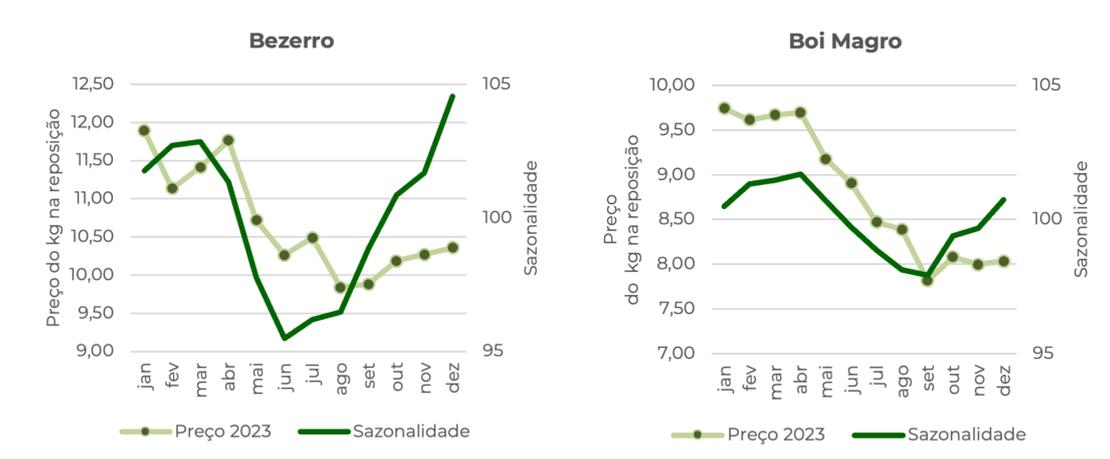


Gráfico 1. Sazonalidade histórica observada para o preço de reposição do bezerro desmamado e boi magro de 2014 a 2024, em comparação aos preços observados em 2023 nas cotações do Cepea.
 Fonte: Cepea – Esalq/USP.
 Elaboração: Cepea – Esalq/USP, Sistema CNA/Senar.

A análise apresentada no gráfico 1, sugere uma tendência de queda de preços no mercado de reposição a partir de abril. Para o bezerro, este movimento está associado à maior oferta de bezerras desmamadas, decorrente do desmame durante a safra, além da necessidade das propriedades de cria de reduzir a lotação para enfrentar o período de seca. Para o boi magro, as condições climáticas do período também têm impacto direto, visto que propriedades de recria aproveitam o período de maior oferta de forragem (outubro a abril) para recriar os bezerras adquiridos e realizar a comercialização para engorda, normalmente durante a seca. Dessa forma, a janela de oportunidade para a compra de animais a preços mais vantajosos tende a ocorrer entre abril e agosto, sugerindo melhores condições de negociação no período.

COMERCIALIZAÇÃO DOS ANIMAIS

Assim como o planejamento estratégico de compras de animais em períodos específicos pode otimizar os resultados da operação, a comercialização dos mesmos para o abate também pode ser planejada através de ferramentas que permitam aos pecuaristas negociarem preços com maior previsibilidade de margem ao longo do ano. Propriedades que possuem um nível de gestão capaz de estimar seus custos de produção anuais, ganham a vantagem de negociar preços de venda que garantam a margem projetada para o período.

Ao avaliar a comercialização de animais para o abate, verifica-se que, ao comparar os preços no mercado físico, conforme a cotação do Indicador do Boi Gordo Cepea/B3, com as médias dos ajustes diários de contratos futuros da B3 nos meses correspondentes, surge uma janela de oportunidade para negociação de preços, que podem funcionar como uma medida de proteção de margens para o pecuarista, especialmente em um ano de queda nos valores de venda do boi gordo (Gráfico 2).

Destaca-se que a negociação de preços no mercado futuro não assegura, necessariamente, uma maior rentabilidade para o produtor, mas atua como uma ferramenta de proteção, especialmente em períodos de retração do mercado de venda. Essa estratégia permite ao produtor garantir uma margem mínima aceitável para a viabilidade de sua atividade ao longo do ano.

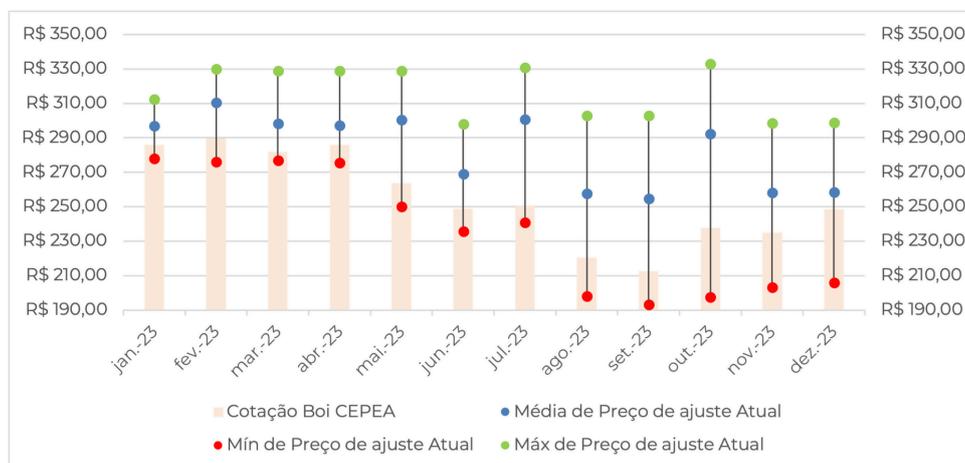


Gráfico 2. Gráfico 2. Variação do preço da arroba do boi gordo, na cotação do Cepea, em comparação aos valores médios de fechamento diários no respectivo mês o mercado futuro B3, para o ano de 2023.
Fonte: Cepea – Esalq/USP.
Elaboração: Cepea – Esalq/USP, Sistema CNA/Senar.

