



FOTOS: ARQUIVO DBO

Na década de 90 era comum taxa de retorno de 6% com a pecuária; hoje a média é de 1,5%.

Drible no arrocho

Um grupo crescente de pecuaristas de corte está conseguindo escapar da mesmice e driblar o achatamento de preço que vem em marcha batida desde o final dos anos 80, negociando em grupo com os frigoríficos, participando de alianças para produzir carne de qualidade, vendendo o boi na BM&F (a futuro e no mercado de opções) ou a termo para os frigoríficos. Mudar a forma tradicional de comercialização do boi tem recompensa: normalmente resulta em preço diferenciado, que pode chegar a 10% acima do valor de mercado.

Fernando Yassu

Nas palestras em que é convidado a falar, o pecuarista Paulo Andrade, de 86 anos, começa, invariavelmente, provocando a platéia. “Vocês são as queixadas fora do bando e vão ser comidos pela onça. E não adianta reclamar da onça. Qualquer matuto sabe que onça não ataca

queixadas em bando, mas fica a espreita, aguardando que alguma se desgarre do grupo para dar o bote”, diz. “Vocês vão continuar a ser a queixada desgarrada?”, pergunta. Há três anos, ele resolveu não ser mais queixada fora do bando. Como companheiro, teve ao lado Luiz Quintilhano de Oliveira, nascido em 1927, como faz questão de lembrar, ano da chegada do colônião em Aracatuba, capim que revolucionou a

pecuária de corte da região Noroeste do Estado de São Paulo e fez este município roubar de Barretos o título de terra do boi. Para não serem comidos pela onça, lançaram a idéia do associativismo – mas, apesar da crise na pecuária de corte, conseguiram convencer apenas outros seis, um deles Célio Deodato, genro de Andrade. Apesar da colheita magra, a dupla não recuou e conseguiu dar vida à Associação Brasileira Agropecuária (Abrapec), que, hoje, conta com 120 sócios em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Minas Gerais, que, com um rebanho de 500 mil cabeças, terminam 170 mil bovinos.

Passados três anos, os dois fazem um balanço contraditório da empreitada.

“Pela cultura dos pecuaristas, que se comportam como o rei do gado e acham que se bastam, foi uma vitória reunir 120”, diz Andrade,

dono da Fazenda Rancho da Cachoeira, em Alcinópolis, MS, onde cria e engorda 10.000 bovinos. “Mas, pelo tamanho da nossa pecuária, 120 não são nada. Apenas em Araçatuba, moram 2.000 pecuaristas”, acrescenta Oliveira, de 81, ex-presidente do Sindicato Rural da Região Noroeste do Estado de São Paulo (Siran) e dono da Fazenda Cachoeira Preta, em Ribas do Rio

Preço do boi cai desde 1991 e atingiu o fundo do poço em 2006



▣ Oliveira, Andrade e Deodato, da Abrapec: prêmio de até 7%.

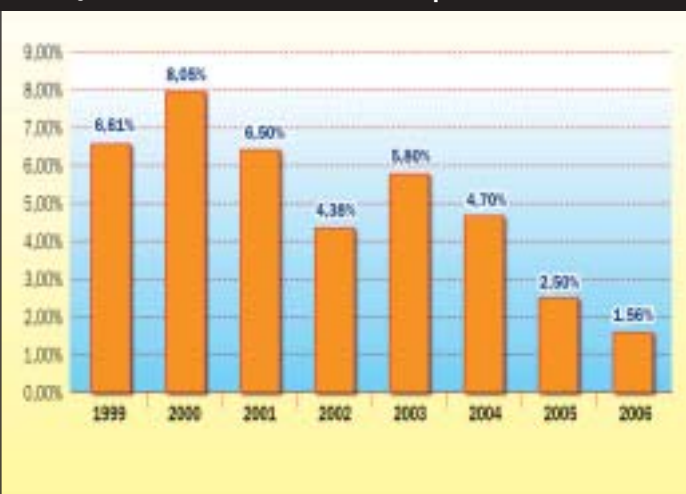
Pardo, MS, onde termina, entre 800 e 1.000 cabeças por ano.

No primeiro ano, a Abrapec negociou 32.682 bois. No segundo ano, as vendas conjuntas atingiram 44.009. E, em 2007, o grupo negociou, até agosto, 37.114 bovinos. Dos 113.805 bois abatidos em quase três anos, 43.419 receberam sobrepreço entre 2 e 7% acima do valor de mercado. “Como ainda negociamos com apenas uma empresa (Bertin), não conseguimos vender, juntos, todos os bois do grupo (170 mil). É que as fazendas de muitos sócios estão distantes das plantas dessa empresa. Por essa razão, estamos arrebanhando outros núcleos e negociar com outras empresas”, diz Célio Deodato, diretor da Abrapec e dono da Fazenda Cambará, em Água Clara,

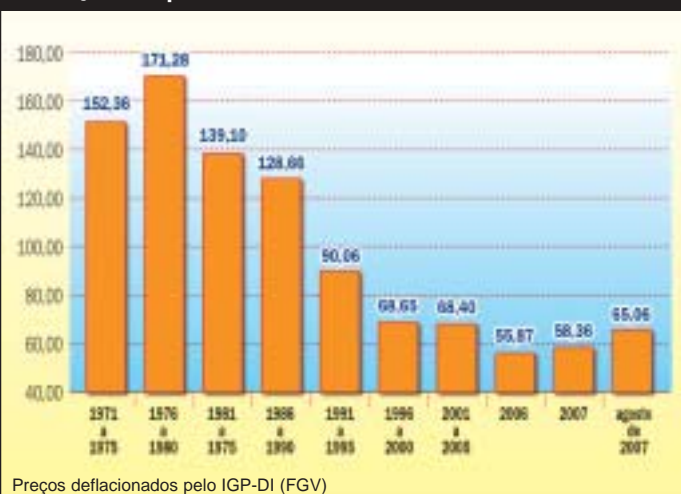
MS, que termina, por ano, 1.000 bois. O próximo passo do associação é a compra conjunta de insumos, aproveitando o volume para negociar em condições melhores com os fornecedores.

