

Confinamento. A estratégia para crescer em um mercado globalizado e competitivo.



7 e 8
de março
2012

"Participantes do curso ganham a ferramenta PEGGESTOR CONFINAMENTO"

LOCAL
Hotel JP
Ribeirão Preto/SP

7º Encontro Confinamento

GESTÃO TÉCNICA E ECONÔMICA

A modernização das técnicas de manejo do rebanho é a peça chave para quem quer abrir espaço e avançar com inteligência no mercado globalizado.

Neste cenário, o confinamento é o foco da nova gestão. Mais que uma estratégia vital para otimizar o ciclo do boi, é um caminho sem volta para o futuro da pecuária nacional. Conheça a nova realidade, as perspectivas e ações de gerenciamento nesse campo.

E amplie seus movimentos e suas fronteiras na pecuária de corte.

PAINEL ECONOMIA E MERCADO

- A pecuária de corte brasileira e suas novas estratificações
- Perspectivas do mercado de commodities em 2012
- Pecuária do futuro: como será e como chegar lá?

PAINEL GESTÃO E MANEJO

- Manejo operacional de grandes confinamentos
- Estratégia de compra de boi magro e venda de boi gordo pela BM&F
- Gerenciamento da informação no confinamento
- Cruzamento industrial: eficiência produtiva e econômica no confinamento

PAINEL INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS

- Modulação dos custos e resultados do confinamento via promotores de eficiência alimentar
- Tecnologias em saúde animal para incremento da produtividade no confinamento
- Viabilidade técnica e econômica da flocculação de grãos no Brasil
- Eficiência biológica x resultado econômico no confinamento

MESA-REDONDA

- Risco compartilhado na cadeia de produção e atendimento do consumidor interno e externo

Rogério Goulart
Carta Pecuária
Lygia Pimentel
Bigma Consultoria
Moacir José
Revista DBO

PARTICIPAÇÕES MESA-REDONDA

Maurício Palma Nogueira
Bigma Consultoria

Danilo Grandini
Phibro
Fabiano Tito Rosa
Frigorífico Minerva
Fernando Saltão
JBS Confinamento Brasil

Realização

Patrocínio Master

Apoio

Patrocínio Premium

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES
(19) 3671 5107 - Bigma Consultoria

SITE OFICIAL DO EVENTO www.gestaoconfinamento.com.br

Desculpe o atraso em enviar o texto. Tivemos um falecimento em família. Não estava com cabeça para escrever.

Com quem conversei ultimamente, o mercado está assim. Estou reproduzindo somente as idéias gerais das conversas. Não são necessariamente minha opinião.

- A procura por pasto para aluguel está enorme. Está assim há vários meses. Entre as razões, problemas com pastos secos e precisando aliviar a fazenda.

- Muita gente levou fumo no confinamento ano passado. Não estão otimistas para esse ano. Dizem que vão ter que operar direitinho para dar resultado em 2012 com os preços que estão. Ou reduzir a quantidade de animais ou passar para um semi-confinamento no pasto.

- Bolsa. Que bolsa? Com quem conversei, bolsa virou assunto morto. Não há o menor desejo em sequer olhar para o mercado futuro, opinião de quem conhece e operava.

- Há bois gordos nos pastos. Muita gente segurando, dizem. Há um receio que daqui a pouco quem está segurando terá que desovar e “pedalar”, aproveitando a reposição atual, que está satisfatória.

- Fêmeas. Mercado de engorda de fêmeas com enormes oportunidades. Muito melhor que o do boi gordo.

- Custos de produção estão assustando. OK, aqui a base é pequena de gente. Algo entre R\$ 80 e R\$ 85 são os custos HOJE, me disseram. A arroba do boi gordo vale entre 86~90 reais fora de SP, então isso gera um líquido de resultado que varia entre um prejuízo de 1,5% ao ano e um lucro de 4% ao ano, livres de inflação. O pior são os custos projetados para 2012 — entre 90~95 reais. Aí a porca torce o rabo, dizem, pois o mercado futuro está negociando as bases fora de SP bem abaixo disso.

