

Custos e viabilidade do confinamento frente aos preços baixos

Maurício Palma Nogueira¹

1. Por quê confinar?

Muito se discute, hoje, sobre a viabilidade do confinamento em fazendas de pecuária de corte. Enquanto alguns são entusiastas da técnica, outros dizem se tratar de prejuízo na certa, algo que dificilmente tende a proporcionar resultados positivos em uma empresa rural.

De fato o confinamento é uma atividade de alto risco financeiro. Quando o pecuarista fecha o gado no cocho, inicia um processo de alto ganho de peso, quando comparado aos ganhos a pasto. No entanto, chega um momento que não se pode mais “segurar” os animais pois os custos do ganho de peso passam a ser proibitivos. Isso ocorre à medida que os animais vão atingindo maiores massas.

Além de tudo, há uma disponibilidade limitada de forragens para fornecer aos animais, o que também inviabilizaria estender o confinamento por períodos significativamente mais longos do que o planejado.

Nesse ínterim, o produtor passa a ser “refém” do mercado. Se os preços estiverem ruins, ele tem que vender do mesmo jeito. É perder pelos preços baixos ou perder pelo custo alto. Quando se diz que o produtor fica refém, é porque postergar a venda geralmente acarreta em maiores riscos operacionais. Os custos aumentam; isso é fato! E os preços dependem do mercado. Podem subir e compensar o aumento de custos, ou podem cair e piorar ainda mais a situação.

No último ano, por exemplo, os preços do boi gordo foram recuando mês a mês até meados de setembro, quando o mercado começou a reagir. Em menos de 20 dias, a arroba do boi gordo havia valorizado R\$9,00, ou cerca de 18%, em valores reais, ou seja, considerando a inflação.

¹ Engenheiro Agrônomo – Sócio diretor da Scot Consultoria. mpnogueira@scotconsultoria.com.br

A alta se estendeu até meados de outubro, quando foram encontrados focos de febre aftosa no Mato Grosso do Sul e no Paraná. A partir deste momento, o mercado afrouxou, mas não caiu significativamente. Houve uma recuperação dos preços no mês de novembro, por conta da falta de oferta.

Mas ainda em novembro, os preços voltaram a cair seguidamente, atingindo os patamares mais baixos da história. Em janeiro de 2006, o preço médio mensal ficou em R\$50,60/@, o pior já registrado para o boi gordo paulista, com base em valores corrigidos pelo IGP-DI. Observe, na figura 1, a curva dos preços médios mensais, em reais corrigidos pelo IGP-DI, entre os meses de janeiro de 2005 e fevereiro de 2006.

