

## COM MILHO E REPOSIÇÃO EM ALTA COMO FICAM AS MARGENS DO CONFINADOR NO SEGUNDO SEMESTRE DE 2021?

Neste início de segundo semestre, as atenções de agentes do setor pecuário nacional se voltam para a produção de boi gordo em confinamento. Assim como no ano passado, as preocupações de pecuaristas estão relacionadas especialmente aos elevados custos do boi magro e da alimentação.

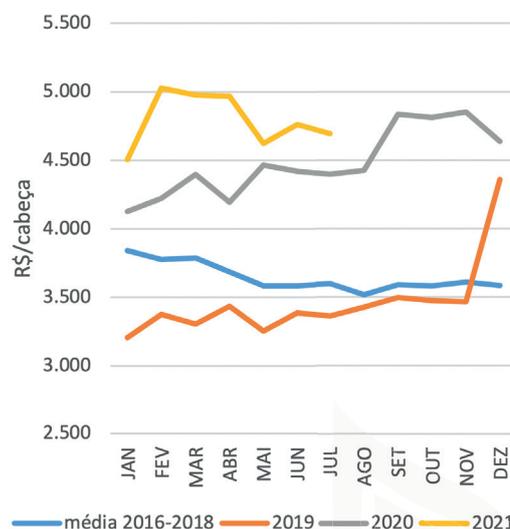
Enquanto alguns pecuaristas decidem se enviam um maior volume de animais para confinamento, outros ainda avaliam se vão engordar animais nesse sistema. Adotando como princípio a metodologia do Projeto Campo Futuro – CNA/Senar, realizado em parceria com o Cepea, observa-se que, de fato, as margens dos produtores em 2021 podem ficar menores em relação às verificadas no ano passado, mas ainda em um cenário positivo.

Quando analisado o confinamento de bovinos no Brasil, o maior custo recai sobre a reposição. Os gastos com a categoria podem corresponder a algo entre 60% e 75% dos custos totais da operação, dependendo da região e do tipo de animal adquirido.

Adotando o acompanhamento de preços de boi magro, até meados de julho, o mesmo era negociado no interior de São Paulo (Presidente Prudente) a R\$ 4.234,94/cabeça, em média. Esse valor estava 4,68% superior ao de janeiro/21 e 7,58% acima do de julho do ano passado, em termos reais (os valores mensais foram deflacionados pelo IGP-DI de junho/21).

Apesar de essa alta não ser tão intensa, ela mantém o cenário de elevação já verificado ao longo do último ano, onde o animal de reposição registrou valorização de 13,94% de janeiro a julho. (Gráfico 1).

**Gráfico 1.** Preço do boi magro (12@), em termos reais (IGP-DI de junho/21).



**Fonte:** Cepea/Projeto Campo Futuro – CNA/Senar.

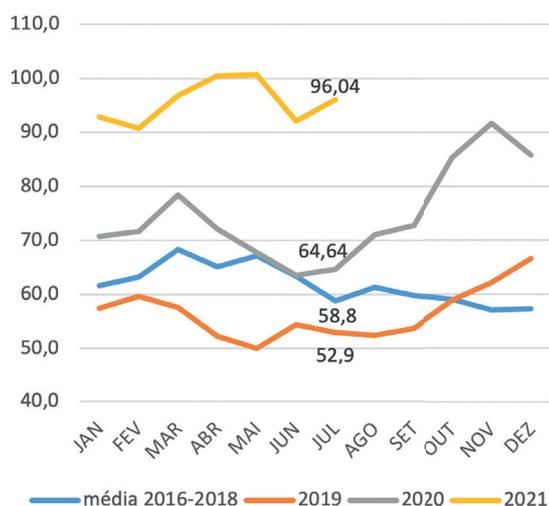
Quanto aos gastos com alimentação animal, este chega a representar de 20 a 35% dos custos de confinamento no Brasil. E o milho, por sua vez, é o principal item da dieta. Com base no Indicador ESALQ/BM&F Bovespa, o cereal negociado em Campinas – SP registrava média

JULHO/2021

de R\$ 94,60/saca de 60 kg até meados de julho, 1,83% acima da observada em janeiro deste ano e 46,33% superior à de julho/20, em termos reais. De janeiro a junho do ano passado, por outro lado, os valores do milho registraram queda real de 10,16%. (Gráfico 2).

Aqui ressalta-se que, nas primeiras semanas de junho, os preços do milho caíram no mercado brasileiro, influenciados especialmente pela proximidade da colheita da segunda safra 2020/21, e pela desvalorização do dólar frente ao real. Já no final do mês, os valores retomaram o movimento de alta, mesmo diante do avanço da colheita. Essa reação ocorreu após geadas terem sido observadas em importantes praças, o que deixou produtores de milho em alerta e afastados do mercado spot. Até meados julho, o ritmo de alta seguia firme, com o cereal voltando a ser negociado próximo de R\$ 100/saca de 60 kg.

**Gráfico 2.** Preço do milho, em R\$/saca de 60 kg, em termos reais (IGP-DI – junho/21).



Fonte: Cepea.