- A queda do boi magro é boa, mas não vai mais salvar 2012. Mesmo assim, se o ciclo virar em 2013, os preços atuais de reposição estão caros para ano que vem, dizem. Um cidadão chegou a dizer: “Se pudéssemos pular 2013 e 2014 e só voltar a operar em 2015, seria o ideal.”

Enfim, caro leitor, eis um panorama da pecuária de corte, hoje. Isso é a pecuária comercial, sem paetês,

Informe Publicitário

Soluções viáveis na suplementação de cria, recria e engorda!

“São mais de 15 anos de resultados que superam nossas expectativas, obtidos com a Nutreco FRI-RIBE em nossas fazendas de cria, recria e engorda. Resultados alcançados através da qualidade dos produtos e soluções técnicas recomendadas.”

Sr. Luiz Höhl, pecuarista.

feeding the future

Fazenda Barriguda São Domingos/GO
Fazenda Pica-Pau Mozarlândia/GO
Fazenda Meiajor Goandira/GO

Unidade Piauí Tel.: (86) 3220.1777
Unidade Ceará Tel.: (85) 3463.1678
Unidade Goiás Tel.: (62) 4014.3222
Unidade São Paulo Tel.: (16) 3952.9500
Unidade Minas Gerais Tel.: (35) 3821.9924

a Nutreco joint venture
www.nutreco.com

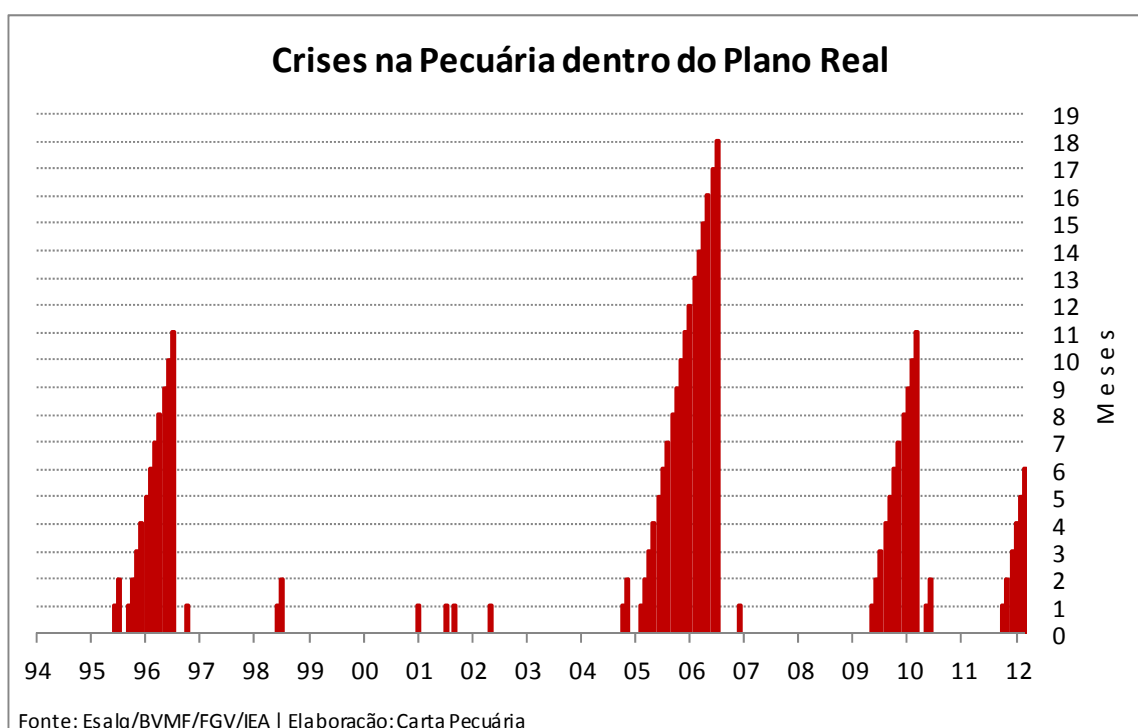
FRI-RIBE
www.fri-ribe.com.br

sem fru-frus, sem vaidade, sem safadeza e com gente que trabalha de fato com o boi/vaca há vários anos, entre Mato Grosso, Goiás, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Tocantins.