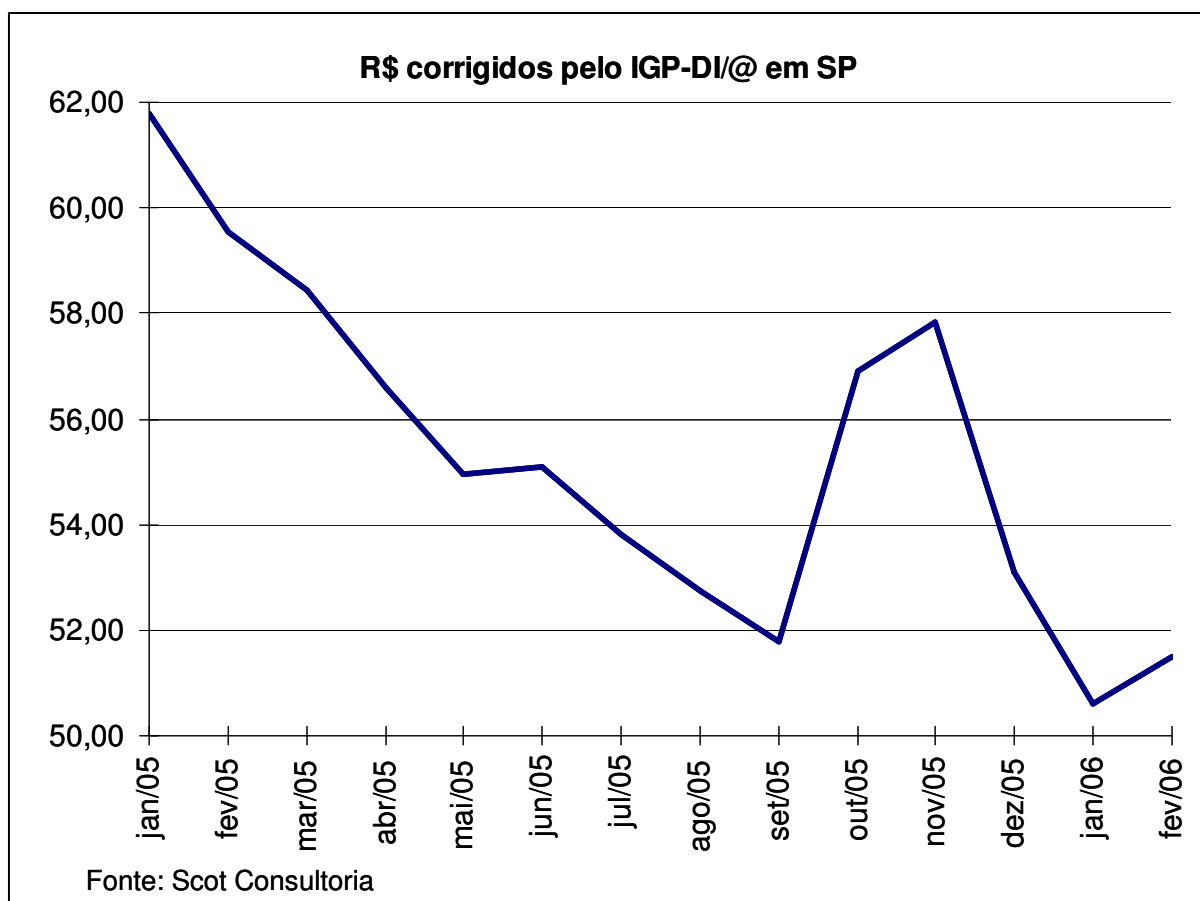


Figura 1: Preços do Boi Gordo no Estado de São Paulo, em R\$ corrigidos pelo IGP-DI por arroba entre os meses de janeiro de 2005 e fevereiro de 2006.

Ao final de janeiro de 2006, os preços da arroba do boi gordo paulista chegaram ao patamar de R\$49,50, em valores nominais. Tal preço, em valores nominais, não era praticado desde meados de agosto de 2002.

Embora em 2005 tenha ocorrido um aumento de preços em épocas de venda de animais de confinamento, poucos produtores se beneficiaram desta alta, que além de ter se concentrado em poucos dias, foi bastante tímida.

No início do ano havia a intenção, por parte dos pecuaristas, de aumentar o confinamento. Mesmo com as cotações desfavoráveis para a arroba do boi gordo, os preços dos alimentos concentrados estavam relativamente favoráveis. Acreditava-se em aumentos na ordem de 5% no número de cabeças confinadas.

No entanto, ao final do período, estima-se que o número de animais confinados tenha se reduzido cerca de 18% em 2005, quando se compara com 2004.

Aponta-se, para tanto, dois motivos principais. Primeiro, os preços em queda, conforme ilustração da figura 1. Quem pôde optar, não fechou os animais. Segundo, os agricultores, que haviam avançado sobre cerca de 7,0 milhões de hectares de áreas pastagens entre os anos de 2001 e 2004, começaram a passar por crise. Com isso, diminuíram a intenção de plantio.

Tanto é que os preços dos fertilizantes caíram na ordem de 16% a 20%, evidenciando queda na demanda. Acredita-se que o agricultor tenha deixado de plantar em cerca de 4% a 5% da área na safra 2005/2006. Esta área, considerando as recentes regiões de avanços da agricultura, pôde receber animais, aumentando a capacidade de suporte das fazendas: o gado foi para a “palhada”.

Mesmo os confinadores que conseguiram vender os animais nos períodos de preços mais altos, entre outubro e novembro de 2005, não colheram resultados satisfatórios. Pesquisa anual da Scot Consultoria apontou que os custos médios de alimentação do confinamento ficaram entre R\$57,00 a R\$58,00 por arroba engordada no cocho.