ACHATAMENTO – O que os 120 sócios da Abrapec fizeram é o que os consultores recomendam como saída para o achatamento de preço e da margem de lucro da atividade. Segundo a Scot Consultoria, de Bebedouro, SP, o preço em 2006 – média de R\$ 55,87 na praça paulista – foi o pior desde que o Instituto de Economia Agrícola (IEA), órgão da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, começou a sua série histórica em 1970. A cotação representa um terço do que se alcançou no melhor período – 1976-1980 – quando

Evolução da taxa de retorno sobre patrimonio



Evolução de presos de 1970 à 2006



Preços deflacionados pelo IGP-DI (FGV)

a média ficou em R\$ 171,28 em valores deflacionados pelo IGP-DI, índice de inflação da Fundação Getúlio Vargas (gráfico 1). Com preço no chão, a taxa de retorno sobre capital investido na pecuária caiu para apenas 1,56%, 75% menor do que em 1999, o primeiro ano em que a Scot começou a medir esse índice, que, naquela safra, ficou em 6,61% (gráfico 2).

Como a curva de preço fez o caminho inverso à da exportação, que saltou de 290 mil toneladas em equivalente-carcaça em 1997 para 2,2 milhões em 2006, muitos pecuaristas chegam à conclusão de que a modernização, que se iniciou em 1991 e se aprofundou na virada do século, foi um tiro no pé.

Para esses produtores, os únicos beneficiários dessa modernização que colocou o País na condição de maior exportador de carne bovina do mundo, foram as indústrias, que, graças aos bois baratos, ganharam musculatura, absorvendo os frigoríficos menores, e agora se internacionalizaram. Hoje, além do Brasil, operam na Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile, Estados Unidos e Austrália. Um deles o Friboi, com a compra da norte-americana Swift, se tornou o maior abatedor de bovinos do mundo.

A má notícia é que a concentração do abate, que tanto assusta os pecuaristas, está apenas no começo: com o crescimento vertiginoso dos últimos anos, os frigoríficos exportadores chamaram a atenção do mercado financeiro nacional e internacional. Três deles – Friboi, Marfrig e Minerva – se transformaram em sociedade anônima e foram buscar, no mercado de capitais, recursos baratos e abundantes para dar novos saltos. Na fila para abrir capital, estão o Bertin, o Independência e o Mercosul.

Esses seis grupos, com 67 plantas no Brasil, já têm capacidade de abate de 18,5 milhões de cabeças, 42% do total de bovinos terminados no País (44 milhões de cabeças), como mostrou a repórter Maristela Franco, na reportagem de capa de agosto de *DBO*, “Tempo Acelerado”.

COMMODITY - Consultor da AgraFNP, o engenheiro agrônomo José Vicente Ferraz coloca mais uma placa atrás



□ Vila: reinventar para sobreviver à queda de preço



□ Brondani: modelo intensivo e ciclo curtíssimo no PR.

da orelha dos pecuaristas: no mercado de produtos populares, as chamadas *commodities*, a tendência é o preço ser continuamente decrescente e se trabalhar com margem próxima do zero. “Essa é a peculiaridade do concorrido mercado de *commodities*”, diz. Se quiser escapar dessa sina

Concentração deve seguir firme; hoje, 6 frigoríficos detêm 42% do abate do País.

e não deseja sair da atividade, o consultor tem um conselho: fuja desse mercado e busque atalhos para cortar custos e para alargar as receitas. “Há alternativas com o mercado futuro”, observa. (*ver mais sobre mercado futuro, mercado a termo e mercado de opções nas páginas 52 a 56*). “Num mercado em que a margem de lucro é estreita, qualquer coisa que se consegue a mais é importante. É um ganho praticamente sem custo”, pontua Ferraz.

Igualmente consultor, o economista Francisco Vila sugere ao pecuarista se reinventar continuamente e em ritmo cada vez mais acelerado. “Não há escapatória: ou o pe-



□ Nogueira: grupo para enfrentar os grandes.



□ Ferraz: atalhos para escapar do boi *commodity*.

cuarista acompanha o ritmo da mudança de toda a cadeia ou vai ser excluído do mercado”, avisa.

Para o consultor, a pecuária de corte brasileira passou por contínuas mudanças nos últimos 15 anos. No início dos anos 90, a preocupação era com a produtividade. Na virada do século, ganhou importância o gerenciamento. “A tecnificação e o gerenciamento é o mínimo que se exige hoje de um pecuarista e é só o primeiro passo para sobreviver na atividade”, diz.

