



O **Encontro de Analistas da Scot Consultoria** começará às 8:30 hs de sexta-feira (9/11).

A Scot Consultoria transmitirá ao vivo via Google Docs, *twitter* e *facebook*. Confira.

O grande dia chegou, o auditório da Dow está movimentado e as expectativas são grandes.

Em poucos instantes daremos início ao Encontro de Analistas da Scot Consultoria.

Neste momento o diretor da Scot Consultoria, **Alcides Torres**, está conduzindo a abertura do Encontro. Ele será o moderador.

O evento será dividido em 6 blocos de 40 minutos, sendo cada bloco composto por um tema diferente.

No primeiro tema iremos abordar o Mercado do boi gordo e reposição.

Os analistas convidados são: **Gustavo Aguiar (Scot Consultoria)**, **Luciano Vacari (Acrimat)**, **Sérgio De Zen (Cepea)**, **Leandro Bovo (Bes Securities)**, **Flávio Abdo**

(Fazenda Conforto), Fábio Dias (Agropecuária Santa Bárbara), Fabiano Tito Rosa (Head Research Minerva) e César Vieira (Dow).

Primeiro bloco: Mercado do boi gordo e reposição

O moderador Alcides Torres, neste momento, está fazendo um apanhado geral sobre a pecuária brasileira. “Nossos índices zootécnicos estão entre os melhores do mundo. A revolução tecnológica no campo, atualmente, é imensa. Não tínhamos calcário, logística, etc”, diz Alcides.

Neste momento, Hyberville Neto, Analista da Scot Consultoria, resumirá o assunto abordado no bloco. Um apanhado geral do ocorrido em 2012 no mercado do boi gordo.

Hyberville Neto:

“No primeiro semestre as fêmeas compuseram 44% dos abates no país. A disponibilidade interna de carne bovina passou de 5,8 milhões para 6,2 milhões de toneladas equivalentes de carcaça.

Entre abril, maio e junho, no Brasil Central, houve uma maior disponibilidade de chuva, favorecendo o rebanho nesta região.

De janeiro a outubro o preço médio do boi gordo foi 4,1% maior em SP, comparando com 2011. A relação de troca com o boi gordo foi 1,1% menor do que em 2011.”

O assunto agora é a **escassez de bezerros**.

Flávio Abdo:

Existem regiões com muita dificuldade na compra de bezerros. É de suma importância a parceria para aumento de produção nas propriedades.

Gustavo Aguiar:

A situação pode piorar, a procura será crescente. O criador mais especializado irá sobressair.

Leandro Bovo:

A abertura de novas áreas está difícil, implicando numa pecuária produtiva especializada. Cada vez mais a cria será o fator chave para a pecuária do futuro, entretanto será necessário um remanejamento da forma de remuneração para que o criador não se desestimule a produzir.

Fábio Dias:

O sistema de cria é muito mais difícil do que o de recria e engorda. O nível atual de rentabilidade ainda não a torna atrativa.

Alcides Torres:

Fábio, você acha que o Pará irá substituir o Tocantins na oferta de bezerros?

Fábio Dias:

O sudeste do Pará é extremamente produtivo. A agricultura está caminhando mais rápida nesta região.

Sérgio De Zen:

O Brasil tem uma menor produtividade, quanto às suas vacas, em relação a outros importantes países pecuários. O Nordeste do Brasil não consegue produzir efetivamente, devido ao seu clima semi-árido, enquanto que os EUA e a Austrália conseguem produzir bezerro nas mesmas condições.

O boi gordo que entrar no mercado esse ano, teve origem de um bezerro valendo R\$800,00, ou seja, mais de 50% do custo será com bezerro.

Fábio Dias:

Mas o pecuarista irá comprar bezerros de R\$600,00.

Luciano Vacari:

Se o investidor ganhar dinheiro com a produção de boi gordo, o criador não irá ganhar, e vice-versa. Esse é o mercado. Há a necessidade da criação de um mecanismo de valorização da cria, senão, haverá sim, um apagão da cria no Brasil, ou seja, vai faltar bezerro.