Considerando outros custos, inclusive o valor do boi magro, os custos do confinamento atingiram o nível de R\$63,00 por arroba, para confinamentos com duração de cerca de 120 dias. Teve quem conseguiu trabalhar com custos mais baixos. Mas também teve quem trabalhou com custos mais altos.

Em novembro, os preços mais elevados do boi gordo paulista foram de R\$60,00 por arroba, valor que se manteve por apenas 4 dias. Realmente não foi um ano fácil.

Preços baixos e impactos na rentabilidade

Evidentemente, como em qualquer atividade, os preços de mercado exercem forte influência sobre os resultados. É por isso que não se pode, em hipótese alguma, negar que 2005 tenha sido um ano difícil para a pecuária e agricultura em geral.

Não se trata de competência ou falta dela, no último período toda a agropecuária perdeu resultados. Mesmo os que tenham permanecido no “azul”, com resultados operacionais favoráveis, ainda registraram perda de renda quando comparado à anos anteriores.

Para falar de confinamento, assim como qualquer outra técnica de produção intensiva, é necessário abordar o conceito de rentabilidade.

Rentabilidade mede a capacidade da atividade em gerar rendimentos em relação ao capital total disponível. É uma relação porcentual entre o lucro e o patrimônio ou capital imobilizado. Em uma empresa, pode ser representada pela fórmula a seguir:

$$\text{Rentabilidade (\%)} = \frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Ativos totais imobilizados}} \times 100$$

A rentabilidade da atividade é o índice que permite comparar o rendimento da atividade com outras opções de investimento de mercado, sejam opções produtivas, financeiras ou especulativas. É apenas uma referência a quanto o dinheiro aplicado em determinados investimentos está rendendo.

Na pecuária, os ativos de valores mais altos são a terra e as pastagens, representando cerca de 75% a 85% do total, em média. Somando cercas e outras instalações necessárias à atividade, os ativos, ou valores investidos totais, podem chegar a 90% do total. O restante geralmente é representado pelos animais, sejam eles destinados à reprodução ou aqueles que estejam em crescimento ou ganho de peso.

Se os ativos mais representativos são a terra e as pastagens, fica evidente que quanto mais eficiente for a utilização deles, maior será a rentabilidade da atividade. A melhor maneira de usar um ativo é fazer com que o mesmo produza o máximo possível por unidade. Em outras palavras, no caso das pastagens e da terra, quanto maior for a produção por hectare, mais bem aproveitados serão os ativos.

Sendo assim, é de se esperar que haja uma relação íntima entre o aumento da produtividade por área e a rentabilidade da atividade. É o mesmo raciocínio já tão arraigado entre os agricultores.

Na pecuária é preciso não confundir o aumento da produtividade apenas com aumento da lotação. O objetivo final do pacote tecnológico da pecuária de corte não é o aumento da lotação; o objetivo é o aumento da produção em kg de peso vivo por área.

No entanto, o aumento da produção por área depende da lotação e do ganho de peso individual. Ganho de peso individual alto e lotação baixa não resolve a questão do aumento da rentabilidade. Lotação alta e ganho de peso individual baixo também não resolve o aumento da rentabilidade. A propósito, neste último caso, a situação fica ainda pior, pois ocorre aumento significativo dos custos de produção.

Embora pareça evidente, é comum encontrar estes erros de planejamento dos objetivos em uma empresa de pecuária. O produtor vive de produção por área e do desfrute. Desfrute pode ser explicado pelo número de animais vendidos ao ano em comparação com o total do rebanho. Estes devem ser os principais objetivos num plano de tecnificação da pecuária.

Para aumentar a tecnologia, ou seja, a produção e a lotação por área, o produtor dependerá, em algum momento, de suplementação de alimentos volumosos na seca.

O semiconfinamento tem sido uma boa opção, com a vantagem de demandar menores investimentos por animal semiconfinado. No entanto, tem suas limitações. As principais são a inviabilidade de aumento significativo das lotações e a limitada capacidade de controle da qualidade do alimento volumoso.