Não sei o que você acha, mas a sensação atual que pude perceber é uma sensação geral de desânimo e pessimismo. É um sentimento que nunca vi antes assim tão espalhado. A última vez que senti isso foi entre 1995~1996, ou seja, dezesseis anos atrás.

Esse é um retrato fiel da coisa? Não sei. Mas tenho sentido isso também em nossas próprias fazendas.

Isso se assemelha a uma crise na pecuária? Parece que sim. Observe o gráfico abaixo e repare na crise atual em comparação com as crises anteriores.



Esse gráfico meio que diz a coisa — foram onze meses ruins entre 95~96, 18 meses entre 05~06, 11 meses entre 09~10. Agora estamos com 6 meses ruins entre 11~12.

A história por detrás dessa coisa toda é a variação dos preços de venda e os custos de produção. Todas as crises da pecuária nessas quase duas décadas se deram por uma combinação de preços baixos de venda e/ou custos de produção elevados.

Essa é uma situação que o pecuarista não consegue escapar. Ele não tem como melhorar seus preços de venda muito acima dos atuais. Está certo que existem sistemas de bonificação, prêmios, mas eles atingem uma pequenínssima parcela da produção, caro leitor. Seria uma saída? Não, pois se se aumentássemos a

Informe Publicitário

Avaliações - Perícias - Diagnósticos - Projetos - Treinamentos
Conheça as soluções da Coan para a gestão competitiva do seu negócio

CO@N

16 8123 6252 - coanconsultoria@coanconsultoria.com.br - www.coanconsultoria.com.br

CONSULTORIA AVANÇADA EM PECUÁRIA

oferta de animais especiais, o prêmio pago por eles cairia. Mesmo que não caia, produzir um animal especial custa invariavelmente mais caro, o que pode, em alguns casos, não fechar a conta.

Quando se tem uma crise e os preços caem, normalmente é por aumento na oferta. Normalmente o que define isso é a oferta de vaca. Por isso que criei a frase: **“Quem manda no boi é a vaca.”**

Vários motivos levam a oferta aumentar. Pode ser por questões temporárias, como um clima muito ruim, um problema de aftosa. Por questões estruturais, de fluxo contínuo de gado aumentando, como uma virada no ciclo pecuário e um descarte de matrizes. Quando isso ocorre, seja temporária ou estrutural, há um aumento na oferta de carne no mercado, os preços para o consumidor caem e o consumo eventualmente aumenta e absorve esse excesso.

Até agora nesses últimos meses confesso para você que vinha obcecado olhando com uma lupa o atacado para enxergar se teríamos o mesmo comportamento. Queria ver os preços para o consumidor caírem, caro leitor. Até agora, nada.

Daí muita coisa se conectou na minha cabeça. O país está crescendo, a renda do trabalhador continua subindo, o desemprego caindo. Cenário ideal para aumento de consumo, certo? Ótimo para a pecuária!

Peraí, mas então porque estamos em crise? A bomba — a ironia da crise atual é que, de forma diferente das outras, onde oferta e demanda faziam o seu serviço, isso não está funcionando para a crise atual. Ou melhor, não é crise de oferta e nem de demanda o problema atual. O problema atual é o deslocamento da margem. A margem migrou, ou é isso que está aparentando, da ponta de cá da cadeia para a ponta final da cadeia — para quem tem contato direto com o consumidor.

