



No próximo dia 28 de novembro, sexta-feira, acontece o Encontro de Analistas da Scot Consultoria 2014. Você acompanhará por aqui, em tempo real, o que de melhor acontece no evento.

Logo mais às 9 horas da manhã, começa o Encontro de Analistas.

O primeiro bloco do Encontro será “Macroeconomia e seus reflexos na pecuária.”

Participarão Alcides Torres (Scot Consultoria), Alexandre Mendonça de Barros (MBAgro), Décio Zylbersztajn (PENSA/USP), Felipe Miranda (Empiricus Research), Giovana Araújo (Banco Itaú BBA), Gustavo Diniz Junqueira (Sociedade Rural Brasileira) e Sérgio De Zen (Cepea/ESALQ).

Em instantes daremos início à abertura do Encontro de Analistas 2014. Casa cheia! Acabaram-se as vagas com quase 30 dias de antecedência.

Alcides: Bom dia a todos. Queria agradecer a presença de todos. Vieram de longe. Sou agrônomo. Queria agradecer os patrocinadores, os apoiadores.

Agradeço as associações de raças que toparam fazer os baralhos de brinde.

O Encontro conta com 235 participantes vindos de 85 cidades e 15 estados, distrito federal, além de Portugal.

O primeiro bloco será sobre macroeconomia, depois, será sobre o mercado do boi gordo e, por fim, o assunto será qualidade da carne.

Teremos 6 analistas de cada bloco e eu só vou moderar.

Vocês poderão fazer perguntas por escrito.

Vou convidar os analistas do primeiro bloco.

Convido Alexandre Mendonça de Barros (MB AGRO), Décio Zylbersztajn (PENSA/USP), Felipe Miranda (Empiricus Research), Giovana Araújo (Banco Itau BBA), Gustavo Diniz Junqueira (Presidente SRB) e Sérgio De Zen (Cepea/Esalq).

O Alex fará uma breve contextualização.

Alex: Bom dia a todos, reforçar os agradecimentos pela presença de todo mundo. A minha ideia é mostrar alguns dados sem desenvolver análises para a gente favorecer o debate.

Primeiro números do PIB. As expectativas do PIB do último dia 21 é que terminemos o ano com 0,2% de PIB e para 2015 a expectativa é para crescimento abaixo de 1,0%.

A economia mundial deve crescer 3,3% em 2014, 3,7% em 2015.

Tem bastante coisa pra ser discutida ai, temos um crescimento menor.

O governo fixou a inflação em 6,5% o teto. 2014 devemos terminar no teto da meta, assim como 2015.

Para finalizar, trago uma notícia com relação ao cenário econômico do país. Uma delas é sobre a queda na geração de emprego.

Então o que muda para 2015?

Teremos uma hora e meia de papo agora.

Pergunta sobre política de consumo e a economia voltar a crescer?

Décio: Acho que sem dúvida entraremos em um período de ajuste. Todos os resultados tem a ver com desajustes de política econômica que nós tivemos nos últimos anos. Temos uma sinalização positiva economicamente com a equipe de governo. Sairemos de um cenário de venezuelização, sem dúvida. O ajuste vai começar. Redução de massa salarial, com certeza ocorrerá, a exaustão da política distributiva. O fato é que a sociedade brasileira não sustenta a política de consumo sem crescimento. Temos que olhar pra frente e precisamos de um período de ajuste drástico. A temática cambial é muito volátil a sua exploração. Se dermos ao mercado internacional um exemplo de política firme, pode gerar um cenário volátil. Sobre a pecuária, temos muitas pecuárias no Brasil. Se olharmos o mercado doméstico de produtos de menor qualidade, esse mercado tem uma baixíssima elasticidade renda. Ou seja, numa restrição de renda, não se espera que vai alterar muito a demanda. Nos produtos de primeira, as elasticidades são acima de 0,5. Uma redução na renda, associada a um controle na inflação, terá sim um impacto. O Brasil parece que avança para a recolocação do país nos eixos. E no ramo da pecuária as variáveis macroeconômicas não impactam de maneira homogênea.

Alexandre Mendonça de Barros: O diagnóstico mostra que não tem nada bom a não ser o emprego. Temos que ter 2,0% de superávit primário para a dívida ficar estável. Significa que a dívida pública tem que crescer. A fala do Levy ontem foi calcada nisso. Temos 3 jeitos de financiar um governo, arrecadando mais, aumentando o tributo, tomar emprestado ou ser financiado pela emissão de dinheiro do BC. Não tem como não passar por um ciclo recessivo. As instituições são boas mas sobre o ponto de vista ético, a situação está aproveitando da bandeira da oposição. O Levy está lá, mas será que ele terá autonomia? Foi convicção ou conveniência. Fazer ajuste fiscal não é brincadeira, você precisa estar convicto. Temos um buraco nas contas externas. A inflação está no teto. A hora que você olha tudo isso, vemos que precisamos de um ciclo de reajuste. Puxando pra pecuária, eu vejo um quadro pior do mercado interno, por outro lado, vejo que a taxa de câmbio fique desvalorizada. O que favorece as exportações de carne.

Felipe: Agora está mais fácil de falar. O Alexandre foi preciso no que ele disse sobre a convicção de que Levy de fato será uma troca de ministro. Em adição, a nomeação realmente parece ser otimista. O Levy representa uma antítese ortodoxa. Todo discurso até agora foi no sentido que haverá um ajuste fiscal. Não há como ser diferente. O rombo é tão grande. Mas a questão é qual a profundidade disso. A base de apoio do governo esperava outro caminho e isso traz medo.

Giovana : Nossa visão é de ajustes lentos. Temos um câmbio desvalorizado, uma inflação fugindo da meta, deterioração no poder de compra, um PIB medíocre. O componente da desvalorização cambial traz uma luz para a cadeia pecuária. Eu diria que o setor de carne e

proteína é o que mais vai ser favorecido pela desvalorização. O cenário é desafiador, mas menos preocupante.