O semiconfinamento só permitirá aumento de suporte até um determinado limite, pois há necessidade de vedação de áreas de pastagens para a seca. Com relação à qualidade de volumosos, dependendo do ano e do comportamento climático, os resultados podem ser bons ou ruins. Experiências de produtores, clientes da Scot Consultoria, mostram que os semiconfinamentos têm sido mais favorecidos nas regiões mais próximas da Amazônia, onde a qualidade das pastagens se mantém satisfatória por maiores períodos ao longo do ano. Era de se esperar.

À medida que a pecuária ganha tecnologia, a necessidade de adoção do confinamento aumenta. A menos que uma nova técnica eficaz apareça no mercado, o crescimento tecnológico da pecuária passa, necessariamente, pelo confinamento.

Por isso, há quem afirme que o confinamento seja um “mal necessário” dentro de uma empresa de pecuária que almeja o sucesso no aumento da rentabilidade.

Colocando melhor, pode-se dizer que o confinamento seja “necessário” ao pecuarista. Se vai ser um mal ou um bem, depende da forma com que é planejado e manejado. É preciso ter claro quais são os objetivos do confinamento que está sendo implantado na empresa.

2. Investimentos no confinamento

Os investimentos para a construção e equipagem do confinamento devem ser planejados de modo a não elevar os custos fixos de produção. Custos fixos são aqueles que se mantêm, independentemente do número de animais confinados.

Estão relacionados com as instalações, com o maquinário, benfeitorias, equipamentos, etc.

Para administrar estes custos, é preciso planejamento no momento de investir. É preciso dimensionar a estrutura de acordo com a capacidade inicial do confinamento, porém sempre se deve ter em vista as perspectivas de ampliação.

Caso a estrutura seja superdimensionada, já esperando um futuro aumento do número de animais confinados, o empresário acabará trabalhando com custos fixos altos, tendo em vista a ociosidade dos bens de produção. O capital destinado a esta estrutura, no início, acabará fazendo falta no fluxo de caixa da empresa.

Caso a estrutura seja sub-dimensionada, haverá aumento nos custos operacionais de condução do confinamento, ou seja, na rotina diária.

É preciso, portanto, quantificar o investimento mínimo necessário para o número de animais a serem confinados. No entanto, deve-se planejar de modo que, no futuro, o investimento na ampliação das instalações possa ser feito de maneira integrada às instalações existentes. Parece complicado, mas trata-se de um plano bem simples de ser realizado.

Lançando mão de um módulo simples de confinamento, com estrutura para confinar 200 a 240 animais simultaneamente, seria preciso investir cerca de R\$41,5 mil reais. Observe na tabela 1 a relação resumida dos itens que seriam necessários e nos gastos na construção desta estrutura de confinamento.

Tabela 1: Relação de itens a serem investidos para a instalação de um confinamento com capacidade para fechar 200 a 240 animais em engorda

| Item | R\$/unidade | Quantidade | R\$ |
|----------------------------------|-------------|------------|------------------|
| Reservatório de água | 16.000,00 | 1 | 16.000,00 |
| Encanamento de 2,5" | 8,12 | 40 | 324,80 |
| Encanamento de 6" | 12,20 | 50 | 610,00 |
| Bomba hidráulica | 4.000,00 | 0,4 | 1.600,00 |
| Bebedouro - 2.600 litros | 1.900,00 | 2 | 3.800,00 |
| Cochos | 129,50 | 100 | 12.950,00 |
| Lascas de aroeira | 16,67 | 63 | 1.050,00 |
| Esticadores de aroeira | 100,00 | 13 | 1.300,00 |
| Arame liso ovalado | 0,22 | 1.208 | 266,86 |
| Cordoalha | 1,39 | 105 | 145,45 |
| Pino da cordoalha | 75,00 | 2 | 150,00 |
| Porteiras de 3m | 400,00 | 2 | 800,00 |
| Concreto na base do bebedouro-m3 | 160,00 | 1,2 | 192,00 |
| Concreto na base do cocho-m3 | 240,00 | 10 | 2.400,00 |
| Total | | | 41.589,11 |

Fonte: Scot Consultoria

Os custos da estrutura por animal confinado seriam de cerca de R\$170,00 a R\$205,00. Evidentemente, o produtor poderá realizar duas “rodadas” de confinamento. Com isso, ocorre redução de custos fixos operacionais, ou seja, a depreciação desta instalação será rateada entre um maior número de animais confinados.