“A partir de agora, ele precisa agir da porteira da fazenda para fora, fazendo integração vertical com outros elos da cadeia (frigorífico e varejo) ou participando de ações coletivas (alianças horizontais estratégicas com os produtores com o mesmo perfil) para comprar insumos e vender a boiada”, aconselha. “Muitas vezes, se ganha mais na compra e venda bem-feitas do que na produção”.

Outro consultor, o zootecnista Maurício Palma Nogueira, da Scot Consultoria, de Bebedouro, SP, reforça: continuar vendendo como os seus antepassados, que só saíam a procura do comprador depois que o boi estava pronto para saber quanto valia a sua mercadoria, não dá futuro. Razão: nessa condição ele é um tomador e não um formador de preço. “É preciso fazer diferente para fazer a diferença”, diz Nogueira.

“Como enfrentar a concentração dos frigoríficos? Formando grandes grupos para negociar volumes com os próprios frigoríficos”, sugere. “Do contrário, vai encontrar até dificuldade em escalar os bois, especialmente na entressafra, quando os grandes confinamentos desovam os seus bois”. Pior: a tendência, segundo Nogueira, é o surgimento de megaconfinamentos, que, pelo volume, terão tratamento privilegiado nos frigoríficos, tanto em preço como nas escalas.

Para o consultor, a tendência dos grandes frigoríficos é fugir do mercado picado e buscar grandes fornecedores – como os grandes confinadores e os grupos organizados de produtores – para fechar as escalas de suas plantas, se possível para o ano todo ou pelo menos para a fase de oferta mais escassa, como a entressafra.

UNIÃO FAZ A FORÇA - O caso de Abraptec não é um fato isolado no Brasil em que os pecuaristas estão se reinventando. Com 29 sócios (12 no Rio Grande do Sul e 17 em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Bahia), a Conexão Delta G - cuja origem foi o melhoramento genético das raças Nelore, Hereford e Braford em 1993 e a venda de touros - enveredou para compra de insumos agropecuários e venda de bois gordos em conjunto em 2001. "Como todos faziam, também, pecuária comercial, resolvemos aproveitar a união e a escala (rebanho total de 300.000 cabeças e produção de 80.000 bois terminados por ano), para negociar descontos na compra de insumos e buscar ágio na venda do gado", diz Daniel Biluca, gerente-executivo da Conexão Delta G Norte. Hoje, negociam com três frigoríficos e garantem remuneração que varia de 2% a 10% acima do valor de mercado.

Mas o grupo está dando outro passo para agregar mais valor aos seus bois. Além de ter todo o rebanho rastreado, que rende prêmio na venda, quatro das 17 empresas do ramo agora denominado Delta G Norte já têm certificação Eurepgap e 10 estão em processo de adequação para atender as normas exigidas por essa rede de varejo europeu para comprar alimentos, que devem ser produzidos em sistema socialmente justo, ecologicamente correto e sanitariamente seguro. "Essa é a grande aposta da Conexão Delta G norte para melhorar a rentabilidade", explica Biluca. "É claro que, com 14 fazendas com certificação Eurepgap, vamos ser muito cobiçados pelos frigoríficos", acrescenta.

Foi de olho nesse nicho de mercado que o Grupo Braido, com sede em Cerqueira César, SP, onde seleciona a raça Bonsmara, não se incomodou em manter intocada a metade da mata de sua fazenda no município de Comodoro, na região Norte do Mato Grosso. Além de rastrear e se preparar para ter a fazenda com certificação Eurepgap, a empresa, que integra a Conexão Delta G, está investindo em cruzamento industrial com Bosmara, Braford e Angus para a produção de bois que forneçam carne de qualidade. A empresa já tem 12.000 matrizes, mas a meta é



□ Merola, da Assocon: bônus e maior rendimento.

empresa, Bruno Barros, agora, também, à frente da Logos, empresa que assessora fazendas para a obtenção do certificado Eurepgap.

500.000 BOIS - Reativada em 2005 com dez sócios, a Associação Brasileira dos Confinadores (Assocon) já reúne 53 empresas em São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná. Em 2006, negociou, 422.583 bois gordos. Neste ano, o total deve ficar em torno de

Associativismo e alianças para driblar queda de preço e de lucro

500.000, o que confere ao grupo a condição de maior central de vendas de bois do País. A meta, com a adesão de outros confinadores, é chegar a 1 milhão de cabeças. A negociação é feita com praticamente, todos os grandes frigoríficos, entre eles o Friboi, Marfrig, Bertin, Minerva, Independência, Mata Boi, Perdigão, Sadia, Frigol e IFC.

Graças ao volume, estão conseguindo de 2% a 3% acima do Índice Êsalq e mais um bônus por entregar bois rastreados. Não é só: a Assocon mantém uma equipe terceirizada para o acompanhamento de abate para medir o rendimento de carcaça. Antes desse acompanhamento, o rendimento médio ficava em 53%. Hoje, a média chega a 55%. "Só com aumento de 53% para 55% no rendimento da carcaça, a diferença dá 4% no valor do boi", pondera Ricardo Merola, presidente da Assocon. Para completar, a associação contratou uma empresa, a Aliança Pecuária, do engenheiro agrônomo Alberto Pessina,