Fabiano Tito Rosa:

O bezerro é o produto da pecuária que mais valorizou nos últimos anos. A produtividade, por incorporação de tecnologia, tem muito que crescer ainda no Brasil. A revolução, pela IATF, ainda não foi vista no Brasil. Os EUA também passam pela dificuldade do Brasil, comprando bezerro do México. Nós frigoríficos, estamos muito distantes do criador.

Alcides Torres para Fabiano Tito Rosa:

A procura por animais de reposição foi menor devido à seca?

Fabiano Tito Rosa:

A seca segurou um pouco o mercado de reposição. Caiu a liquidez. A reposição para confinamento, ao contrário do que muita gente comenta, tem bastante liquidez. No Brasil como um todo, o mercado de confinamento aumentou. O mercado está voltando a se aquecer.

Alcides Torres para César Vieira:

Até que ponto o mercado do milho e soja afetou o crescimento do mercado do boi gordo?

César Vieira:

Quanto a tendências, não dá para afirmar nada. A situação para os confinamentos é preocupante. Se o clima correr bem, o mercado tende a acalmar.

Flávio Abdo:

Com a alta do preço dos grãos, os confinadores irão repensar muito suas projeções para o futuro.

O clima esquentou na discussão sobre o ágio do bezerro.

Luciano Vacari:

A moeda da pecuária é o bezerro. Enquanto tivermos a lógica de que o confinamento é a salvação da pecuária e da agricultura mundial, com os confinadores querendo pagar barato na sua matéria prima, a crise continuará.

No Brasil, 85% do abate vem do pasto.

Gustavo Aguiar:

O ágio médio do bezerro, é de 10 a 15%.

Sérgio De Zen:

Em nossos estudos, essa margem muda em cada região do país. A oscilação dessa margem é extremamente heterogênea, não dá para generalizar. A eficiência é a chave da questão.

Alcides Torres pergunta: Qual seria o preço do bezerro ideal? Quem irá produzir no futuro, pecuarista ou agricultor? A tecnologia reduz o custo do produtor, por quê a maioria dos produtores não a usa?

Fábio Dias:

Você precisa ser muito eficiente em cria. Ter em torno de 70 a 72% de desmama, vendendo pesado.

O mercado é soberano, se alguém está pagando mais pelo boi magro é porque o confinamento está rendendo mais.

Gustavo Aguiar:

Falta gestão ao pecuarista, para ele implantar as tecnologias necessárias. O agricultor sabe o seu custo, na pecuária isso é difícil.

Luciano Vacari:

Não acho que o problema seja gestão. O fator limitante para acesso a tecnologia é renda. A renda é fator limitante. O aumento de produtividade está ligado ao aumento de política pública (financiamento).

Gustavo Aguiar:

Não discordo, mas com a gestão é que o pecuarista enxerga a importância da tecnologia.

Fim do bloco.

Segundo bloco - Exportação

O analista da Scot Consultoria, **Alex Lopes**, está fazendo uma breve introdução sobre o tema.

Alex Lopes:

O Pará é responsável por 90 a 95% do total das exportações de bovinos vivos do Brasil.

Em relação ao ano passado, houve crescimento da exportação em 7%, devido a melhora do câmbio.

Há uma grande concentração de compradores.

Alcides Torres pergunta: O que esperar da Índia em relação a exportação de carne bovina?

Flávio Abdo:

A Índia exporta principalmente para China e Egito. É preocupante porque a Índia está avançando em parte do nosso mercado.

Fabiano Tito Rosa:

No segundo semestre, os números de exportação do Brasil estão bons. O Brasil vem recuperando o espaço no mercado internacional de carnes. A carne voltou a ser competitiva. Antes, estávamos produzindo menos, com um custo mais alto. O Brasil irá exportar mais que EUA e Austrália. A Índia é o maior exportador, se levado em conta a exportação de búfalos. A Índia incomoda no mercado de carnes menos nobres. A Índia produz carne barata, mas com pouca qualidade.

Parece que o Brasil está conseguindo manter e até ampliar o seu espaço no mercado

externo. Precisamos exportar pelo menos 90 mil toneladas por mês.

Flávio Abdo:

O Brasil poderia focar em mercados que pagam mais pela carne.

Fábio Dias:

Precisamos encarar de frente o problema de qualidade e preço.

Gustavo Aguiar:

A possibilidade de expansão das exportações indianas é enorme. O Brasil precisa abrir mais mercados.