Para efeito de planejamento e comparações com outras realidades, prefere-se calcular o investimento indexando o valor por número de animais que podem ser confinados simultaneamente. Em outras palavras, trata-se da a capacidade momentânea do confinamento.

Ainda pelo exemplo da tabela 1, alguns itens estão super-dimensionados para o confinamento de 200 animais. Um exemplo é o reservatório de água. Caso a opção seja investir em um confinamento com o dobro da capacidade, o aporte de capital seria maior, no entanto, alguns itens seriam diluídos por um maior número de cabeças, reduzindo o investimento pela capacidade momentânea de animais confinamento. Observe a tabela 2.

Tabela 2: Relação de itens a serem investidos para a instalação de um confinamento com capacidade para fechar 400 a 480 animais em engorda

| Item | R\$/unid | Quant. | R\$ |
|----------------------------------|-----------|--------|------------------|
| Reservatório de água | 16.000,00 | 1 | 16.000,00 |
| Encanamento de 2,5" | 8,12 | 80 | 649,60 |
| Encanamento de 6" | 12,20 | 50 | 610,00 |
| Bomba hidráulica | 4.000,00 | 0,4 | 1.600,00 |
| Bebedouro - 2.600 litros | 1.900,00 | 4 | 7.600,00 |
| Cochos | 129,50 | 200 | 25.900,00 |
| Lascas de aroeira | 16,67 | 126 | 2.100,00 |
| Esticadores de aroeira | 100,00 | 26 | 2.600,00 |
| Arame liso ovalado | 0,22 | 2.415 | 533,72 |
| Cordoalha | 1,39 | 210 | 290,90 |
| Pino da cordoalha | 75,00 | 4 | 300,00 |
| Porteiras de 3m | 400,00 | 4 | 1.600,00 |
| Concreto na base do bebedouro-m3 | 160,00 | 2,4 | 384,00 |
| Concreto na base do cocho-m3 | 240,00 | 20 | 4.800,00 |
| Total | | | 64.968,21 |

Fonte: Scot Consultoria

Neste caso, o investimento em estruturas reduz-se à cerca de R\$130,00 a R\$160,00 por cabeça. É o típico comportamento do ganho de competitividade à medida que se aumenta a escala. Reduz-se custos e, conseqüentemente, melhoram os resultados.

O mesmo raciocínio serve para os maquinários e serviços. No confinamento de 200 animais, cada animal confinado por 120 dias consumirá cerca de R\$45,00 em horas máquina e serviços. No confinamento de 400 bois, este total em horas máquina e serviços cai para R\$22,00 por cabeça para cada 120 dias confinados.

Ainda com relação aos maquinários, vale ressaltar que confinamentos menores dependerão de máquinas e barracões de já em uso para outras atividades da fazenda. Portanto será preciso coordenar o uso dos recursos no momento do confinamento.

Como à medida que se aumenta a escala do confinamento o orçamento por cabeça tende a se reduzir, quanto maior for o confinamento planejado, menor o custo fixo por boi confinado. Evidentemente que o aporte de capital será consideravelmente grande.

Fazendo uma simulação simples, um confinamento planejado para 1.800 cabeças já poderia incluir a compra de um trator de 70 cavalos e um vagão de mistura total no orçamento de R\$180,00 a R\$200,00 por cabeça potencial de ser confinada simultaneamente. No entanto, para o custo manter-se competitivo, seria interessante manter duas rodadas de confinamento. Vale lembrar que o corte da cana ou forragem para ensilagem, neste caso, estará sendo computado no próprio custo do volumoso. O raciocínio do ganho em escala para as operações com forrageiras é o mesmo.

Mantendo o orçamento de R\$180,00 a R\$200,00 por cabeça, seria necessário construir uma estrutura para confinar simultaneamente 4.000 bois para bancar também um depósito de armazenagem e manipulação de alimentos. Portanto, grosso modo, para quem não tem estrutura alguma na fazenda, o módulo mínimo para iniciar um confinamento a custos competitivos seria de 3.500 a 4.000 animais. Este raciocínio vale para quem se interessar em entrar no negócio tendo o confinamento como atividade exclusiva.