Gustavo Diniz: Não sei se uma pessoa faz milagre e depende das pessoas abaixo (do Levy). Eu mudaria um pouco o foco no sentido do esforço de mudar a política iniciada com o FHC. De fato, chegamos em uma situação onde o consumo aumentou, temos um estrato de consumo muito maior do que ele era. O agronegócio saiu de 40 bi de plano safra de 2002 para 160 bi. Investimos maciçamente em vários setores e estamos em um processo de modificação complexa de um novo agronegócio brasileiro. Como continuar um projeto sem dinheiro? Todos que estão aqui fazem parte de um projeto. A pergunta é como operar essa máquina toda com menos recurso, que pode acontecer no ano que vem? O negócio agrícola é muito alavancado. O pecuarista precisa parar de pensar em estoque e começar a pensar em fluxo de caixa.

Sérgio De Zen: Somos em 3 aqui com a mesma visão. A presidente não estava presente na apresentação do ministro da fazenda. Isso é preocupante. O maior legado do período FHC foi a recuperação das ferramentas de recuperação da economia. O Lula aproveitou isso bem. No último mandato isso não foi aproveitado. Historicamente, o único presidente que controlou gasto público e conseguiu terminar o mandato foi FHC. Na pecuária me assusta um pouco algumas coisas. Ela pode contribuir negativamente no controle de inflação. Metade da produção brasileira está saindo de um solavanco da maior seca dos últimos tempos. E se a oferta cair ano que vem? O que acontecerá? Nós não sabemos. Lá atrás tínhamos uma elasticidade renda da carne maior. Diz a lenda que Dilma chamou o ajuste do Levy no primeiro mandato de Lula de simplório.

Alexandre sobre ivermectinas e Katia Abreu: Acho que a Katia tem um diagnóstico bom. Participamos de um debate grande. O que mais impressiona no nosso negócio nos últimos anos, é do diagnóstico claro do que precisa fazer. E eu acho que a Katia Abreu tem plena consciência do que precisamos para a agricultura. Tivemos uma regressão institucional, na minha opinião, que é o enfraquecimento do ministério da agricultura. Se não passar pela casa civil, você não faz mais nada no Brasil. Nem aprovar um fungicida. O que era decidido, hoje é necessário de quatro assinaturas. A instituição degradingolou. O governo está centralizado.

Décio: Desde que foi criado o segundo ministério, e chamado de desenvolvimento agrário, eu fui muito claro desde o começo sobre a ineficiência por desenho. Já foi desenhado para ser assim. A resposta vem de 4 elementos. Um deles é a pergunta sobre qual o papel da oposição depois de ter perdido a eleição? Tem também uma mudança de postura, não só na oposição revestida de política, mas também das lideranças setoriais. Tenho uma postura pessimista com relação à Katia Ábreu, tomando como base a CNA, que é aparelhada. Eu espero que ela não aparelha o Ministério da Agricultura.

Gustavo: A minha opinião sobre o ministério é de alerta sobre mudança de atitude. Os ministérios foram concebidos dentro do regime militar. As estruturas, com algumas reformas feitas pelo FHC, foram criadas para serem formuladores de políticas dentro do Estado. O

congresso e câmara não eram presentes, naquela época. Hoje, isso é diferente, mas a atitude não mudou. Olhamos para o ministério como o formulador de política do governo. De fato, isso tem mudado. E eu prego que temos que levar as decisões para dentro da câmara. O ministério da agricultura tem que fazer valer o discutido na câmara. O ministério da agricultura precisa ser o executor da política pública e não o formador.

Giovana Araújo, sobre o que afeta o consumo: A inflação, de fato, ainda é o grande vilão do poder de compra do consumidor. Que efeitos de substituição será que veremos? Se a substituição entre tipos de carnes, ou entre tipos de proteínas?

Giovana, sobre os frigoríficos listados em bolsa: Estamos restrito no JBS, por causa da emissão de ações. É mais fácil falar do Minerva. A grande dúvida sobre esses frigoríficos é quem captura essa geração de valor que vimos no campo nos últimos anos. Se é o frigorífico que captura ou se esse valor fica no campo. A dinâmica de aquisições desses frigoríficos fez com que não houvesse geração de caixa. O grande salto para a indústria é a abertura para mercados com alto valor agregado. Isso ainda não aconteceu.

Sérgio, sobre a escolha das campeãs nacionais do governo: Na realidade, em 94, na publicação do primeiro indicador, a gente tinha preço de 76 empresas diferentes, de 76 donos diferentes, hoje temos 21 empresas com 16 donos diferentes. Isso não é o melhor do mundo para se investir. As empresas têm uma dificuldade muito grande por causa da decisão de compra ser separada da decisão de venda.

Alexandre: Algumas coisas estranhas estão acontecendo nos preços. O grande beneficiado do processo todo foi o pecuarista. A margem da indústria está muito comprimida. Se você for frio, foi uma destruição de caixa gigantesca o patrocínio desses campeões nacionais. Boi esse ano, na minha opinião, teria de estar custando R\$130,00. Mas estamos com 10 reais acima. Agora, o que é estranho, é sobre o spread frango e dianteiro, muito alto. Porque o frango não está subindo de preço? Está caindo. Temos um consumo per capita de frango muito alto. Será que dá para absorver? Estamos vendo os cortes nobres subirem. Isso acontece por conta da nova classe média. Nossos compradores externos de carne de dianteiro não estão em um bom momento. Este ano realmente está estranho. O boi está subindo muito mais que a carne no atacado e varejo.

Sérgio De Zen: O mercado internacional de carnes nobres é estagnado. Esse é o grande problema. Para entrarmos no mercado chinês o consumo precisa aumentar. Até que ponto as indústrias transnacionais brasileiras preferem colocar a carne daqui nos EUA? Até que ponto é preferível ele vender a carne produzida lá apenas?

Felipe, sobre a ruína da economia brasileira com o governo Dilma: Apenas sobre os campeões nacionais. Essa questão está muito bem documentada. A lógica capitalista está em você fomentar a busca por eficiência. Quando você seleciona arbitrariamente, você está fazendo o contrário. A minha tese nunca foi contra a Dilma, foi específica contra a nova matriz econômica.