para organizar a compra conjunta de insumos. No Paraná, pecuaristas estão investindo no mercado de carne de qualidade para melhorar a receita. "Havia mercado para a carne de qualidade e um consumidor disposto a pagar mais por ela. O que não havia era oferta", diz Edio Sander, da Aliança Mercadológica de Guarapuava, que, com 15 sócios, abate 400 novilhos superprecoces por mês e 4.800 por ano. Atualmente, recebem bruto até 12,5% a mais do que o valor de mercado. Desse valor, é des-

contado o frete para a distribuição da carne. Para colocar o projeto de pé, não foi fácil, segundo Sander. "Mercado de carne de qualidade não existia na época em que começamos (1998)", diz. Para desenvolver esse mercado, o grupo teve de, primeiro, vender a idéia para os comerciantes. Em segundo lugar, teve de aprender a produzir novilhos de qualidade, bem acabados. "Quando começamos, achávamos que novilho precoce era o boi novo. Tivemos de aprender a fazer o acabamento de carcaça e também garantir a oferta desse tipo de animal nos 12 meses do ano", explica..

A aliança de Guarapuava, que completou nove anos, deu uma penca de filhotes no Paraná. Já são nove, com a criação da Aliança Mercadológica de Londrina, que começou a funcionar em setembro último, com 29 pecuaristas associados. Hoje, além de Guarapuava, estão em operação as alianças em União da Vitória, Pato Branco, Paranavaí, Apucarana, Maringá, Cascavel e Umuarama, reunindo, no total, 143 pecuaristas (172 se contar Londrina), que, em em 2006, abataram 36 mil novilhos superprecoces e precoces, com remuneração que varia de 5% a 10% acima do valor

para organizar a compra conjunta de insumos. No Paraná, pecuaristas estão investindo no mercado de carne de qualidade para melhorar a receita. "Havia mercado para a carne de qualidade e um consumidor disposto a pagar mais por ela. O que não havia era oferta", diz Edio Sander, da Aliança Mercadológica de Guarapuava, que, com 15 sócios, abate 400 novilhos superprecoces por mês e 4.800 por ano. Atualmente, recebem bruto até 12,5% a mais do que o valor de mercado. Desse valor, é des-

□ Barros: mais valor com boi de qualidade e Eurepgap.



de mercado para os machos e preço da arroba de macho para as fêmeas.

Em Palotina, o médico veterinário Eduardo Zampar estimulou os 12 fazendeiros a quem dá consultoria a investirem nesse nicho. Já estão produzindo 120 novilhos por mês, vendidos para os supermercados das cooperativas Lar e C.Vale, que têm, respectivamente, 15 e seis lojas na região Oeste do Paraná. O grupo recebe pelos novilhos 5% acima do Índice Esalq e pelas fêmeas, o preço de macho comum. Como a mudança no modelo de produção está só no começo, o grupo consegue atender pouco mais de 10% da demanda das duas cooperativas. “A demanda é de 1.000 novilhos por mês”, calcula o veterinário.

Para o zootecnista Luiz Fernando Brondani, coordenador Estadual de Pecuária de Corte e Novilho Precoce da Emater, não há outra saída para a pecuária de corte do Paraná do que investir em nichos de mercado de qualidade. “Por causa do



□ Edio Sander à direita de Meuris Ducati, dono do Supermercado Ducati, de Guarapuava, PR: aliança pela qualidade.

valor da terra, não dá mais para fazer uma pecuária de corte tradicional no Estado que seja competitiva com a soja e a cana. Tem que ser intensiva e de ciclo curtíssimo”, explica. Para estimular o surgimento de outras alianças, o Governo do Esta-

do criou o programa “Carnes Nobres do Paraná” que concede incentivo fiscal, com desconto de Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), beneficiando a pecuária de corte, a avicultura e a suinocultura.

Da BM&F ao boi a termo

Maristela Franco

Trabalhar em grupo para aumentar o poder de barganha junto aos frigoríficos e agregar valor à carne são caminhos seguros para uma melhor rentabilidade, mas, na hora de vender, qual sistema de comercialização o produtor deve utilizar? Até três anos atrás, não se fazia essa pergunta. O pecuarista vendia o boi exatamente do mesmo jeito, desde a época do Brasil Colônia: ofertando-o no mercado físico (spot), quando ele já estava pronto para abate. Hoje, esse sistema não reina sozinho no mercado. Surgiram novas formas de venda: fechamento de contratos diretamente na Bolsa de Mercadorias e Futuro (BM&F), boi a termo, NPR (venda com antecipação de pagamento de



ARQUIVO BM&F

□ Venda a futuro ajuda a minimizar riscos e garantir margens de lucro

nota promissória rural) e CPR (venda através de emissão de cédula do produto rural).

As duas primeiras merecem atenção especial, pois estão mudando o cenário da pecuária e mexendo com as cotações. Os produtores descobriram que travar (fixar antecipadamente) o preço de venda do boi gordo faz muita diferença na pecuária, vítima de grandes sobressaltos nos últimos anos.

Com custos cada vez mais pesados e margens cada vez menores, saber quanto se vai receber pelo produto final é um alívio, garantindo sobrevivência ao negócio e melhor planejamento da produção. Até 18 de setembro último, foram negociados 556.644 contratos na BM&F, o equivalente a 11,132 milhões de bois gordos, 41,53% acima do volume negociado em 12 meses do ano anterior, que havia registrado

venda de 7,865 milhões de cabeças. É uma evolução e tanto. Em 1991, foram negociados apenas 31.220 bois a futuro (veja tabela).