A maior parte das fazendas, que usam o confinamento como estratégia de terminação, possuem suas estruturas e podem ter custos competitivos confinando apenas cerca de 400 animais.

É válido lembrar que o orçamento por cabeça, em torno de R\$200,00, para investir num confinamento, embora seja alto, não será o maior desembolso de capital do pecuarista. O boi magro, por exemplo, vale em torno de R\$ 670,00 atualmente. Sendo assim, o maior custo do confinamento é o próprio animal.

O raciocínio é o mesmo quando o produtor é o próprio dono animal. No planejamento do confinamento, o animal deve ter seus custos computados na análise. Pode ser o valor de mercado do animal quando ele entra no confinamento, ou os custos de produção do animal até aquele momento.

Todos os investimentos em estruturas e maquinários irão compor os custos fixos do confinamento. Somando ainda os serviços de pessoal de apoio chega-se aos custos

fixos e custos variáveis indiretos, segundo critério adotado pela Scot Consultoria. Em média, tais custos diários estão por volta de R\$0,70 a R\$0,80 por cabeça.

3. Custos do confinamento

O maior custo do confinamento é o próprio animal. O segundo maior custo é a alimentação; por isso que maior atenção é geralmente destinada à nutrição.

Uma nutrição mal planejada e um confinamento mal conduzido levarão ao aumento de todos os outros custos. Os resultados são todos dependentes do plano nutricional, o que inclui o manejo diário do fornecimento da dieta e a capacidade de ganho de peso do animal confinado. Este último fator depende da genética.

Para calcular os custos do confinamento, a Scot Consultoria acompanha rotineiramente o mercado de concentrados, fretes e os custos de produção de volumosos. Calcula-se os custos mínimos da dieta para três dos principais volumosos utilizados em confinamentos: silagem de milho, silagem de sorgo, cana-de-açúcar picada e silagem de capim.

Pelo critério da Scot Consultoria, os preços dos concentrados não entram diretamente da forma como foram coletados em pesquisa de mercado. Avalia-se ainda a quantidade que será demanda no confinamento, a possibilidade de fechamento de cargas e/ou o aumento nos custos do frete, em decorrência das dificuldades operacionais.

Os custos de produção dos volumosos também são reais e seguem índices técnicos obtidos junto a clientes que têm sido acompanhados ao longo dos anos pela Scot Consultoria. Portanto, trata-se de números reais observados nas rotinas operacionais de fazendas pecuárias.

Na figura 2 estão representados os custos médios da dieta final para cada um dos principais volumosos para levar um boi macho nelore de 11,8 arrobas até as 17 arrobas.