Matriz essa contrária àquilo que foi construído em 94. Quanto ao Levy, a questão era clara sobre no segundo mandato a Dilma reconhecer os erros ou dobrar a aposta? Essa era a dúvida. E ali no início do ano parecia que ela dobraria a aposta. Durante a campanha eleitoral, isso também ficou claro. E agora, acontece o contrário. Com a nomeação do Levy. Antes, não havia uma probabilidade à tese do desenvolvimentismo da dobrada na aposta. Acho que estávamos caminhando para a Argentina. A probabilidade de retomarmos o caminho ortodoxo é positivo. Mas ainda é muito cedo para falar. A história que o mercado comemora o time dos sonhos não existe. Não há time dos sonhos. A grosso modo, há uma probabilidade de melhora, mas ainda estou pessimista. Como resolver? O problema é a oferta. Não adianta dar mais crédito. Você precisa melhorar a oferta de trabalho. Melhorar a produtividade deste trabalhador. A receita é essa. A questão não é o que fazer, é como fazer.

Giovana: Em 15 anos, a profissionalização do agribusiness aconteceu. O produtor é um herói no Brasil. Não conta com suporte que existe nos EUA, por exemplo.

Décio: Vivenciamos um período de enorme valorização de commodities. Somos dependentes da China. Quando a China anuncia desaceleração, causa um impacto muito grande no mundo todo. O fator China é fundamental na valorização das commodities deste último período. O cenário de momento atual é menos acelerado do que como foi no passado. A China continua aumentando a renda de quem já está no mercado. O cenário continua positivo, embora menos desacelerado.

Alexandre: É diferente a situação dos alimentos em relação ao petróleo e minério. Do ponto de vista agrícola, secularmente alimentos cai de preço, com exceção do boi. De repente a gente vê um boom nos preços por volta de 2006 contrariando. A urbanização da Ásia contribuiu para isso, a questão de renda mudou o padrão de consumo, foi um choque importante. O etanol do milho nos EUA também puxou o preço do milho e da soja. O que acho que teve nos últimos anos que existe uma adaptação foi a história do dólar fraco. A volta dos juros nos EUA e o dólar ficando mais forte, os fundos diminuíram enormemente a sua posição no mercado agrícola.

Felipe: Precisamos tomar cuidado com a expectativa de valorização do dólar. O dólar sobe rápido. Dá um salto.

Sérgio De Zen: O financiamento em campanha é inexplicável. É difícil vincular um benefício e malefício a um financiamento como foi feito. Precisa descobrir qual o interesse do financiador no momento. A Ucrânia é um grande país em território com pouca população. Tem capacidade grande de produção. Ele estava aparelhado ultimamente com confinamento de animais que eram vendidos para a Rússia.

Gustavo: A palavra financiamento é usada de maneira errada. Isso está mais como doação que como financiamento. Financiamento você tem uma dívida de fato. A doação é uma dívida moral.

Considerações finais:

Décio: O país avançou e precisa avançar muito mais. Espero que os lobbys e as organizações consigam nesse novo governo uma postura que impeça ou dificulte o máximo que se faça política macroeconômica por setores.

Alexandre: Um debate muito caro sobre macroeconomia é sobre a sociedade que tem disponibilidade de recursos naturais tem ou não condição de desenvolver? E há uma conversa negativa disso. Citam África, Venezuela, etc. Se você olhar a experiência de países nórdicos, a história muda. O agronegócio brasileiro é o exemplo de que é possível conciliar uma enorme disponibilidade de recursos naturais com tecnologia. A sociedade brasileira precisa resolver o nó fiscal. O agronegócio vai ser estrangulado se isso não acontecer.

Felipe Miranda: A história do país ideal é de foro íntimo. O meu especificamente, eu sou um liberal. Não, no sentido da campanha eleitoral. Não sou malvado. Precisamos de estabilidade das regras.

Giovana Araújo: Temos um problema na energia e o governo coloca um teto no preço do mercado spot. Temos que ter a certeza que o governo colocará os preços livres. Não vejo o Brasil regulando preços das commodities, como faz a Argentina. Existe uma preocupação com os preços à curto prazo. O preço da soja deve cair à valores mais baixos dos últimos 4 anos em curto prazo.

Gustavo Junqueira: A mensagem final é foco. O nosso negócio, qualquer que ele seja, precisa ter foco. Os tempos que teremos à frente são adversos. Político e econômico. Esteja preparado para a adversidade. Cada um tem que fazer o seu papel político. Não é uma defesa do status quo. Mas sim, qual a sociedade que queremos viver em 2050? Qual o sacrifício que cada um terá que fazer para contribuir à sociedade.

Sérgio De Zen: Eu acredito que vamos ter um período difícil. Quanto mais forem aplicado os remédios na medida certa, menor será o espaço de tempo desse período. Pensando na pecuária, como atividade de longo prazo, temos que pensar em projetos de longo prazo. Isso é uma saída boa para o setor. A demanda projetada no futuro é atrativa. É uma luz no fim do túnel.

Fim do bloco. Voltaremos daqui 30 minutos com o bloco sobre mercado do boi gordo.

Dentro de instantes começaremos o bloco sobre mercado do boi gordo.

Os analistas serão: André Bartocci (ACNB), Fábio Dias (Agropecuária Santa Bárbara), Gustavo Aguiar (Scot Consultoria), Otávio Celidonio (IMEA), Rodrigo Albuquerque (Fazenda Buritis e Marca) e Sérgio De Zen (Cepea/ESALQ). Alcides Torres será o moderador.

Alcides Torres: Vamos dar início à esse bloco.

Convido os analistas.

Alex Lopes: Farei uma breve apresentação. Em março eu tinha uma relação de troca do bezerro com o boi gordo de 2,26 bezerras com a venda de um boi de 18@. Em outubro caiu para 1,95 para bezerro e 1,45 boi magro.

