



# EBOOK



**PLANEJAMENTO ECONÔMICO NO CONFINAMENTO**

**COMO USAR A PECUÁRIA 4.0 PARA UM  
PLANEJAMENTO DE SUCESSO?**

 **BovExo**<sup>®</sup>  
A sua melhor decisão, já!

## **PRODUTIVIDADE E LUCRATIVIDADE**

A CRESCENTE DEMANDA GLOBAL POR CARNE BOVINA, DE UM LADO, E O PROTAGONISMO BRASILEIRO NA PRODUÇÃO DE CARNE - SEJA EM RAZÃO DO TAMANHO DE SEU REBANHO COMERCIAL, SEJA POR SUA PRIVILEGIADA CONDIÇÃO CLIMÁTICA E GEOGRÁFICA, DE OUTRO, TEM ESTIMULADO CADA VEZ MAIS QUE O GESTOR DO CAMPO ADOTE ESTRATÉGIAS MAIS EFICIENTES PARA O INCREMENTO DE SUA PRODUTIVIDADE.

NESTE SENTIDO, O CONFINAMENTO PODE SE MOSTRAR UMA ESTRATÉGIA VIÁVEL, E EM ALGUNS CASOS, A ÚNICA SAÍDA PARA A INTENSIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO DE CARNE EM RAZÃO DA EXPRESSIVA VELOCIDADE COM QUE OS ANIMAIS GANHAM PESO.

CONTUDO, BUSCAR AUMENTO DE PRODUTIVIDADE, SEM SE PREOCUPAR COM A LUCRATIVIDADE DO NEGÓCIO, PODE SER UM DESCUIDO FATAL NA ATIVIDADE. NÃO É POR OUTRA RAZÃO, QUE NA ÚLTIMA SAFRA, EMBORA O PREÇO DA ARROBA ESTIVESSE EM NÍVEIS ELEVADOS, INÚMEROS CONFINADORES BRASILEIROS AMARGARAM PREJUÍZOS IMPORTANTES EM SEUS CICLOS, CHEGANDO À ORDEM DE INCRÍVEIS R\$ 1.500,00 DE PREJUÍZO POR ANIMAL.

# Planejamento é fundamental

Sabemos que o confinamento de bovinos é uma estratégia de elevado risco, seja por seus:

- Efeitos ambientais e sanitários;
- Pela alta demanda de capital e conhecimento técnico envolvidos;
- Pela baixa padronização genética com consequência negativas no desenvolvimento zootécnico;
- Pelo elevado risco às variações de mercados, seja na aquisição de insumos e animais ou no preço de venda.

# Planejamento econômico

Diante deste cenário, para a garantia de margens econômicas seguras, não deve o gestor do campo ficar à mercê de tantas variáveis complexas, pois decisões enviesadas, seja no processo produtivo, seja na comercialização (compra e venda) destroem sem piedade o valor do negócio e seus efeitos podem ser irreversíveis.

A boa notícia é que há diversas ferramentas de planejamento econômico à disposição do pecuarista, e na estratégia de confinamento, tais ferramentas se mostram praticamente obrigatórias.



# Ferramentas para ter controle econômico!

A primeira ferramenta, tem impacto na produtividade, e nada mais é do que adotar tecnologias (sensores de pesagem e softwares especialistas de tomada de decisão) que permitam ao pecuarista, de forma preditiva (ou seja, olhando para uma projeção futura), identificar em suas baias os animais de alta ou baixa performance, dentro da janela econômica de oportunidade. Tais ferramentas são de suma importância, já que sabemos que a maior margem de lucro na atividade, ocorrerá sempre que houver o maior descolamento entre a curva de custos e a curva de preços.

# Oscilações de preços

Mas se os preços são fatores incontrolláveis, sejam eles referentes às commodities relativas aos insumos para dieta, seja para aquisição da reposição ou para venda do boi terminado, como poderia o confinador ser proativo e agir de forma positiva para tratar essa importante variável ao invés de ficar à sua deriva?

Aqui se apresenta a segunda ferramenta. Tal ferramenta de planejamento econômico consiste em um meio de proteger o pecuarista das oscilações de preços das commodities, seja soja e milho, por exemplo, para a formulação da ração, seja para garantir uma posição de preço da arroba previsível durante o processo.

Tais ferramentas de proteção, comumente conhecidas no mercado por hedge (traduzindo ao pé-da letra, "cobertura" ou "safar-se") se dividem em três modalidades distintas: a. mercado futuro; b. opções (call e put) c. termo.



# Mercado de Derivativos, Entenda!

**O mercado de futuro do boi gordo é um exemplo de mercado de derivativos (literalmente fica “à deriva” do mercado físico do boi gordo). Nesta ferramenta, que é negociada na Bolsa de Valores (BM&F), contratos futuros de boi gordo (conhecidos pelo código de negociação BGI) são acordos de compra e venda em que se negocia a arroba de boi em uma data futura por preço estabelecido na data presente. Sua cotação é estabelecida por moeda brasileira (R\$) em arrobas líquidas e cada contrato consiste em 330 arrobas.**

**Os agentes desse mercado são os a. hedgers de compra (um frigorífico, por exemplo, que deseja assumir uma posição de compra à um preço determinado para honrar uma exportação), b. hedgers de venda (os pecuaristas que negociam sua venda futura a preço estabelecido em data presente, se protegendo de eventual queda de preços futura) e c. investidores (os quais não precisam sequer ter o ativo físico “boi”, mas atuam como especuladores apostando na alta/baixa dos preços como qualquer estratégia de investimento em renda variável.**

---

# Vantagem nas decisões!

Do lado do confinador, a grande vantagem desta ferramenta é que o vendedor da posição futura pode ser um produtor que tem animais para vender nos próximos meses, mas que também precisa de segurança em relação às variações de preços para os meses seguintes. O produtor tem animais na engorda e faz cálculos para apurar os custos da arroba que está produzindo. Com as informações de custo e dos preços futuros ele pode fazer planejamento das suas atividades, ou seja, o produtor tem o custo da arroba e o valor da arroba para os meses seguintes.