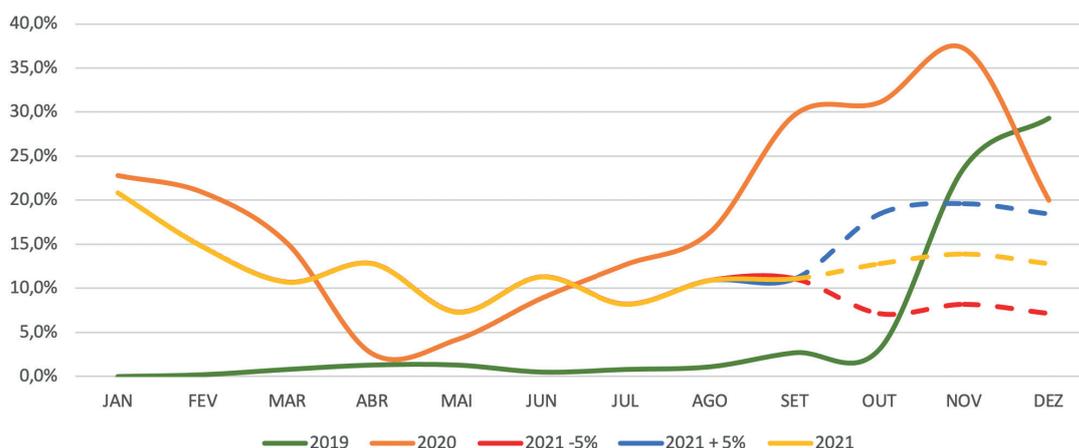
Do lado da receita, o pecuarista que colocar os animais em confinamento a partir de julho, por exemplo, pode usar como referência ao preço de venda as cotações da arroba negociadas na B3 para o contrato Outubro/21, que operava em torno de R\$ 327,00 em meados de julho.

Diante disso fez-se uma simulação onde um pecuarista que adquirisse boi magro em julho, assumindo esse mês como o de entrada no confinamento, com os animais permanecendo neste sistema por, em média, 95 dias (abate em outubro), e consumindo milho comprado também em julho, pode ter Margem Bruta (Receita menos os custos operacionais do período) de R\$ 707,99/boi. Destaca-se que, para esta simulação, foi considerado ganho de peso diário de 1,7 quilograma e o rendimento de carcaça de 55%.

No cenário também foram considerados um custo total com a dieta de R\$ 16,20/dia, considerando-se os custos de produção de volumoso e o concentrado, e um adicional de R\$ 1,00 vinculado aos custos gerenciais do confinamento (pagamento de colaboradores, manutenção de benfeitorias e impostos) e ao manejo sanitário dos animais confinados. Desta forma, a diária dos animais confinados é 74% representada pelos custos com a compra do animal, 24,3% com a dieta durante o período e 1,5% com gastos operacionais.

O Gráfico 3 apresenta a evolução percentual da margem sobre a receita do confinamento média no estado de São Paulo entre 2019 e 2021 e também projeções para os últimos três meses deste ano, tendo-se como base as cotações do boi gordo no mercado futuro da B3 em meados de julho.

**Gráfico 3.** Histórico e projeção do percentual referente a margem sobre a receita com a comercialização do boi gordo oriundo de confinamento em São Paulo – (%).



Fontes: Cepea, DSM, B3 e Projeto Campo Futuro – CNA/Senar.

O Gráfico 3 também apresenta três cenários para a projeção dos resultados de margem/receita. Um primeiro considerou os preços futuros do boi gordo do dia 14 de julho (contratos Outubro/21, Novembro/21 e Dezembro/21); um segundo levou em conta um cenário mais pessimista, com queda de 5% no preço apontado para os contratos; e o terceiro, considerou alta de 5% no valor dos referidos vencimentos. Nestes três cenários, e mantendo-se as premissas técnicas-econômicas e alterando-se, portanto, apenas os preços de venda do boi gordo, a margem sobre a receita com a comercialização do boi gordo no final do ano variou entre 7,16% e 18,43% para o ciclo do segundo semestre.

Como comparação, com os preços deflacionados, o confinador do interior de São Paulo que decidiu confinar no mesmo mês do ano passado adquiriu milho a R\$ 46,24/saca de 60 kg e boi magro

de R\$ 3.936,37/cabeça, e, nas mesmas condições de tempo de cocho, de ganho de peso e de rendimento de carcaça e vendendo o boi gordo em outubro a R\$ 291,02/@ (preços reais), conseguiu obter uma margem de R\$ 1.642,87/boi.

Apesar do bom momento de preços ofertados pela arroba do boi gordo, o cenário de custos em 2021 se mostra desafiador ao pecuarista, fato descrito no comparativo acima onde o resultado, em termos de margem/receita, esperado para o segundo ciclo do confinamento, pode ser 57% menor ao obtido ano passado.

Nesse sentido o produtor que usou ferramentas de proteção de margem para assegurar preços de insumos e de venda do boi gordo mais favoráveis poderá colher resultados melhores do que estes simulados acima, garantindo assim maior retorno com a atividade.