A cada 100 bois que eu vendi em março, eu comprei 226 bezerras e 195 bois magros.

Atenção às vendas de carne. Podem limitar as valorizações do boi gordo.

Tivemos uma queda significativa na margem da carne no varejo. Não há capacidade para repassar a alta para o varejo.

Alcides: Esse cenário é o resultado do apagão da cria. Ninguém se preocupou com a cria, com novas tecnologias e o resultado está aí.

Pergunta sobre o bom momento da pecuária e a necessidade de investir, além das vendas pequenas de insumos em 2014.

Fábio: Bom dia a todos. Esse evento é um dos mais agradáveis. Eu acho que investir é muito mais que faturar. Estamos faturando bem. Ninguém vai investir por causa disso. Temos que ter muito mais coisa para que o pecuarista invista na pecuária. O que está acontecendo hoje é a maturação de um ciclo de engorda e de crescimento de consumo, sem nenhum tipo de incentivo à produção primária. Ao contrário você tem desincentivo à produção. O faturamento pode estar bom, mas não quer dizer que eu vou pegar esse dinheiro e colocar na pecuária. Precisamos levar em conta outras variáveis. Não vejo um cenário de segurança institucional para atrair investidores.

André: É muito legal estar aqui. Eu acho que o momento vivido, e comemorado, que tem a ver com a arroba a 140 e bezerro custando 1200 é interessante. O pecuarista sempre olha o último preço. Quantos anos levamos de prejuízo para ter o bezerro a R\$1200,00? O ciclo da pecuária é tão debatido. Já conhecemos e aparentemente fazemos muito pouco por isso. É um bom momento para estar na pecuária em 2014 e 2015 mas temos que pensar que essas margens que colocamos tem que ser suprida com produção dentro da porteira. A catraca do bezerro só vai pra frente, não tem uma volta. Acredito que chegou para ficar. Temos um Plano ABC muito importante mas foi muito pouco aproveitado no lugar onde mais a pecuária precisa, que é na cria.

Rodrigo: Queria agradecer à Scot. Será que o conforto de faturamento pode gerar acomodação do uso de tecnologia? Acho que ocorre ao contrário. A partir do momento que você paga R\$1200,00 num bezerro, você se vê obrigado a usar tecnologias para vender esse animal terminado num preço melhor. É igual uma ferrari. Vai colocar gasolina ruim na ferrari? Não dá.

Otavio: Nos últimos 10 anos, desde 2003, a gente dobrou nossa produtividade. No MT saímos de um abate de 3 mi de cabeça para 6 mi, em uma mesma área. O produtor vem aumentando o investimento, de uma maneira lenta, mas aumenta. No próximo ano, eu não acho que o produtor vai fazer como o agricultor, investir pesadamente. Ele deve investir um pouquinho mais, de uma maneira mais acelerada do que nos últimos anos, mas segue essa tendência de aumento de investimento como feito nos últimos anos. Isso é positivo. Crescer num ano bom, é fácil. Agora a grande estratégia é crescer quando o mercado está ruim.

Gustavo: A seca tem muito a ver com o aumento do preço. A capacidade de uma boa parcela da produção, dos pecuaristas, não conseguiu capturar os bons preços. O investimento como consequência disso, é o próximo ponto. A retenção de fêmeas não é o investimento? Eu encaro como sim. Aparentemente o preço do bezerro e do boi devem estimular essa retenção. Pro ano que vem, quem não conseguiu capturar bons preços esse ano, tem condição de se planejar e traçar estratégias para colher bons frutos.

Sérgio: Quando fala em preço alto, precisamos saber o por que. Na realidade, fazendo uma conta de padaria, quando se vê a quantidade de animais abatidos é maior que ano passado, mas o peso médio na região Centro-Sul está bem menor. Isso com 50% dos animais abatidos. Se supomos que a carcaça perdeu 20%, equivale à gente tirar 1 mês de abate do Brasil. Em SP nós vendemos menos do que o podia. O investimento em pecuária é para 10 anos. Tomar decisão como base hoje é uma besteira. Temos que tomar como base o preço médio dos últimos anos. Médio para baixo. O estoque de rebanho no Mato Grosso do Sul diminuiu. Há um processo de reversão de algumas áreas que saíram da pecuária e agora querem voltar. Mas não vamos voltar a uma pecuária do passado. E isso custa dinheiro. Será que temos dinheiro para isso? Existem uma série de dúvidas no setor hoje. Desde 2005, as margens de propriedades de cria são positivas, pequena mas positiva. Quem engordou, o resultado foi negativo.

Quem entrar na atividade, que entre com muito cuidado.

André: Acho que tem um detalhe perverso dessa alta de 2014, porque como ela é reflexo da piora da qualidade da cria, o criador começou a abrir mão de pastagem, genética. Compramos hoje um bezerro caro, mas de qualidade inferior porque não houve investimento.

Sérgio: A desestruturação do setor de tecnologia dos últimos 12-13 anos foi muito séria. Qual a variedade de capim que surgiu?

Fábio, sobre cenários da pecuária e agricultura: A dúvida é sobre o período de investir. A escassez de carne de bovinos é patente. Se fosse só por isso, eu teria vontade de investir. Mas existe muitas outras coisas envolvidas. Segurança política, se vai taxar, é o maior vilão da inflação, etc. Se você pega o cara que se ferrou na cana e faz ele entrar na pecuária, é o mesmo dinheiro. Não tem dinheiro novo. Há 10 anos atrás veio muita grana nova, desde 2008/9 não vemos muita coisa realmente nova em relação à investimento. O ciclo bom do

preço do boi, sozinho, contra tudo e todos, só tem o dólar a nosso favor. Estamos vendendo soja a 10,50 e achando uma maravilha porque o dólar subiu.

Gustavo: Além dos fatores externos, temos que lembrar que a atividade é de longo prazo. Não podemos imaginar uma oportunidade clara de entrada e saída. Temos que ter uma segurança.