Há tempos existe uma rixa entre produtores e frigoríficos. Acho que essa rixa desnecessária encobre o verdadeiro problema atual — existe um poder monstruoso de barganha na ponta final da cadeia, que eclipsa até mesmo os maiores frigoríficos. Os frigoríficos deverão melhorar suas margens em 2012, mas nada se compara ao que o supermercado ganha.

Traduzindo isso para português. O consumidor final não faz idéia da crise na pecuária. Para ele a carne não caiu de preço. Para ele a carne vem subindo sistematicamente desde 2003, com um repique fortíssimo em 2008 e em 2010. Hoje, o preço relativo à renda do consumidor está tão alto quanto estava no pico de 2010, quando a arroba em São Paulo chegou a bater 115 reais à vista.

Não sei qual a saída dessa situação.

Dizem que identificar o problema é metade dele resolvido. Então, o exercício de hoje é uma contribuição para tentar identificar o problema.

Minha opinião? Tenho uma dificuldade danada em aceitar tudo o que disse acima. Eu sei, eu sei, o que disse acima são os fatos, mas se o problema atual for mesmo o deslocamento da margem, é um problema

Informe Publicitário



DIAGNÓSTICO - CUSTOS - PLANO DE NEGÓCIOS - VIABILIDADE - MERCADO

CONHEÇA A BIGMA CONSULTORIA — NÓS PODEMOS AUXILIAR NOS RUMOS DE SEU NEGÓCIO
bigma@bigma.com.br - 19 3671 5107

inédito, e é isso que acho difícil de ver continuando. É claro que não estou dizendo essas coisas para a próxima semana, caro leitor. O mercado parece que quer virar para baixo no curto-prazo. Digo essas coisas para um horizonte mais amplo. Não sei se a coisa chegou no seu fundo do poço, a crise, quero dizer, mas para mim é difícil enxergar uma pecuária se mantendo em um equilíbrio tão precário quanto o atual. Nunca vi isso antes.

Estou pessimista? Você achou o que escrevi como sendo pessimista? Não ache. Na realidade, é até reconfortante ver tanta gente pessimista no mercado como um todo. E não só entre pecuaristas, devo salientar. Na indústria de ração, frigoríficos, corretoras... todos estão assustados com a situação atual. Isso mostra que existe uma unanimidade baixista, e isso gera um potencial sinal de virada na maré no futuro, se identifiquei esse sentimento corretamente. Se identifiquei corretamente, na bolsa, principalmente, isso tudo abre um enorme flanco para posições direcionais.

Gostaria de ouvir sua opinião sobre o mercado. Você está otimista? Pessimista? Esse debate está sentindo falta da sua voz.

MOVIMENTAÇÃO DO MERCADO: Boi -- Indicador ESALQ/BVMF do boi, que mede a variação dos preços da arroba no Estado de São Paulo, fechou a semana com -0,91 a R\$ 97,13 à vista. Cotações em R\$ por arroba.

A média móvel de 5 dias fechou em R\$ 97,94. O contrato de fevereiro/12 fechou com -0,56 a R\$ 96,22. A diferença hoje entre o contrato de fevereiro e a média é -1,72.

O contrato que vence em março/12 fechou com -0,72 a R\$ 94,90; abril/12 -1,07 a R\$ 94,60; maio/12 -0,78 a R\$ 94,16.

Todos os vencimentos estão cotados à vista com o fechamento da sexta-feira e com a indicação semanal da variação de preços.

Bezerro -- Indicador ESALQ/BVMF de bezerro, que mede a variação dos preços no Estado do Mato Grosso do Sul, fechou a semana com -6,10 cotado a R\$ 722,76 à vista. Cotações em R\$ por bezerro.

A arroba do bezerro desse indicador subiu 2 reais e vale R\$ 114,00.

Todos os vencimentos estão cotados com o fechamento da sexta-feira e com a indicação da variação semanal.

Taxa de Reposição¹ -- Um boi gordo compra hoje 2,22 bezerras, sem mudanças na semana.