É fundamental salientar que, ao utilizar a ferramenta de travamento de preços no mercado futuro, não é recomendável fixar o preço de venda de 100% dos animais no início das negociações. De forma mais estratégica, o produtor deve realizar operações ao longo do ano, monitorando constantemente as tendências de mercado e outros fatores relevantes. Esse acompanhamento contínuo permite obter, na média dos preços negociados, uma precificação de venda mais vantajosa e, conseqüentemente, melhores margens.

De modo geral, ao compreender os momentos ideais de compra e venda de animais, o produtor pode desenvolver estratégias de produção que aproveitem as tendências de mercado. Propriedades intensivas possuem um maior domínio sobre os índices zootécnicos, o que confere maior precisão na definição dos períodos em que os animais estarão prontos para comercialização. Portanto, a utilização de ferramentas de negociação, como o mercado futuro, pode beneficiar esses pecuaristas que, ao alinharem expectativas sobre as oportunidades de venda, obteriam melhor previsibilidade de margens.

Ao avaliar o impacto dessa ferramenta de negociação nos resultados, observa-se que as margens alcançadas podem variar conforme os valores definidos no travamento de venda na bolsa. Nos levantamentos de 2024, a propriedade típica da região de São José do Rio Preto-SP, à qual trata-se de um sistema de confinamento, apresentou preço médio de venda de R\$5.057,15 por cabeça, considerando um animal de peso médio de 19,9 arrobas, portanto R\$254 por arroba.

Em contrapartida, o custo de produção operacional total (COT) desse animal foi de R\$5.047,60, do qual R\$3.259,35 foram provenientes da aquisição deste animal (boi magro). Consta-se então, que a propriedade obteve uma margem líquida de R\$9,55 por animal.

SIMULAÇÃO

Assumindo-se a constância deste custo de produção para a terminação de um animal durante o ano, foi simulada a lucratividade potencial de tal sistema caso a receita sobre os animais abatidos fosse indexada pelos valores dos ajustes diários de contratos do Boi Gordo durante o ano de 2023. Como resultado, ao segmentar os ajustes diários em diferentes níveis de preço, verifica-se que a margem líquida potencial do sistema seria superior àquela levantada no mercado físico para o painel em pelo menos 75% dos dias negociados para os contratos do ano, resultando, assim, em um aumento da lucratividade do sistema ao longo do período analisado (Gráfico 3).

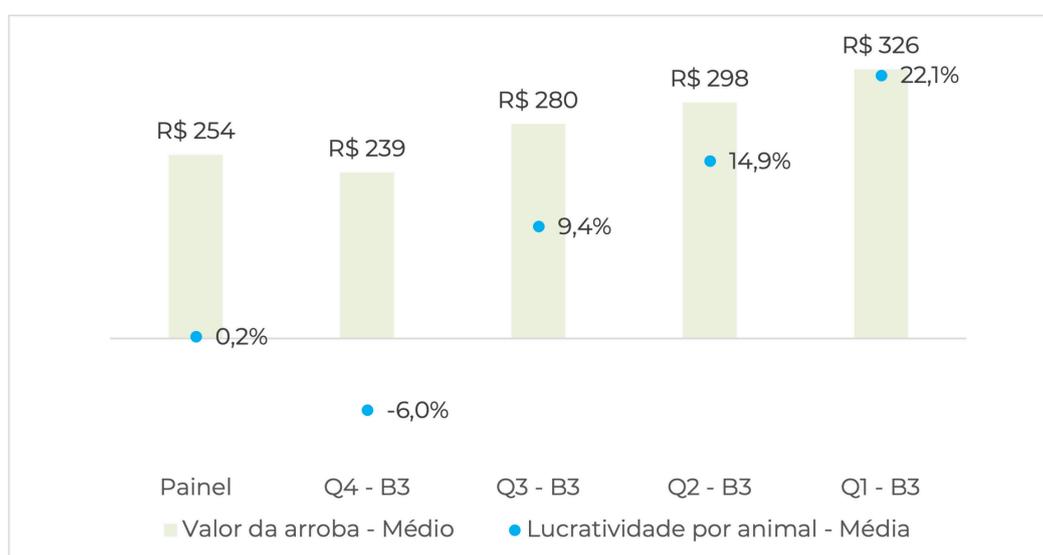


Gráfico 3. Simulação de lucratividade para a propriedade de São José do Rio Preto/SP, no levantamento do Projeto Campo Futuro 2024, para os valores médios em quartis dos contratos do mercado futuro da venda da arroba do boi gordo na B3, em 2023.
Fonte: Projeto Campo Futuro – Sistema CNA/Senar.
Elaboração: Cepea – Esalq/USP, Sistema CNA/Senar.

Conclui-se que propriedades de caráter mais intensivo enfrentam um risco contínuo, decorrente dos altos custos de produção. Dessa forma, demandam cada vez mais identificar os melhores momentos para negociar a compra da reposição, bem como utilizar ferramentas de negociação de preços, como o mercado futuro. Assim, tais métodos visam garantir maior previsibilidade das margens, sobretudo em períodos de baixa do ciclo pecuário.

Por fim, a próxima safra traz expectativa de virada de fase de ciclo em 2025, visto que o preço do bezerro já começou a se recuperar no segundo semestre de 2024 e a tendência é de que siga este movimento, despertando maior interesse de pecuaristas em reter suas fêmeas, o que resultará em uma redução da disponibilidade de animais prontos para o abate. Dessa forma, os preços da arroba do boi gordo tendem a ser impulsionados nos médio e longo prazos.