COMO FUNCIONA - O produtor pode fazer a venda a futuro diretamente na BM&F, por meio de uma corretora, ou indiretamente, por intermédio de um frigorífico (boi a termo). As duas alternativas têm suas peculiaridades, sendo mais ou menos interessantes, conforme o perfil do pecuarista. No primeiro caso, ele contrata uma das 40 corretoras credenciadas pela Bolsa de Mercadorias e Futuro (veja lista no site www.bmf.com.br), cadastra-se como vendedor na corretora e faz um depósito de garantia (R\$ 720 por contrato - que pode ser em dinheiro ou papéis como fiança bancária, certificado de depósito etc). Essa garantia é usada para eventual inadimplência. Se ela não ocorrer, o valor é devolvido. Também é preciso pagar R\$ 0,66 de taxa de registro, R\$ 3,34 de emolumentos (taxa cobrada pela Bolsa) e R\$ 0,50 de corretagem por contrato, além de reservar dinheiro para os chamados ajustes (diferenças diárias entre a cotação no mercado físico e o valor de venda a futuro).

O negócio pode ser feito em qualquer parte do Brasil, nas agências dos bancos comerciais que mantêm corretoras, mas o preço tomado como base é o da praça de São Paulo. O Banco do Brasil, por exemplo, conta com 400 gerentes treinados para atender os produtores que querem negociar commodities agropecuárias, entre elas o boi gordo. Na prática, a venda a futuro é um hedge (seguro) contra as flutuações do mercado físico, minimizando riscos inerentes à atividade. Por exemplo: se um pecuarista vende 1.000 bois de 16,5 @ na Bolsa (50 contratos, cada um deles correspondendo a 330 @), travando um valor de R\$ 65 por @ e, na data do encerramento do contrato (digamos outubro), o boi no mercado físico em São Paulo fica em R\$ 60, ele estará protegido, pois o comprador do seu contrato (um investidor qualquer) terá de lhe pagar essa diferença de R\$ 5.

Mas, e se a cotação da arroba no mercado físico subir para R\$ 70? Se isso acontecer, é preciso pagar, ao comprador, R\$ 5 por arroba. No primeiro caso, ganha-se R\$ 5; no segundo, deixa-se de ganhar R\$ 5. Como não há



□ Fabiana: "ideal é fazer várias operações".



□ Tonhá: temeroso com os efeitos do boi a termo.

entrega física do boi negociado a futuro, o pecuarista vende a boiada para o frigorífico (R\$ 60, no primeiro caso; R\$ 70 no segundo) e depois acerta a transação na Bolsa, recebendo ou pagando a diferença. É fundamental lembrar que, nas duas situações, garante-se o preço de venda estabelecido como meta para o negócio (R\$ 65/@). Não há perdas, apenas deixa-se de ganhar em picos de alta. O único problema dessa ferra-

BM&F dá flexibilidade ao produtor, mas exige capital para ajustes.

mentada é que o produtor precisa ter dinheiro para bancar as flutuações do mercado até a liquidação do contrato. Para maior comodidade, recomenda-se fazer um depósito inicial junto à corretora de no mínimo R\$ 330 por contrato.

Quem não quiser estar sujeito aos ajustes diários pode trabalhar com o mercado de opções. Nele, o pecuarista faz a oferta de venda na BM&F, digamos a R\$ 65/@. Na outra ponta, um comprador aceita, mas estabelece um prêmio para garantir esse valor (por exemplo, R\$ 0,90/@). Esse prêmio funciona como as franquias dos seguros de carro: oscila conforme o nível de risco. Se o pecuarista considerar a proposta do comprador adequada, fecha o negócio. Caso o preço da arroba no físico chegue, por exemplo, a R\$ 70, na data do encerramento do contrato, ele paga o prêmio acertado e não exerce a opção de venda a R\$ 65. Caso a cotação caia para R\$ 60, ele exerce essa opção. Neste caso, o comprador paga a diferença em relação ao mercado físico e embolsa o prêmio. Para garantir a solvência do negócio, o comprador tem de oferecer garantias à BM&F. Trata-se de uma modalidade ainda embrionária, mas em crescimento.

BOI A TERMO - Já o boi a termo - esquema de negociação lançado pelos frigoríficos - é uma alternativa simplificada de venda a futuro. Ela não exige corretora, nem capital para ajustes diários. O frigorífico compra o boi com base na cotação da BM&F, descontando um valor para cobrir os custos da operação (geralmente R\$ 0,20 a 0,40/@), já que ele se encarrega de contratar a corretora e realizar a venda na Bolsa. O pecuarista só tem de preencher e assinar um "contrato-cadastro", contendo todas as regras da operação, obrigações e direitos de ambas as partes, com firma reconhecida; negociar o valor de venda, determinar a data do abate e entregar os animais no padrão combinado. Apesar de polêmico (pois permite ao frigorífico passar para o outro lado do balcão, tornando-se vendedor no mercado futuro e não comprador), o boi a termo está seduzindo muitos pecuaristas, principalmente grandes confinadores.