Otavio: No IMEA, acompanhamos a composição do rebanho em campanha de vacinação. Esperávamos para esse ano uma redução de macho até 24 meses em torno de 5%. Isso nos mostra que o pecuarista está tendendo a segurar um pouco mais. E pro ano que vem, essa redução de oferta destes animais deve continuar, mas para 2016 isso pode inverter. Nos últimos anos, a demanda tem sido relativamente estável e por isso os ciclos pecuários estão mais curtos. Temos que entender que o ano que vem tende a ser bom, com oferta menor. Mas para 2016 o cenário não é tão bom como 2015.

Fabio: Matar vacas prenhas não faz parte da tendência. Isso tem a ver com fogo em pasto, liquidação, etc.

André: Eu não penso assim: será que ano que vem eu abro um consultório odontológico ou não? Eu não faço isso. Eu preciso ser o cara. As coisas não vão ser tão simples daqui pra frente.

Alcides: Esse ano em especial, todos os nossos eventos tivemos sobreoferta de procura. O pecuarista procura informação.

Sérgio De Zen: O cara não quer risco produz agricultura anual. O cara mais corajoso vai para uma laranja ou cana. Quem é macho mesmo vai para uma cria. Porque é um investimento de longo prazo.

Fábio: O negócio imobiliário e a pecuária andavam juntos.

Rodrigo: A segunda geração só fica no negócio se ela gostar demais ou se o negócio der muito dinheiro. Na questão de produtividade, temos que começar a falar sobre sucessão familiar. A sucessão em empresa familiar pecuária não é discutido. É um ponto que está sendo um gargalo.

Gustavo: Para reforçar, precisamos evitar de quebrar no meio. O nível de complexidade das decisões na pecuária agora nunca foi visto.

Otavio: Hoje, no MT, um dos maiores produtores de boi no estado é um agricultor.

Fabio: Outro dia eu conversei com um super agricultor e questionei sobre porque ele não entrar na atividade de pecuária. Ele respondeu que não entra porque não existe quem compra animal para ele. Talvez ele pode ir para a cria.

André: No MT e MS este é um fator inflacionário de bezerro.

Gustavo, sobre proibição da ivermectina: O problema é o manejo. E o feito de mercado pode ser interessante. Quem vai pagar essa confusão é o produtor. Seja por repasse em outros produtos. O dinheiro de produção deste produto já foi gasto e precisa voltar.

Alcides Torres: Qualquer proibição imediata de um produto, gera um mercado negro. (sobre as ivermectinas)

Fabio: Essa proibição foi vergonhosa. Achar que é a culpa é do produtor que não soube usar o produto corretamente.

Sérgio De Zen: E a venda desses remédios pela internet, que chega pelo correio?

Rodrigo: Talvez o erro seja do produtor, da indústria. O menos errado nisso é o produto. É um baita tiro no pé.

De Zen: O Brasil é imediatista em tudo que faz. E isso acaba causando um efeito contrário à investimentos.

De Zen, sobre preço: A carne brasileira vale menos que a de outros mercados, EUA e AU. A carne brasileira é comprada, ainda não é vendida. Vendemos para 470 países. temos mercados bons e ruins, mas isso não basta. O preço real é alto, mas é pontual. É um choque de oferta. O país que deu aula de venda de carne nos últimos anos foi o Uruguai. O Uruguai investiu ao longo de 10 anos em um sistema de rastreabilidade, envolvendo produtor, indústria e governo. Não consigo entender porque o RS não conseguiu status livre de aftosa.

Otávio, sobre redução do preço da soja: O aumento da área de pasto por consequência da redução do preço da soja é muito pontual. É muito pouco ainda. O agricultor não deixará de plantar soja. Se ele investir, vai ser em integração.

Gustavo: Se fizermos as contas, a rentabilidade ainda está boa. Não dá para trocarmos espontânea de um ano para o outro.

Fabio: O dólar deu uma compensada no preço da soja.

De Zen: No ano de 2013 uma tonelada de soja gerava 520 dólares. Uma tonelada de carne de frango 1900. Uma tonelada de carne de boi 4900. Vender proteína animal é o melhor negócio para o país. Temos que transformar a proteína da soja em proteína animal para o bem do país.

Otávio: Tivemos um atraso no plantio da soja. O grande impacto disso não será na produtividade e sim na diminuição da área potencial de plantio de milho.

Fábio: A cria é muito mais dependente da gestão de pessoas que a engorda. Isso é um problema. O maior problema da cria hoje é a mão de obra.

André: Sendo mais objetivo é o homem que está lá na frente. E tudo o que a gente pode fazer com ele. A genética brasileira está lá na frente. Agora a genética utilizada realmente, está aquém. O ponto fraco da nossa cria é a distribuição da nossa genética.

Gustavo: O grande desafio da cria é a escala.

De Zen: Víamos antigamente que a taxa de natalidade, a qtdade de animais terminados por vacas, era seguramente muito maior conforme o rebanho crescia. A deseconomia de escala existe. Se SP quiser ter pecuária de cria, terá que produzir uma carne de padrão muito elevado.

Alcides: A pecuária pode ser reserva de valor, se a inflação subir mais.

André Bartocci: A pecuária é um grande transatlântico. Diminuir o impacto do ciclo pecuário é muito importante.

Rodrigo: Quando olhamos para trás, o estoque de bovinos, o ganho como reserva de valor, saiu de cena conforme a estabilidade da moeda.

De Zen: Há anos, já falavam que o ciclo não desapareceu, mas a volatilidade dele mudou. Na década de 70 a diferença era 50%. Na dec de 80 caiu para 30%. Na dec de 90 caiu para 20%. E hoje diminui mais ainda. Em 94, demorava uma semana pro preço elevado em SP chegar em MT, por exemplo. O cara que quiser sair da cana e ir pra pecuária, vai ter que gastar, com 1km de cerca, uns 3 mil reais. Não é fácil. A conta mudou. Quando existia inflação elevada, sair e entrar da atividade era muito fácil. Agora não.