Luciano Vacari:

Nós somos extremamente dependentes dos nossos compradores. O produto da Índia chega mais barato no mercado. Precisamos rever o posicionamento do Brasil no mercado externo. Precisamos decidir, se queremos ser a China do mercado exterior de carnes, ou se queremos ser o Uruguai do mercado exterior.

Sérgio De Zen:

Conhecemos muitos frigoríficos ao longo dos últimos anos. A carne brasileira nunca foi vendida, sempre foi comprada. A Índia produz como o Fabiano falou. A carne é ruim, misturam búfalo com vaca. Queremos disputar mercado com esse tipo de indústria? Não dá. Quem assusta no mercado internacional a médio e longo prazo, é a África do Sul. Eles possuem tecnologia e uma boa indústria.

Flávio Abdo para Sérgio De Zen: Há empenho do governo para ajudar a ABIEC, por exemplo, na entrada em mercados estrangeiros?

Sérgio De Zen:

Há um empenho, com ressalvas.

Fábio Dias:

A JBS não pode avançar o sinal e barrar um interesse comum do mercado pecuário brasileiro. O sistema avícola não é neo-escravo. É um sistema que demonstra a força da indústria avícola brasileira.

Luciano Vacari:

Se o governo brasileiro não atrapalhasse, ele já estaria ajudando. Recentemente o governo expulsou os árabes, que acompanham o abate destinado a aqueles países, por exigir visto de trabalho. Absurdo.

Fabiano Tito Rosa:

Os EUA terão um déficit gigantesco no mercado de carne este ano, favorecendo o Brasil.

Fábio Dias:

Estamos no Pará e vendo a exportação de bovino vivo de perto. Há 2 semanas atrás venderam boi, para abater em Marabá - PA, mais caro que em São Paulo, isto nunca havia acontecido. O pessoal está comprando vaca, e isso irá favorecer o apagão do bezerro. Barreiras de tributos internas causam grandes problemas para a pecuária.

Alcides Torres:

Exportar carne agrega valor para o frigorífico. E exportar bovino vivo agrega valor para o pecuarista.

A Venezuela importa gado, porque a sua pecuária está deficiente.

Luciano Vacari:

No MT, o investimento em logística vem acontecendo. Dentro de 2 anos, no máximo, vai ser realidade. O fluxo de exportação vai se inverter. O Pará conseguiu exportar boi em pé, ótimo. Manobras fora do mercado, como a taxa de 30% da exportação de bovino vivo, não podem ser permitidas.

Fabiano Tito Rosa:

A exportação de gado vivo é fantástica. Complementa a exportação. É um nicho e nunca terá uma participação expressiva no total exportado, mas sempre será importante.

Pergunta: O Brasil vai conseguir exportar carne *in natura* para os EUA?

Fabiano Tito Rosa:

Todo ano ouvimos essa conversa. O mercado nunca esteve tão favorável, dado a situação do mercado norte-americano. Mas não dá para afirmar.

Fim do bloco.

Pausa de 20 minutos.

Terceiro bloco - Macro Economia

Hyberville Neto, da Scot Consultoria, apresentará um pouco de Macro-economia antes da discussão.

O ano foi caótico na Europa. Segundo os EUA, o ano de 2013 irá começar em recessão.

Atualmente, as projeções apontam para crescimento do PIB brasileiro em 1,5%.

O governo brasileiro cortou as taxas de juros. Começou o ano em 11,00% e agora está em 7,25%.

Essas medidas favoreceram os 15% de aumento na inadimplência no Brasil.

Pergunta que não foi respondida no segundo bloco: Por quê os frigoríficos não fazem campanha para fomentar o consumo de carne?

Fabiano Tito Rosa

O Brasil consumiu 38kg per capita de carne, em média, no último ano. Uma das taxas mais altas do mundo.

Quem faz campanhas em outros países é a cadeia como um todo, e não somente o

frigorífico. Os produtores, frigoríficos e o varejo têm que participar.

Luciano Vacari:

Eu acrescento nessa cadeia os insumos também. Eles também são responsáveis pelas campanhas.

Leandro Bovo:

Temos que tentar ganhar o terreno que perdemos para o consumo de frango.