A Fazenda Conforto, por exemplo, localizada em Nova Crixás, no noroeste de Goiás, confina 25.000

CONTRATOS DE BOIS GORDOS NEGOCIADOS NA BOLSA DE MERCADORIAS E FUTURO (BM&F) ENTRE 1991/2007	
Ano	Contratos negociados (*)
1991	1.561
1992	7.046
1993	7.438
1994	5.687
1995	38.989
1996	119.395
1997	109.653
1998	88.362
1999	123.442
2000	151.328
2001	93.569
2002	152.939
2003	114.279
2004	225.752
2005	311.530
2006	393.250
2007 (**)	556.644

Fonte: BM&F. (*) Futuros, opções e exercícios de opções.
(**) Dados até 18 de setembro.



□ Hoje, a maioria dos grandes confinamentos faz venda a futuro, usando uma ou várias das ferramentas disponíveis.

animais por ano e comercializa 98% de sua produção a termo. “Quando o confinamento é grande, não dá para trabalhar sem preço de venda garantido, pois os custos são altos e o prejuízo, em caso de queda da arroba, muito grande. Em outubro de 2004, quando estourou a febre aftosa no Mato Grosso do Sul e a arroba foi a R\$ 47, levamos um susto tremendo. Decidimos abrir mão da possibilidade de ganhar no físico, em caso de alta inesperada, para eliminar riscos de perda. Isso é o que realmente importa em projetos de grande porte”, afirma o gerente da empresa, Cláudio Fernandes Braga. Ele aponta outra vantagem do boi a termo: a garantia de escala. “Com o volume de animais que engordamos, ficar fora da escala de abate é muito arriscado”, salienta.

Para trabalhar com venda a futuro, contudo, é fundamental ter controle de custo, desde a compra dos bezeros até o mais insignificante dos insumos. “Temos um programa de computador na fazenda, onde registramos tudo isso. Este ano, o custo do bezerro de 12 @ (compra mais recria) ficou em R\$ 50 por @ ou R\$ 600/cab. Como esse animal permanece no confinamento 80 dias, ao custo de R\$ 3/cab/dia, são gastos mais R\$ 240 na fase de engorda, totalizando R\$ 840. Dividindo-se esse valor por 17,5 arrobas (peso final), chega-se a um custo total de R\$ 48/?. Após estabelecer uma margem de lucro que consideramos razoável (no mínimo R\$ 135-158/cab), chegamos ao valor mínimo de venda: entre R\$ 56 e 57 por arroba. É um valor-base, sobre o qual procuro negociar com o frigorífico. Faço entre 15 e 18 vendas a termo por ano, obtendo valores entre 57 e 63,5 por @, dependendo do mês”, explica Braga.

ESCALAS - Hoje todos os grandes frigoríficos trabalham com boi a termo. Em Goiás, berço dos megaprojetos de confinamento, algumas plantas já estariam com escalas fechadas para outubro, parte de novembro e dezembro, segundo informações das indústrias. Por enquanto, trata-se de um fenômeno relativamente circunscrito e até superestimado, mas que lança nebulosidade sobre o mercado futuro, ou seja, cria expectativa de baixa no pico da entressafra, principalmente no mês de outubro, que tradicionalmente apresenta os maiores picos do período. Preocupado, Ricardo Meroles, presidente da Associação Brasileira dos Confinadores (Assocon), tem desaconselhado os sócios da entidade a vender a termo e sugerido que busquem negociar direto na BM&F, pois essa modalidade garante maior independência ao produtor. “Não podemos entregar todas as fichas na mão da indústria”, alerta.

Teme-se que o boi a termo tenha um efeito deletério também sobre o mercado físico, inclusive dificultando a colocação dos médios e pequenos produtores na escala de abate das grandes indústrias. Este ano, alguns pecuaristas que usaram a modalidade ficaram com a sensação de “fazer gol contra”. É o caso de Maurício Tonhá, atual prefeito de Água Boa, MT, dona da Estância Bahia. Ele confinou 22.000 animais, sendo 8.000 próprios. Vendeu 4.000 a termo e 4.000 no físico. “Ganhei na venda antecipada,

mas, com a queda no mercado físico em plena entressafra, justamente por causa do boi a termo, vou perder nos outros 4.000”, diz ele.

O debate está apenas começando. Ainda é preciso analisar com maior profundidade o impacto desses contratos sobre o mercado, para separar efeitos específicos de meras suposições ou tendências gerais da pecuária brasileira, como o estreitamento do diferencial safra-entressafra, em função da engorda o ano inteiro (com suplementação ou confinamento).

Segundo os frigoríficos, não há nenhuma intenção, nem possibilidade, de se manipular o mercado via boi a termo. “O negócio é bom para os dois lados: a indústria garante matéria-prima para o período desejado e os produtores que têm custos de produção elaborados ganham tranquilidade, sabendo de antemão quanto vão lucrar. Ou seja, eles vendem a futuro, sem empatar dinheiro em margem de garantia, ajustes diários, corretagem, etc. Estamos tentando desenvolver um conceito de parceria”, explica Celso Affonso Filho, gerente de derivativos do Bertin, que começou a trabalhar com boi a termo no segundo semestre de 2006 e iniciou um projeto-piloto com CPR. As operações estão sendo feitas nas plantas de Goiás, Minas Gerais e São Paulo. “Em Mozarlândia, no noroeste goiano, temos escalas cheias em setembro, outubro e parte de novembro”, diz ele.