# Se os preços futuros estiverem maiores que os custos?

ELE PODE FAZER A VENDA NO MERCADO FUTURO E DESSA FORMA GARANTIR UMA RENTABILIDADE, CASO CONTRÁRIO ELE PODE OPTAR POR REDUZIR SUA PRODUÇÃO OU REPENSAR SEU SISTEMA DE PRODUÇÃO, UMA VEZ QUE ESTÁ PRODUZINDO COM UM CUSTO MAIOR DAQUELE QUE O MERCADO ESTÁ DISPOSTO A PAGAR.

A DESVANTAGEM DESTA FERRAMENTA É QUE ELA EXIGE O CHAMADO DEPÓSITO DE MARGEM DE GARANTIA, OU SEJA, UM VALOR QUE O MERCADO REGULADOR EXIGE DA PARTE A FIM DE COBRIR EVENTUAIS PREJUÍZOS NA OPERAÇÃO. DESTA FORMA, DEPENDENDO DO NÚMERO DE CONTRATOS NEGOCIADOS, O PECUARISTA PRECISA MANTER UM BOM "CAIXA" COMO "GARANTIA" DESTA OPERAÇÃO. A MARGEM DE GARANTIA PARA CONTRATOS FUTUROS DO BOI GORDO (BGI) É DE 3,34%.



## **Esteja atento às oscilações de preços.**

Outra ferramenta existente no mercado que pode ser utilizada para operações de proteção contra oscilações de preços, é o contrato de opções de boi gordo. De acordo com a estratégia a ser adotada, o participante do mercado poderá fazer um contrato de opção de venda (conhecida como "PUT") ou de opção de compra ("CALL").

Os pontos positivos ao optar por essa ferramenta são:

**A. PROTEGE CONTRA A OSCILAÇÃO DOS PREÇOS (HEDGE);**

**B. É UMA FERRAMENTA UTILIZADA PARA MITIGAÇÃO DO RISCO DE BASE, EVITANDO OSCILAÇÕES DE PREÇOS NÃO ESPERADAS;**

**C. DISPENSA DEPÓSITO DE MARGEM DE GARANTIA PARA POSIÇÕES TITULARES COMO DITO NA FERRAMENTA ANTERIOR**

**D. APÓS O PAGAMENTO DO PRÊMIO, NÃO GERA FLUXO DE CAIXA REFERENTE AOS AJUSTES DIÁRIOS PARA AS PARTES.**

**ASSIM COMO NO MERCADO FUTURO, O CONTRATO DE OPÇÕES, SEJA DE COMPRA OU VENDA, É SEMPRE FEITO VIA CORRETORA CADASTRADA NA BOLSA.**

# MERCADO DE CONTRATO À TERMO

ALÉM DA OPÇÃO DO CONTRATO FUTURO, HÁ A POSSIBILIDADE DE O PRODUTOR VENDER SUA PRODUÇÃO OU PARTE DELA PARA O FRIGORÍFICO. NESTE CASO É FEITO UM CONTRATO DE VENDA E COMPRA ENTRE AS PARTES, NA QUAL O PRODUTOR SE COMPROMETE A ENTREGAR UMA QUANTIDADE DE ANIMAIS NUMA DATA E COM VALORES PRÉ-FIXADOS.



MUITOS PRODUTORES ALEGAM QUE ESSA MODALIDADE NO MERCADO ESTÁ FORMANDO A ESCALA DE ABATE NA INDÚSTRIA E ASSIM FORNECE “ARMAS” PARA A ESTRATÉGIA DO FRIGORÍFICO. ESSA MODALIDADE É MUITO COMUM NOS MERCADOS DE SOJA E MILHO E SERVE PARA PRODUTORES QUE NÃO QUEREM CORRER OS RISCOS DE AJUSTES E GASTOS DO MERCADO FUTURO.

OS PONTOS POSITIVOS DO CONTRATO A TERMO PARA O PRODUTOR SÃO: A SEGURANÇA DE RECEBER O VALOR ACORDADO E A TRANSFERÊNCIA DOS RISCOS PARA O COMPRADOR. PARA A INDÚSTRIA ESTÁ A GARANTIA DA OFERTA.



Agora que você já entendeu sobre a importância do planejamento e os riscos que o pecuarista corre quando é ineficiente nessa etapa, não quer cometer decisões equivocadas na sua propriedade, não é mesmo?

Pensando em você, a BovExo, desenvolveu uma tecnologia onde te ajudará nessa etapa e a tomar ótimas decisões, em nossa plataforma através do planejamento e análise, a BovExo apresentará qual dieta resultará em melhor aproveitamento de carcaça, produtividade do rebanho, decisão de compra e venda com cenários atualizados do mercado.

E para facilitar a sua vida, você consegue colocar todos os dados em nosso sistema BovExo, sabemos que o tempo é crucial e valioso. por isso a nossa tecnologia é comprovada para decisões certas e assim você terá lucratividade na sua produção.

**BovExo**<sup>®</sup>  
A sua melhor decisão, já!

 @BOVEXOOFICIAL

 @BOVEXO

 WWW.BOVEXO.COM



por Paulo Dancieri

**Co-fundador e  
CEO da BovExo.**