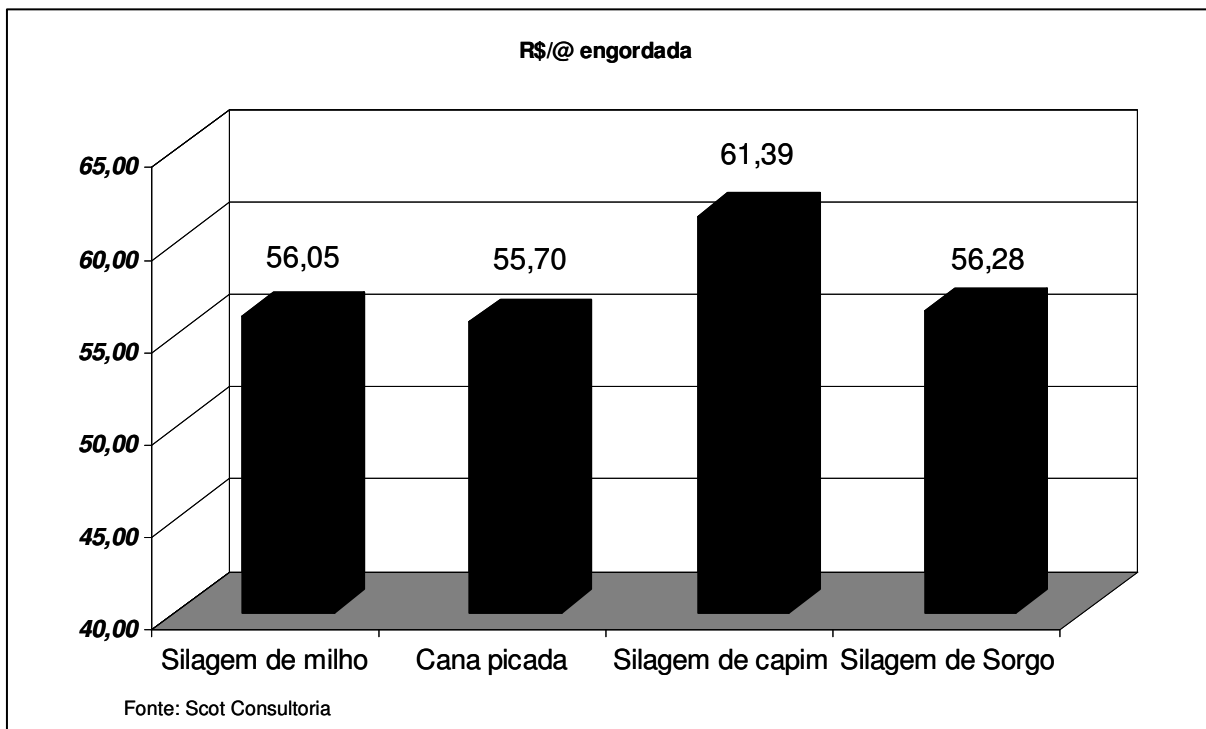


Figura 2: Custos da dieta final para levar um boi nelore de 11,8 arrobas até as 17 arrobas em R\$/@ engordada no confinamento.

Para 2006, espera-se redução média de 3,62% nos custos das dietas dos animais, em relação ao observado em 2005. Exceção seja feita às dietas a base de silagem de capim, que em 2006 terão seus custos elevados em cerca de 8% em relação aos de 2005. Tal fato se deve à composição dos ingredientes concentrados para atender todos os requisitos nutricionais. A silagem de capim, para atender adequadamente a demanda dos animais, exigirá uma composição concentrada mais “cara” em 2006. Vale observar que este comportamento não acontece todos os anos. O volumoso que proporcionará a dieta final de menor custo, já incluindo os concentrados, dependerá do mercado de alimentos e grãos.

Na figura 3 é apresentado o histórico dos custos das dietas de confinamento nos últimos anos, segundo os mesmos critérios utilizados para 2006. Trata-se de um levantamento realizado desde 1999 pela Scot Consultoria.