Fábio: A questão da reserva de valor também precisa ser levada em conta a questão fiscal. O confinamento precisa virar boitel. A tendência é ele transformar isso em um negócio de serviços. Diminui o risco. Tenho visto com muito bons olhos transformar o confinamento em boitel.

André: Concordo. A especialização de fazer comida.

Rodrigo: A recria precisa estar no contexto do confinamento, mas a gente apelidou o boi gigolô. O boi gigolô é aquele que você compra, leva pro boitel e amarra esse animal com o frigorífico com as ferramentas de negociação da bolsa. Isso dá 3 a 4% ao mês. Isso é realidade em Goiás. Sobre preço. A reposição do ano que vem, eu imagino um beija-flor voando bem lá em cima. E pro boi gordo, vejo ele em cima de uma estaca, com uma resistência muito grande para cair.

Otávio: Temos analisado a oferta e acreditamos que há espaço para valorizações da arroba em 2015. Temos algumas nuvens escuras no horizonte. Com relação á confinamento, concordo com vocês. No MT, o confinamento caiu 11%, justamente para os grandes compradores. Os confinamentos menores, que é o cara que já tem o gado, cresceu. Não vai ser um ano bom para quem precise adquirir animal.

Gustavo: Fazendo análise com base em ciclo. O ciclo que estamos vivendo começou em 2013. Sobre todos os cenários, acho que ainda é precoce falarmos em término da valorização da arroba bovina.

Sérgio De Zen: Confinamento é aonde a economia de escala mais aparece na pecuária. Precisamos estudar a fase de recria. Como fazê-la rápida e bem feita. A questão de RL e APP, e outras leis. Vejam bem, toda análise de projeto, chega no final, quando se entra no ambiental e social, tem aquilo que não é só financeiro. Pensem, o custo da reserva e da APP é o custo para o dono da terra. E o benefício é para a sociedade.

Fabio: Decidimos não crescer mais a oferta e só aumentar a produtividade. O modelo da pecuária americana é baseado em qualidade e talvez esse não era o ideal. Porque abrimos mão de inundar o mundo de alimentos, buscando um produto de alto valor.

André Bartocci: Temos que lembrar que nós somos a única pecuária tropical mundial com uma enorme escala. Mas temos um problema. Nós duvidamos da nossa história e capacidade. A pecuária mais sustentável do mundo é a nossa, e com menor custo. Para encerrar, acho que o momento é agora, precisamos melhorar em contar história.

Rodrigo: Eu estou em uma família que tem um negócio pecuário há 30 anos e cabe a mim a condução desse negócio. Eu sou um técnico, trabalhei 10 anos na área de nutrição. Chamo a atenção de duas coisas. Primeiro, sempre vejo o produtor e isso é natural, pensando muito em aspectos produtivos. Isso é óbvio que é natural. Isso é entendível. Ótimo. Porém, ele tem que gostar e entender e que isso é um negócio. É o que estamos trabalhando fortemente no nosso negócio. Estamos tentando traduzir um negócio produtivo em um negócio financeiro. E nesse sentido, o produtor precisa entender a comercialização do animal. Essa é a mensagem que eu queria deixar.

Sérgio De Zen: Agradeço a oportunidade. Sempre lembramos da macroeconomia no momento trágico. Com todos os cenários adversos, precisamos ter a capacidade de inovar e criar. Esse é um bom momento de reflexão de como galgaremos mais espaços. Vender proteína animal é o melhor negócio do mundo. Ninguém briga com o Brasil porque vendemos soja. Tem pouco valor agregado. A proteína bovina é a mais cara de todas.

Gustavo Aguiar: Falando da questão estratégica, nos momentos de preços altos a gente lembra mais. Nos EUA a idade média do produtor está aumentando. Problema de sucessão familiar.

Preciso ter a estratégia correta, não fazer investimentos errados. Colocar a casa em ordem.

Otávio Celidonio: Para fechar, espero que ninguém tenha vindo aqui para achar a solução. Você precisa ampliar seus horizontes e entender as forças que estão trabalhando. A solução está em vocês. Ver o custo. Abra um grupo de discussão. Não existe crise para quem realmente consegue planejar e enxergar lá na frente.

Fim do bloco. Almoço. Voltamos 14 horas para falar sobre qualidade da carne.

Dentro de instantes iniciaremos o último bloco do Encontro de Analistas. O tema será qualidade da carne.

Os debatedores serão: Eduardo Fornari (Vermelho Grill), Gustavo Faria (McDonald's), Lucas Ferriani (Minerva Foods), Marcelo Shimbo (Prime Cater), Roberto Barcellos (Beef & Veal) e Sérgio Pflanzler (UNICAMP). A moderação será realizada por Alcides Torres.

Alcides Torres: Vamos retomando. Convido os analistas.

Começaremos agora com o Alex fazendo sua apresentação.

Alex: Finalmente, vamos ao último bloco. Falar de carne de qualidade. É um mercado de nicho, com pouca informação. A venda de sêmen angus e hereford, entre 2003 e 2013, acumularam crescimento de 398,16%. Isso num país que não possui padronização de carcaças.

Os programas têm crescido com novas bonificações. Esse mercado é crescente. Tem consumidor disposto. Os varejos especializados têm crescido.

Hoje aumentou o número de butiques de carne.

Lucas Ferriani: Boa tarde a todos. Se eu soubesse quanto valeria o preço da arroba eu provavelmente não estaria aqui. O sei de todos os especialistas é que ninguém imaginava aonde chegou o patamar de preço esse ano. Na minha opinião, vendo como o mercado está respondendo, acima do que está difícil vai passar.

Shimbo: Nos mercados de nicho, basicamente, ele tem um bônus sobre o preço da arroba nominal. Não sei qual o preço para o ano que vem. Premiação com o preço a 140 reais precisa ser revisto. O percentual ficou arriscado para quem gerencia esses programas.

Gustavo: A carne contribui com aproximadamente 20% do custo do McDonald's. Por isso temos sofrendo com essa alta. Na teoria, eu deveria querer que a arroba fosse baixista, mas acho que temos que entender que estamos inseridos na cadeia. Precisa ser sustentável para todos. Está complicado a ponto de pensarmos em realizar promoção com produtos à base de frango.