Dólar -- Dólar comercial fechou com +0,47% a R\$ 1,725. Dólar futuro com vencimento no início de março fechou com +0,34% a R\$ 1,732; abril fechou com +0,36% a R\$ 1,745.

Juros -- A taxa de juros do governo (SELIC) está hoje em 10,50% ao ano.

Inflação -- IGP-M de janeiro +0,25%. Acumulado no ano² +0,25%. Acumulado nos últimos 12 meses³ (fevereiro-11 a janeiro-12) 4,45%.

Assim como os contratos de boi e bezerro se encerram pelo preço dos seus respectivos indicadores, o dólar

se encerra pelo preço do dólar do Banco Central nas datas acima indicadas.

Frigoríficos⁴ -- A arroba nos frigoríficos foi cotada hoje em São Paulo ao redor de R\$ 97,00; no Mato Grosso do Sul, Dourados a R\$ 90,00 (Base -7,2%) e em Campo Grande ao redor de R\$ 90,00 (Base -7,2%).

A arroba em Goiânia foi cotada ao redor de R\$ 86,00 (Base -11,6%).

Em Cuiabá está em R\$ 87,00 (Base -10,3%).

No sul do Tocantins a arroba foi cotada em R\$ 87,00 (Base -10,3%). No Triângulo Mineiro ao redor de R\$ 90,00 (Base -7,2%).

¹ Considerando os valores nominais dos indicadores da ESALQ/BVMF.

^{2 e 3} Somatória com Juros Simples.

⁴ Fonte completa dos preços da arroba nos frigoríficos à vista e livre do Funrural: Informativo Boi na Linha, da Scot Consultoria.

CONCLUSÃO: Escalas de abate estão aumentando. Há oferta de animais, aparentemente, mesmo nos preços atuais. O bezerro, depois do susto de baixa recente, subiu. Parece que não quer dar o braço à torcer com tanta facilidade.

Até semana que vem.

Abraços,

Rogério Goulart

Carta Pecuária. Melhore sua Comercialização de Gado.

Editor: Rogério Goulart

Periodicidade semanal.

A Carta Pecuária é uma contribuição semanal no debate sobre as ferramentas de análise de mercado e negociação da pecuária brasileira.

O texto aborda especialmente discussões sobre o segmento de engorda de bovinos e suas possíveis formas de negociação: mercado físico e também mercado futuro. Nessas análises são utilizadas diversas ferramentas técnicas de mercado, tais como gráficos, e também há o extensivo acompanhamento da dinâmica da oferta vs. demanda de animais acabados (machos e fêmeas) para os frigoríficos.

O intuito é divulgar, democratizar e ampliar os conhecimentos dos envolvidos na cadeia pecuária brasileira. Sinta-se livre para ler, opinar e, se achar interessante, divulgar para seus amigos.

Comentários, considerações e sugestões? Gostaria de indicar alguém para receber esse texto? Escreva para cartapecuaria@gmail.com

Gostaria de anunciar seu produto ou marca nessas páginas? Entre em contato pelo cartapecuaria@gmail.com



Câmara do Boi

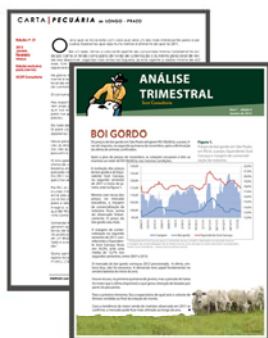


Associação de Profissionais
da Pecuária Sustentável

Uma visão macro, com foco nos
detalhes que fazem a diferença

Análise Trimestral da Scot Consultoria + Carta Pecuária de Longo Prazo

Análises estratégicas de longo prazo para a pecuária de corte
por **Scot Consultoria** e Rogério Goulart



Ferramentas essenciais
para bons negócios por
apenas: R\$ 99,00



fonte: carta pecuária



Adquira o seu, acesse:
www.scotconsultoria.com.br
ou ligue para 17 3343 5111