Luciano Vacari:

Por quê não podemos consumir 70kg per capita de carne bovina como a Argentina consome? Por quê não podemos tratar a carne bovina como assunto nacional semelhante ao que acontece na Argentina?

Sérgio De Zen responde sobre o impacto da redução de juros na cadeia da carne:

Essas ferramentas funcionam, mas a curto prazo. Na Europa por exemplo, essas ferramentas tradicionais não estão funcionando. Trabalhos mostram que, se a renda da população aumentasse em 1997 em 10%, o consumo de carne aumentaria 9,6%. Em 2008, se a renda aumentasse 10%, o consumo de carne só aumentaria 6%. Isso mostra que o consumo já está estabilizado, ou seja, se a renda aumentar o consumo não irá aumentar. Concluimos que não venderemos carne em quantidade e sim em qualidade. Teremos que vender carne rotulada, com a cadeia inteira comprometida e unida para que haja sucesso.

Metade do PIB uruguaio depende da carne bovina, logo a preocupação com *marketing* para estimular o consumo.

Público:

Minha opinião é que somos incompetentes em juntar a cadeia.

Luciano Vacari:

O varejo não tem uma responsabilidade e culpa nessa taxa de elasticidade e o alcance de seu limite?

Nos últimos anos a carne no varejo teve uma variação muito alta. Eu chamo isso de política irresponsável do varejo.

Sérgio De Zen:

É por isso que o varejo perde mercado. Os açougues crescem cada vez mais. No meu ponto de vista, o grande varejo tem uma estratégia para a carne. A estratégia de venda é suicida, kamikaze.

Fabiano Tito Rosa:

Estamos trabalhando com o pequeno e médio varejo para evitar essa estratégia kamikaze.

Fábio Dias:

Acho que no Brasil existe muita demanda escondida nas classes mais baixas.

Sérgio De Zen:

É claro que se a economia cresce 7% como em 2010, o consumo aumentará. Existem padrões de consumos. Há o crescimento da alimentação fora de casa, principalmente industrial.

Fabiano Tito Rosa:

Em relação ao Nordeste, o grande problema é a informalidade.

Flávio Abdo:

Deveria haver um equilíbrio maior entre a venda de carnes no mercado interno e externo.

Alcides Torres:

Em crise global, o pecuarista e a indústria sentiram o prejuízo, mas o varejo continuou vendendo e mantendo o preço.

Fim do bloco.

Quarto bloco - Desafios à pecuária

Alex Lopes está falando um pouco sobre o assunto.

Existem inúmeros desafios para a pecuária atualmente.

O primeiro deles é o código florestal, depois pressão econômica, queda na receita e a competição com a agricultura.

Alcides Torres:

Uma grande pecuarista gostaria de vir ao encontro, mas não pôde sair, pois teve permanecer na fazenda. Com a iminência da invasão indígena em sua propriedade.

Pergunta: Como o êxodo rural e a qualidade da mão de obra afeta a pecuária?

Flávio Abdo:

Hoje, na região da fazenda, temos mais de 100 funcionários e não temos muito problema.

Fábio Dias:

É nessas horas que eu vejo que confinamento não é fazenda. Em confinamento há a possibilidade do funcionário morar na cidade. Para nós, a realidade é diferente. Não conseguimos contratar. Falta mão de obra. As fazendas no Pará são longe da cidade. As pessoas querem fazer faculdade. Não conseguimos manter funcionários.

Flávio Abdo:

Mas e os investimentos de vocês em tecnologia e conforto, por exemplo?

Fábio Dias:

As fazendas são muito longes da cidade.

Luciano Vacari:

Flávio sua fazenda deve ser no centro da cidade de SP. Não conheço um nível de satisfação como o seu. Antigamente os ensinamentos de pai ajudavam os filhos a aprender o manejo de gado. Hoje isso é trabalho infantil. O mecanismo legal de hoje não permite que a mão de obra seja treinada.

Fabiano Tito Rosa:

Estamos com 5 a 6% de desemprego no Brasil. Estamos com quase um pleno emprego. Está sobrando vaga e está faltando gente qualificada. No caso da indústria, na linha de desossa, não existe mão de obra.

Sérgio De Zen:

Hoje se o empregado quiser ensinar um filho a andar a cavalo por exemplo, o fazendeiro tem que proibir, por correr o risco de ser taxado de trabalho infantil.