No Independência, o boi a termo também começa a ganhar força. “O pecuarista pode fazer contratos com preço fixo ou a fixar. No primeiro caso, ele estabelece a data de entrega e já negocia o preço; no segundo, apenas escala os bois e pode definir o valor de venda até 15 dias antes do abate, avaliando o momento mais oportuno para fechar o negócio. A diferença de base (variação entre a cotação da região onde está o produtor e a praça de São Paulo) também pode ser fixa ou a fixar”, informa Marcelo Benedito Fustaino Costa, operador de bovino a termo do Independência. Segundo ele, por enquanto esse tipo de operação está sendo realizado apenas na planta de Goiânia (antigo Goiás Carne) e nas do Mato Grosso do Sul, registrando-se procura crescente.

Polêmico, boi a termo é cada vez mais usado por grandes produtores.

CONDIÇÕES – “Muitos produtores não dispõem de capital para os ajustes diários e, por isso, optam pelo boi a termo. Se ele vende, por exemplo, 5.000 animais na BM&F (82.500@) e ocorre uma queda de R\$ 3/@ em um curto período de tempo, como dias atrás, tem de depositar R\$ 247.500 para o comprador do contrato. É dinheiro que poderia ser utilizado na reposição ou na compra de insumos”, diz Costa, lembrando que a venda a futuro não pode ser vista apenas como “coisa de confinador”, também pode ser alternativa para os pecuaristas que fazem terminação a pasto, na safra. “Já temos contratos fechados para fevereiro de 2008, por exemplo”, salienta. O padrão mínimo de gado estabelecido para entrega é o descrito no Programa de Qualidade, com direito a premiações, caso os animais preencham os requisitos de qualidade estipulados pela empresa.

Seja qual for o frigorífico comprador, o pecuarista que não honra o contrato, ou seja, não entrega os animais na data combinada, tem de pagar multa, geralmente de 30% sobre o valor negociado. Ou seja, uma vez firmado o compromisso de venda, não há como voltar atrás sem ônus. Isso desagrada muitos pecuaristas. Um deles “desencantou” com o boi a termo após entregar uma boiada ao frigorífico e ver uma série de deságios por problemas de acabamento ou porque os animais foram classificados como sendo

de origem leiteira. O produtor discordou da avaliação, mas não pôde deixar de abater os animais por causa da multa estabelecida no contrato.

Hoje, esse produtor prefere trabalhar com o que chama de “CPR financeira”. Ela funciona da seguinte maneira: um confinador precisa de dinheiro para comprar bezerros em maio; ele vai até o fundo, solicita um empréstimo correspondente a 1.000

CPR e NPR são boas opções para quem precisa antecipar recursos

arobas pela cotação do dia (digamos R\$ 55/@) e compromete-se a pagar o empréstimo, mais os juros, no mês de outubro. Com o dinheiro na mão, compra os bezerros e já trava o valor de venda dos bois gordos no mercado futuro, por exemplo a R\$ 63/@. Assim, consegue levantar recursos suficientes para pagar sua dívida com o fundo (sem risco, pois o boi já está travado) e ainda obtém bom lucro.

A CPR oferecida pelos frigoríficos funciona de maneira muito semelhante, porém tem menor flexibilidade. Ela pode ser considerada uma “evolução do boi a termo”. O produtor vende seus animais para determinada indústria, com entrega por exemplo em outubro, pelo valor de R\$ 69/@. Emite-se uma CPR, uma ins-

tituição financeira compra esse papel, estabelecendo determinada taxa de juros e antecipa o dinheiro ao produtor. Após o abate dos animais, o frigorífico repassa o valor correspondente à transação à instituição financeira. Já a NPR (Nota Promissória Rural) permite antecipar recursos de vendas feitas no balcão, com 30 dias de prazo, caso surjam oportunidades de negócio inesperadas.

Existem, portanto, inúmeras formas de comercialização. O importante é conhecê-las e usá-las bem, trabalhando com o mínimo de riscos. A economista Fabiana Perobelli, da BM&F, aconselha o pecuarista a não colocar todos os ovos na mesma cesta: “o ideal é vender 50% da produção no físico e 50% no futuro, de forma a obter melhor preço médio, se possível fechando vários contratos, em períodos diferentes”. É o que faz Francisco Salles, de Valparaíso, SP: “Eu monitoro as ofertas todos os dias e quando acho que o preço está bom, fecho um determinado número de lotes e assim sucessivamente”. Como conseguiu ofertas satisfatórias, de até R\$ 66/@ para outubro, Salles travou 80% da produção (20.000 bois, em dois turnos) este ano. Com o preço assegurado, conseguiu negociar com os bancos recursos para a compra de gado magro e insumos, pagando juros, segundo ele, compatíveis com a atividade. Com isso, desistiu de engordar bois para terceiros.

Raças viram marca

Em busca de melhores preços, algumas associações de criadores também investem em programas de carne de qualidade, usando, como grife, o próprio nome da raça. O mais antigo é o Nelore Natural. Lançado em 2003, paga, por animal castrado, peso entre 17 e 19 arrobas, máximo de quatro dentes definitivos e acabamento superior a 3 mm de gordura, 2% acima do valor de mercado. O Programa Nelore



□ O criador de Hereford e Braford Walter José Pötter participa de dois programas – carne certificada Pampa e Delta G Sul.

Natural – parceria entre a Associação dos Criadores de Nelore do Brasil e os frigoríficos Independência e Marfrig – abateu, de 2003 até 2007, 3,240 milhões de cabeças. Desses, 1,358 mi-

lhão receberam bônus por qualidade.