Eduardo: Não consegui repassar a alta do boi à margem do restaurante.

Sérgio, sobre padrão de consumo: O consumidor não quer gordura, quer outras coisas que essa gordura traz para a qualidade do produto. Ele associa sempre uma carne macia à uma quantidade muito elevada de gordura. Ela só funciona como indicador de algumas outras características. O consumidor não quer ver essa gordura. Ele quer uma carne com garantia que satisfaça os seus anseios.

Roberto: Ainda estamos engatinhando nesse assunto. Primeiro precisamos definir o que é qualidade. Ninguém sabe qual o perfil do consumidor brasileiro. Importamos padrões internacionais. Somos um pouco refém da carne que vinha do Brasil da Argentina e Uruguai. Tentamos transformar nossa pecuária por esse caminho. Hoje produzimos carne melhor que a carne argentina e que a uruguaia, na média. A definição de padrão é importante. Quando falamos em gordura, uma carcaça com 20% de gordura tem um índice de aceitação de 100%. Quando diminuo, o índice cai até 50% de aceitação. Nesse nicho, a gordura é fundamental. Existe uma correlação positiva entre nível de marmoreio e diarreia no dia seguinte.

Shimbo: Essa questão de qualidade, precisamos definir qual o cliente alvo. A carne de qualidade sempre pensamos em carnes para churrascos. Temos que ter humildade de perguntar para o cliente e perguntar qual a qualidade. O Taeq é lindo, sem gordura. Aquilo é qualidade para o nicho que atende.

Shimbo: A maioria dos clientes valorizam 10 atributos. Maciez, maciez, maciez e depois vem sabor e suculência.

Eduardo: A primeira coisa que o cara fala é nossa que carne macia.

Planzer: A maneira que somos acostumados a comer carne não é a mesma do consumidor de wagyu. Ele vai comer muito de vez em quando.

Eduardo: Servimos wagyu em Porto Alegre. Em uma mesa de 4 pessoas, apenas uma pede ,para todas prová-las.

Roberto: A gente já passou por isso com outros produtos. Isso já aconteceu com o vinho. Lá em 95, todo mundo lembra do vinho de garrafa azul. O grande erro dos programas de carne especial hoje é a padronização.

Gustavo, sobre o hambúrguer: A gordura é um atributo, importante, mas o cliente não quer ver. Ele quer sentir o resultado da gordura, mas não quer ver. Dento do mcdonald's se discute muito isso. No início do projeto com o Angus, não sabíamos como o consumidor iria aceitar. E foi muito bem aceito. Foi uma surpresa muito boa para nós. Perto da nossa venda total, ainda é pequeno a venda de angus, mas está crescendo.

Pflanzer: Estive nos EUA e levei um questionamento sobre a reclamação do gado que vem do confinamento e sua carne. Ele respondeu que o problema lá é gado a pasto. Isso está ligado ao costume do que o consumidor está acostumado a comer. Acredito que a carne a pasto ainda é o nosso diferencial e isso precisa ser mantido.

Lucas: Hoje, o consumidor tem uma percepção que o pouco de diferente que foi feito ele distingue. Que foi a introdução em larga escala do angus, por exemplo. No dia a dia a gente depara com o diabinho que fala: faz mais com um produto que foge do padrão. Se você não tiver critério, você tem um produto bom que é melhor que a carne commodity mas que não chega a ser um alto padrão de qualidade.

Shimbo: O tema marcas de carne é tão novo ainda que a gente tem que diferenciar ainda o que é um produto e o que é uma marca. Produto é o que você cria na indústria e marca é aquilo que causa emoção no cliente. Hoje você não tem marca, você tem selos colados no rótulo de uma carne. Aquele produto é tão diferente do que está ao seu lado.

Fornari: O produto que exigimos, atualmente, passa por confinamento. O único momento que tivemos reclamação foi quando houve dieta com caroço de algodão. Quanto mais informação para o cliente, melhor.

Gustavo: Quando os americanos provam o hamburguer aqui do Brasil ele critica o gosto de carne a pasto, e vice versa.

Lucas: Me perguntaram uma vez, se nelore e braquiara fosse coisa de americano a gente não estaria copiando eles? O que fez aflorar todo esse contexto das carnes que a gente trabalha, é de que é um produto diferenciado. As raças britânicas foram selecionadas para isso. E sobre a pergunta, eu sempre fico com a dúvida. Realmente as raças britânicas são melhores mas será que isso não foi algo que veio vindo com o tempo.

Shimbo: O bolso das pessoas tem teto. Passou desse teto, cai o consumo. Você aumenta 5% no preço e diminui 1% no tráfego do restaurante. O restaurante precisa criar algo novo, ser criativo.

Barcellos: Por que as carnes nobres e de qualidade são caras? Existe um porque. O custo de produção de um animal desse é caro. É um animal de cruzamento determinado. Pelo padrão que nós definimos, obrigatoriamente esse animal tem que passar por confinamento. No mínimo 100 dias. E a gente não tem ainda o nosso consumidor definido. Todos os custos extras da operação de produção de carne de qualidade são descarregados em determinados cortes. Não podemos posicionar alguns produtos como sendo de qualidade com abuso de preços.

Pflanzer: Produtos como cerveja, vinho, etc são produzidos diferentemente de carnes. Quando você trabalha com carna diferenciada, ele precisa ter 100% de garantia.

Roberto Barcellos: O maior desafio da produção de carne de qualidade é não conhecer o mérito genético de vacas nelores. Quando coloco um sêmen de um touro em uma vaca sem mérito genético, a variabilidade é absurda.

Shimbo : A indústria de queijo é de produção. Indústria de carne é de desmontagem. Essa é uma dificuldade gigantesca. Quando você faz animais excessivamente gordos em que você tem que custear ela com 50kg da carcaça, você precisa depreciar as outras partes. Existe uma série de contas que dificultam muito a execução do projeto.

Pflanzer: No Brasil, o problema com carnes escuras, DFD, é muito sério.