Perguntas: A saída da cadeia seria o pagamento por produtividade? O que é mais viável, mudar a atividade ou incrementar em tecnologia?

Leandro Bovo:

No mercado de *commodities* a tendência é você produzir mais e receber menos. Dentro desse ambiente, a forma de sobreviver é produzir mais com menos gasto.

Fábio Dias:

Existem tecnologias que, perigosamente, não aumentam a produção. Pior, aumentam o custo.

Leandro Bovo:

Quem é menos eficiente sai da atividade. Isso é regra.

Alcides Torres:

Uma informação. É real a queda no número de pecuaristas nos últimos anos.

Fábio Dias:

Quem possui o ativo da fazenda tem que definir o que quer. Neste ano plantamos, temos sistema de ciclo completo e fizemos de tudo para melhorar a atividade. A produção de animais vai ser boa pra quem for competitivo. Para alguns, vai ser ruim, então, é necessário buscar alternativas.

Leandro Bovo:

A pecuária é apaixonante. Tem gente que acha um absurdo sair da pecuária.

Fábio Dias:

A mudança que apavora.

Luciano Vacari:

Se você vai analisar a atividade, você tem que analisar os agentes dessa atividade também. Cobrar o empreendedorismo do pecuarista é um pouco injustiça. O pecuarista sempre foi conservador e vai permanecer assim. Quem saiu da pecuária foram os criadores que tinham outra forma de renda (dentistas, médicos, etc). Foram “engolidos” pelos grandes.

Existem grandes pecuaristas hoje que começaram do zero. Isso mostra que o pecuarista sabe o que está fazendo, mas tem o tempo dele, assume os riscos de acordo com a avaliação dele. Para quem assume os riscos da agricultura, a pecuária é uma terapia. Os riscos são bem menores.

Sérgio De Zen:

Quem tem 1 U.A por ha, ganha pouco mas ganha. Quem tem 3 U.A por ha, ganha com margens vistas na agricultura. Existe aquele que quer saltar da baixa tecnologia para a alta. E ai ele assume o risco visto na agricultura.

César Vieira:

A pressão do mercado exige que o pecuarista tenha rentabilidade.

Fábio Dias:

Não existe mais aquele negócio basicamente imobiliário de 40 anos atrás. A justificativa de anos atrás do baixo ganho com a atividade era o rendimento imobiliário das propriedades.

Alcides Torres:

Nos EUA existem muitos arrendadores de pasto. Isto também deve ser visto aqui no Brasil.

Pergunta: Qual a principal dificuldade para o pecuarista? (Mão de obra, código florestal, crise externa, etc)

Leandro Bovo:

Eu acho que a dificuldade é a gestão. Ela acaba sendo genérica, envolve tudo. Envolve o dono da fazenda, como empresário e não aquele que tem a fazenda como lazer. Esse empresário tem de estar por dentro do mercado, de forma rápida. Hoje o mercado é muito rápido. O desenho que tínhamos do mercado de confinamento em maio era um mar de rosas. Com o problema climático norte-americano, a coisa se inverteu. Em 15 dias o cenário ficou péssimo.

Fábiano Tito Rosa:

O Brasil possui condições naturais para produzir e mercado interno forte. São vantagens competitivas. Porém, o restante só atrapalha. Ai está o que se chama de custo Brasil. Para a indústria, um grande problema é a monetização do crédito. Esse crédito fica parado e não vira dinheiro.

Gustavo Aguiar:

“Fora da porteira é necessário representatividade, instituições fortes nos moldes das existentes nos EUA e na Austrália. Dentro da porteira, gestão e planejamento.”

Luciano Vacari:

O grande desafio é trazer a renda para a atividade. Com renda eu trago tecnologia e consultoria melhorando meu modelo de produção.

Sérgio De Zen:

Dentro da porteira precisa ter muita capacidade gerencial, financiamento e crédito. Precisamos observar que a pecuária é uma atividade de longo prazo. Fora da porteira precisamos aprender a vender nossa carne.

Fábio Dias:

Pra mim o problema é a logística.

Fim do bloco.

Teremos um almoço agora e posteriormente teremos mais dois blocos.

Quinto bloco - Ferramentas de negociação e frigoríficos

Hyberville Neto, da Scot Consultoria, irá introduzir sobre o assunto do bloco.