O bônus de 2% – que dá em média R\$ 20 por cabeça – parece irrelevante, mas, num mercado em que se contam centavos, acaba pesando,

especialmente porque vem limpo. Pegando aleatoriamente os romaneios de um pecuarista que está no programa desde 2003 e vendeu até até agosto de 2007 37.951 cabeças e conseguiu classificar 15.208 bois, os coordenadores do programa – os zootecnistas André Locatelli, Lucas Ferriani e Guilherme Gonçalves Jr – fizeram as contas e se surpreenderam com o ganho: R\$ 312 mil em quatro anos. Detalhe: estimulado pelo programa, o pecuarista melhorou o padrão do gado e aumentou o percentual de animais premiados com bônus de 38,41% para 69,82%.

Lançado, também, em 2003, o programa Carne Angus Certificada – que remunera o produtor com um prêmio que pode chegar a 11% acima do valor de mercado de um boi de outras raças e não rastreado – já produziu 250 mil animais apenas no Rio Grande do Sul, onde a Associação Brasileira de Angus (ABA) tem parceria com a rede de Hipermercado Zafari/Bourbon e o Frigorífico Mercosul. Graças à parceria com o Marfrig, o Programa Carne Certificada Angus chegou este ano, também, nas regiões Sudeste e Centro-Oeste.

Em quatro anos, houve aumento das fazendas participantes de 15 para as atuais 260 e o número de animais abatidos por ano quase quintuplicou, passando de 20.000 em 2003 para 92.790 em 2006. “O resultado do estímulo dado pelo programa vai começar agora”, pontua Vivian Diesel Pötter, di-



□ Angus: 92.000 cabeças em 2006.

retora do Programa Carne Certificada Angus. “Muitos pecuaristas decidiram ampliar o rebanho depois do início do programa e esses animais começam a chegar aos frigoríficos em maior quantidade a partir de agora”, observa. “Não é só: os pecuaristas, estimulados pelo prêmio, passaram a melhorar a dieta do gado para produzir um boi que se enquadre nas normas do programa”, acrescenta.

É o que ocorreu com a AML Agropecuária, de Santana do Livramento, na região da fronteira do Rio Grande do Sul, que colocou no programa 4.000 matrizes em reprodução. Além de aumentar o plantel em serviço, mudou o manejo alimentar para acelerar a terminação. Hoje, os machos são recriados e terminados nos melhores pastos – campos melhorados e de pastagens artificiais no verão e pasto de aveia e azevém formados nas áreas de lavouras no inverno. Além do pasto, recebem suplementação no cocho com silagem de grão de milho úmido. Do total de 2.000 machos e 500 fêmeas terminados, 70% se enquadram como precoces, abatidos com idade entre 20 e 28 meses. Para José Azhaurly Macedo Linhares, o proprietário da empresa, administrada hoje pelo filho Marcelo Linhares e o genro Jorge Torrelly, o Programa Carne Certificada Angus vem ao encontro de que sempre pregou. “O programa junta pecuarista, frigorífico e varejo numa verda-

deira cadeia da produção e nela todos ganham, inclusive o consumidor, que tem acesso à carne de qualidade”, diz o pecuarista, de 78 anos.

Depois das idas e vindas, o Programa Carne Certificada Pampa das raças Hereford e Braford começa a se firmar. Entre maio de 2006 quando foi retomado e fevereiro (último dado estatístico fechado) deste ano, foram abatidos, no Frigorífico Mercosul e no Frigorífico Silva, 37.393 animais. O programa que aceita machos e fêmeas puros e cruzados Hereford e Braford com até seis dentes definitivos e exige carcaça com capa de gordura na carcaça de 3 a 4 mm de gordura, paga 3% pela qualidade (ou seja para animais que se enquadram no padrão do programa para peso, acabamento e tipo de carcaça e desde que pelo menos 70% dos lotes tenham padrão uniforme), 2% pela fidelidade de entrega e mais um valor fixo por animais rastreados (R\$ 15,00 por cabeça para os animais classificados como Premium C1, C2 e C3; R\$ 20 para os classificados como Classe Exportação e R\$ 25 para o tipo Exportação Plus).

Criador de Hereford e Braford e considerado um dos mais inovadores pecuaristas do País, o médico veterinário Walter José Pötter, da Estância Guatambu, de Dom Pedrito, na região da fronteira do Rio Grande do Sul, vê o programa como um prêmio para quem capricha na produção. Além da Carne Certificada Pampa, a quem entrega os novilhos machos, Pötter, que integra a aliança Delta G sul, negociou com a Churrascaria Vermelho Grill, que compra novilhas superprecoces pelo preço de macho top, o que, segundo o produtor, representa 10% acima do valor de mercado.

Com contrato fechado com a rede Pão de Açúcar, a raça Rúbia Galega, de origem espanhola, já conta com 32 fazendas espalhadas em 12 Estados. Na última estação de monta, o programa inseminou 45 mil matrizes. Além de receberem pelos machos de 12 a 20 meses e peso entre 16 e 20 arrobas o preço do Índice Esalq e fêmeas pelo preço de macho, a maior atratividade está no rendimento de carcaça de no mínimo 57%, segundo Eduardo Grandal, da GMC, empresa responsável pela importação de sêmen e pela organização da aliança com a rede de supermercados. ◀



□ Nelore: 1,35 milhão de bois premiados.