Shimbo: Tão ruim quanto animais com carne escura, é a incidência de vacina em picanha. A gente manipula perto de 7 toneladas de carne por mês, e 3,6% das picanhas são descartadas.

Barcellos: A partir do momento que eu optei por animais inteiro, teremos que tirar do foco a carne de qualidade. Impossível falar de carne de qualidade com a produção de animais inteiro.

Fornari: No vermelho grill usamos 25% do animal no cardápio. O resto temos que vender no mercado comum, e já tenho um parceiro que compra. O grande desafio do nosso negócio, é valorizar outros cortes. Tem uma frase que não é minha: Se o boi é de primeira, não existe carne de segunda. No restaurante eu vendo 2 cortes dianteiro, bem aceitos, que acabam sempre.

Gustavo: Em 5 anos saltamos de 520 para 870 restaurantes. Com a crise, não reduziu o número de pessoas no restaurante, mas sim a frequência com que ela vai ao mcdonald's.

Pflanzer: O manejo pré-abate é fundamental. Tem um grande impacto relacionado ao estresse e à coloração da carne. O frio também é primordial em relação à segurança alimentar. Precisa ser resfriada o mais rápido possível.

Barcellos sobre caroço de algodão: O problema não é o algodão na dieta do animal. É o mal uso do algodão. É mais fácil eliminar o problema, que ai não do margem pro meu parceiro falar algo.

Pflanzer: Quando você coloca caroço, tem que levar em conta que existe um sistema que é problemático em carne que é a oxidação. Existem vários alimentos com características anti oxidantes. Você não pode olhar só o problema do caroço de algodão.

Lucas: O castrado é o começo da história da carne de qualidade. O processo de abate afeta a qualidade da carne. O manejo pré abate é essencial. Se você faz o processo até chegar no abate bem feito mas o frigorífico não realiza o manejo correto pré abate, você perde o seu trabalho.

Gustavo: A palavra de ordem hoje é bem-estar animal. Bem-estar animal resulta em duas coisas: carne de melhor qualidade e melhora o desperdício.

Roberto: O Brasil é produtor de commodity. O uso de animal inteiro aumenta a rentabilidade. O produtor nem pode pensar em não utilizar. O testículo é o hormônio brasileiro.

Quanto a indústria está disposta a pagar que me motiva a castrar meu animal? O mercado de carne de qualidade representa menos de 1% do mercado de carne total brasileiro.

Barcellos: Quando eu penso em marca de carne eu preciso ter padrão, regularidade e volume. Esse último é o menos importante. Se eu abater 20 animais por semana, com padronização e regularidade, eu consigo criar uma excelente marca de carne.

Barcellos: Existe um hábito que é a compra de carne semanal no supermercado. Quebrar esse hábito é muito difícil. Jamais venda na sua butique de carne, aquela vendida no supermercado. Você não está trazendo nenhum apelo.

Shimbo: As butiques tem um desafio devido à sua carne ser muito específica. O desafio da butique de carne é gerar fluxo. O melhor case que eu já vi é o Empório Santa Bárbara. Gera oferta de carne do dia a dia, carne gourmet e ainda faz uma carne assada de sábado e domingo. Só que ele está há 30 anos no mesmo endereço.

Lucas: Eu acredito mais nesse conceito, de que o açougueiro está há tempos no negócio e se modernizou.

Roberto Barcellos: Quem descobriu isso foi o JBS com as casas swift. Ele tirou do esquema dele o varejista, sendo a evolução do projeto inicial, que eram as vans. É uma bela de estratégia. A dona de casa que faz a compra do dia a dia tem que administrar o caixa 2. Quanto mais eficiente ela é em administrar o dinheiro da compra, mas sobra dinheiro pro cabeleireiro.

Eduardo: Existe um preconceito de que as carnes vão ser caras na butique. A carne de churrasco se vende. É natural o cara ir à butique e comprar a carne do fim de semana. Visitei indústrias de hortifruti perto de SP e falando de caixas, tomates, cebolas, etc e o cara disse que estavam investindo muito no minimamente processado. Eles estão trabalhando numa tendência que as pessoas não vão mais comprar a batata inteira; Já vai comprar a batata já em palito, já em cubo. Porque cada vez mais as pessoas não tem tempo. Eu vejo também isso como um grande nicho de mercado. Agregando serviço naquele negócio. Por que sempre trabalhamos com quilo de carne? Vamos entregar a porção, o bife.

Considerações finais:

Sérgio: O pessoal frisa muito a necessidade de uma gordura. Mas nem sempre o excesso ou presença dela é primordial para garantir a maciez do produto. Existem outros trabalhos que a

própria indústria pode fazer e agregar àquela carne. Existe tecnologia que você agrega valor ao produtor sem necessariamente colocar gordura no produto.

Roberto: Quando forem comprar carne no próximo churrasco, dêem preferências para a carne nacional. Estão fazendo um bem para a cadeia produtiva.

Shimbo: Existe uma parte técnica de produção bem determinada já. A maior dificuldade que existe é entender a demanda do cliente. Pra quem vocês vão vender e de que maneira. Fazer um produto sensacional não é tão difícil, fazer um negócio sustentável é.

Lucas: Do mesmo jeito que a indústria, pensando em nicho, vai atrás do consumidor, é importante quem produz também melhorar sua produção.

Gustavo: A coordenação da cadeia é fundamental. A qualidade precisa envolver todos os elos da cadeia. Precisamos sempre pensar em quem é o meu cliente. Precisamos valorizar o pecuarista e a cadeia pecuária. O Brasil precisa criar adidos agrícolas nas embaixadas.

Eduardo: Agradeço a oportunidade. Aprendi muito aqui. Acho que tudo é possível desde que a gente queira. Não existia a matéria prima quando começamos com o restaurante. Por mais que existisse barreiras de conseguir essa carne, acreditamos e chegamos lá. Temos a sorte de trabalhar com 4 grandes fornecedores de carne e eles são muito bons produtores.

Fim do evento.