Houve um aumento de 40% nos preços de milho.

O mercado futuro passou de R\$95,00 para R\$104,30 entre 12/7 e 10/9, apreciação de 9,8%.

As margens de comercialização dos frigoríficos estão maiores em 2012.

Os 3 maiores frigoríficos possuem 31% da capacidade estática de abate.

Pergunta: As margens historicamente boas dos frigoríficos devem persistir?

Fabiano Tito Rosa

O atual ciclo pecuário favorece a indústria. No ciclo passado houve valorização da arroba e foi um período difícil para a indústria. Nesse período, as crises pioraram a situação da indústria. Hoje há uma sequência de melhora de margem, prevista para 2013 e 2014. A indústria de carne bovina está sendo favorecida pela alta dos grãos e, por conseguinte, pela crise nos setores concorrentes. O preço alto do suíno e médio de frango vai favorecer o consumo de carne bovina no final do ano.

Alcides Torres:

A pecuária é a única atividade com produtividade mínima exigida por lei.

Luciano Vacari:

No início do governo Lula houveram políticas de reforma agrária. Neste momento veio a tona a discussão sobre o índice de produtividade do INCRA. Há uma corrupção tremenda dentro do INCRA, onde técnicos subornam agropecuaristas.

Pergunta: Qual a ferramenta é mais utilizada pelos pecuaristas? Quais as vantagens e desvantagens? Como isso auxilia no confinamento?

Flávio Abdo:

Normalmente há parcerias com frigoríficos. Utilizamos as ferramentas de *hedge* e seguros. Separamos verbas para compra de opções. Essas ferramentas são extremamente necessárias para a garantia de margens, garantia do negócio. Há uma necessidade disso. Estamos preocupados como ninguém. Não podemos esperar uma alta do preço da arroba do boi gordo.

Leandro Bovo:

O pecuarista utiliza mais o boi a termo, pois ele já garante a escala e o diferencial de base. Não há uma regra, nem qual ferramenta é mais adequada. Normalmente para o típico pecuarista, o boi a termo é o mais fácil.

Sérgio De Zen:

A pior opção é quando o pecuarista faz o boi a termo sem fixar o preço.

Discussão do público sobre o boi a termo.

Fabiano Tito Rosa:

Eu não acho que o boi a termo baliza o preço do boi.

Hoje, no Minerva em SP, as escalas estão fechadas em novembro por conta do boi a termo. O pouco que eu preciso comprar eu abro o preço abaixo do mercado. Meu preço

não está formando o indicador. Quem forma o indicador são os preços pagos pelos menores frigoríficos.

O mercado de carne bovina no Brasil não é concentrado. Há uma concentração regional apenas. Pará e Mato Grosso são exemplos.

Boi a termo é relativamente pouco usado. Não é feito no Brasil inteiro.

Luciano Vacari:

O boi a termo influencia sim na formação de preços. Há concentração sim da indústria da carne bovina.

Fabiano Tito Rosa:

Em SP, há pulverização da indústria frigorífica.

Sérgio De Zen:

A concentração da indústria só é danosa quando existe poder de mercado. No boi, ele é relativo. O poder de mercado é maior em regiões com confinamento.

Fabiano Tito Rosa:

O minerva tem 3% da capacidade do abate no país.

César Vieira:

Em primeiro lugar, o pecuarista precisa conhecer as alternativas de ferramentas de venda. Se ele conhecer as alternativas, haverá muito mais independência, permitindo uma negociação com mais tranquilidade.

Leandro Bovo:

Confinamento é “tomate maduro”. O boi entrou ali e tem data pra sair. É muito arriscado você colocar um boi no confinamento e não usar as ferramentas de negociação.

Pergunta: Qual o preço médio para a arroba do boi em 2013? Há concentração de mercado também nos pecuaristas?

Gustavo Aguiar:

O ciclo de baixa é sempre visto com pavor. Mas não é assim que funciona. A baixa no preço da arroba é mais sentida no penúltimo e último ano de ciclo pecuário, onde o pecuarista coloca o pé no freio e abate mais vaca. Acredito em preços médios parecidos com a média desse ano.

Leandro Bovo:

A tendência em qualquer mercado é a concentração. Começa no varejo, passa pela indústria e chega no pecuarista. Há um limitador natural para a concentração de pecuaristas.

Pergunta ao Fabiano: Não houve contrato a termo no começo do ano. Por quê?

Fabiano Tito Rosa

Quase não há contrato a termo em época de safra. O contrato a termo é mais usado por confinadores, ou seja, por quem assume mais riscos. O nosso desafio na indústria é estender essa ferramenta ao pecuarista tradicional, de pasto. Eu preciso mais dela na entressafra.

Fim do Bloco.

Sexto e último bloco - Varejo

Alex Lopes, analista da Scot Consultoria, apresentará alguns números do varejo.

No varejo veremos o que realmente é margem.

Temos margens do varejo próximas do 100%.

Em dezembro há um esticamento de margem do varejo.

Existem cortes que o varejo atinge 101,89% de margem.

Nos últimos dez anos o PIB da população do Brasil tem crescido. Segundo a Assoc. Paulista de Supermercados, as classes D e E são as que mais crescem em consumo do país.

Açougue é o segundo setor em importância dentro do supermercado. A carne fica no último setor do supermercado como atrativo.

A elasticidade de renda da carne bovina é muito maior do que a da carne de frango.

Pergunta: Qual o principal balizador de preço da carne bovina no varejo?

Sérgio De Zen

É muito difícil essa conta. Mas o balizador para mim é a falta de uma política de venda de carnes. Eles são vilões deles mesmo. Qualquer indústria (carro, móveis, etc) monta algo, mas a indústria do frigorífico desmonta, por isso, existem poucos trabalhos.

Fabiano Tito Rosa:

No minerva vendemos mais carne desossada. A gente até compra carne. A capacidade de desossa do minerva é maior do que a capacidade de abate. O consumo de carne é sazonal. Com o atendimento (2 vezes na semana) e linha de crédito eu agrego vendas para o pequeno e médio varejista. Eu fidelizo esse varejista através da venda de outros produtos além da carne bovina, venda casada.

Flávio Abdo:

O número de frigoríficos que estão quebrando diminuiu e muito de muitos anos para cá. Isso é um bom sinal.

Luciano Vacari:

Até porque não sobraram muitos.

Sérgio De Zen:

O corte dianteiro é menos afetado pela sazonalidade. A picanha tem muita sazonalidade. Existe sazonalidade de final de semana, feriado, etc.

Luciano Vacari:

Essa sazonalidade está ligada ao destino. Eu não enxergo no frigorífico uma vontade

de romper a barreira com o varejo. Ele aceita as margens varejistas. Precisamos ter mais regras no nosso negócio. Não há normas. Muita gente perde dinheiro com isso. Eu acredito muito em algo similar com o Consebov.

Sérgio De Zen:

Nesse ponto, por trás da discussão, está a relação de preço produtor-frigorífico. Há um trabalho para fixação de preço da carne no Brasil. Busca-se uma integração do preço de carne no Brasil e Uruguai. Nós temos um mercado futuro sendo único no mundo. A Austrália tentou 3 vezes montagem de mercado futuro, em vão. Falta volume. No Brasil temos volume tanto interno quanto externo de venda de carne.

Luciano Vacari:

O problema na bolsa é a questão do diferencial de base.

Sérgio De Zen:

Há problema de desvio de preço em Goiás, Mato Grosso e Pará. Em alguns estados vendas de sêmen e forrageiras foram maiores em alguns estados, indicando uma reforma e/ou investimento. O Uruguai quer fixar preço de boi com a bolsa de São Paulo. A mudança no diferencial de base é muito complicada, demoram meses.

Gustavo Aguiar:

As mudanças estão acontecendo muito rápidas.

Leandro Bovo:

O diferencial de base oscila. Teríamos que se preocupar se a oscilação fosse sempre em uma direção só.

Leandro Bovo:

Uma forma do pecuarista administrar o diferencial de base é a utilização do boi a termo.

Gustavo Aguiar:

Diferencial de base é a diferença de preço entre as praças do boi gordo e a praça de SP.

Fim do Bloco.

Considerações finais dos analistas.

Público satisfeito com a riqueza de informações, com a certeza de este dia ter gerado conhecimento para tomadas de decisões futuras na pecuária de corte.

Obrigado.