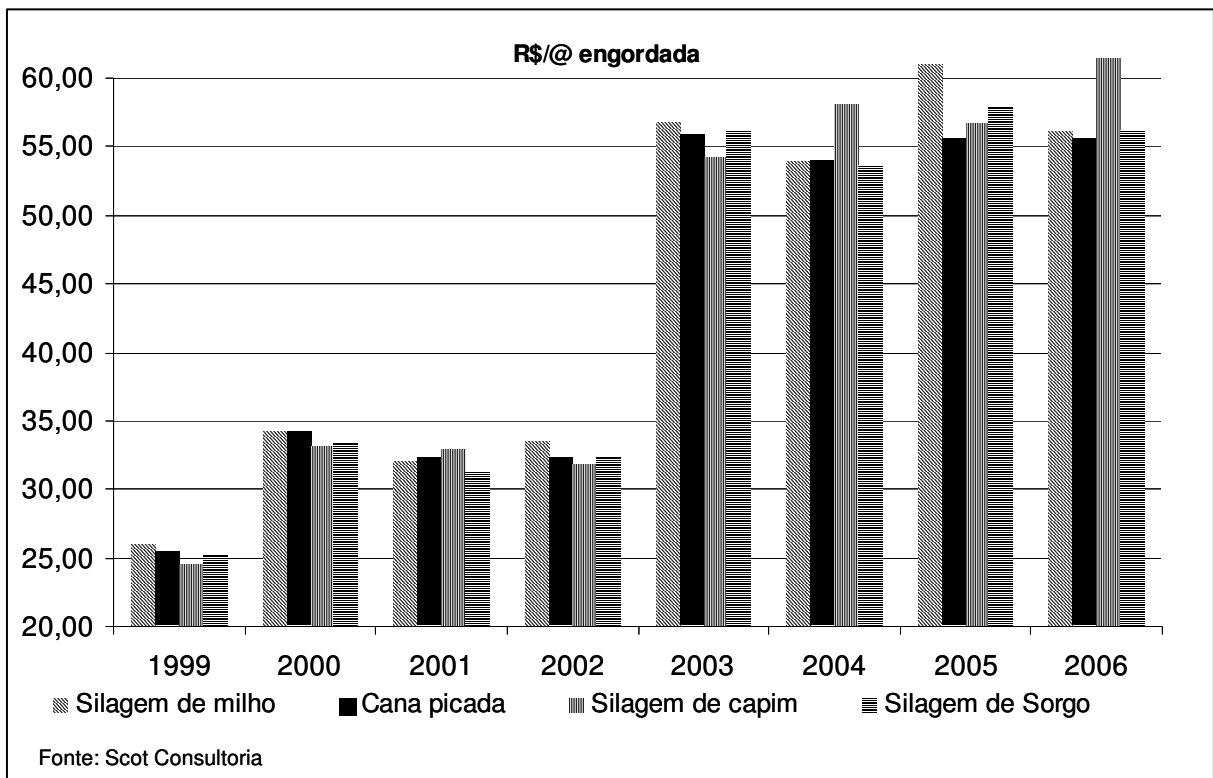


Figura 3: Histórico de custos das dietas para levar um boi nelore de 11 arrobas até as 17 arrobas em R\$/@ engordada no confinamento. Período de 1999 a 2006 em reais nominais (dinheiro da época)

Observe, portanto, que não há um padrão sobre qual volumoso proporciona a dieta final de menor custo. Como nem sempre é possível substituir o volumoso anualmente, a decisão sobre a escolha de qual forragem será utilizada na empresa é estritamente agrônômica. É uma questão de clima, terreno, disponibilidade de área, viabilidade operacional e adaptabilidade da empresa com o manejo correto da cultura.

Usando o custo médio das dietas, calculado com base nos quatro volumosos, chegou-se a um valor de R\$57,36 por arroba engordada em confinamento. Este, no entanto, é apenas o custo da alimentação.

Usando o confinamento como atividade de engorda de bois magros, com duração de cerca de 125 dias e ganho de peso de 1,2 kg/dia, o custo total da diária do confinamento deve ser de R\$3,03/@ em 2006, segundo preços de mercado do início de março. Observe a descrição dos custos na tabela 3. Na figura 4 é apresentada a participação dos componentes dos custos de produção.

Tabela 3: Estimativa de custos totais para o confinamento de bois em 2006, considerando a técnica do confinamento como atividade principal.

| Confinamento | | Arrobas | | Ganho diário kg | 1,20 |
|---------------------------|--------|---------------|-----------------|--------------------|----------------|
| Peso do boi na entrada kg | 340 | 11,79 | @ | Alimentação R\$/@ | 57,36 |
| Peso do boi na saída kg | 495 | 17,16 | @ | Duração em dias | 126 |
| Rendimento de Carcaça | 52% | | | R\$ / dia / cabeça | 3,03 |
| Ganho total por animal | 155,00 | 5,37 | @ | | |
| Custos | Q | R\$ / unidade | R\$ / Boi | R\$ / @ | % |
| Boi Magro | 1 | 670,00 | 670,00 | 39,04 | 63,75% |
| Frete (200 km) | 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00% |
| Vermifugação | 1 | 1,10 | 1,10 | 0,06 | 0,10% |
| Clostridiose e botulismo | 1 | 1,20 | 1,20 | 0,07 | 0,11% |
| Manuseio e distribuição | 126 | 0,35 | 44,43 | 2,59 | 4,23% |
| Instalações | 126 | 0,21 | 25,99 | 1,51 | 2,47% |
| Alimentação em R\$/@ | 5,37 | 57,36 | 308,19 | 17,96 | 29,33% |
| Total | | | 1.050,92 | 61,24 | 100,00% |

Fonte: Scot Consultoria

Considerou-se os preços de mercado dos animais que entrarão no confinamento. Mesmo que os custos sejam inferiores, o produtor poderia vendê-los no mercado a este preço. É o custo de oportunidade, que deve ser analisado no momento do planejamento.

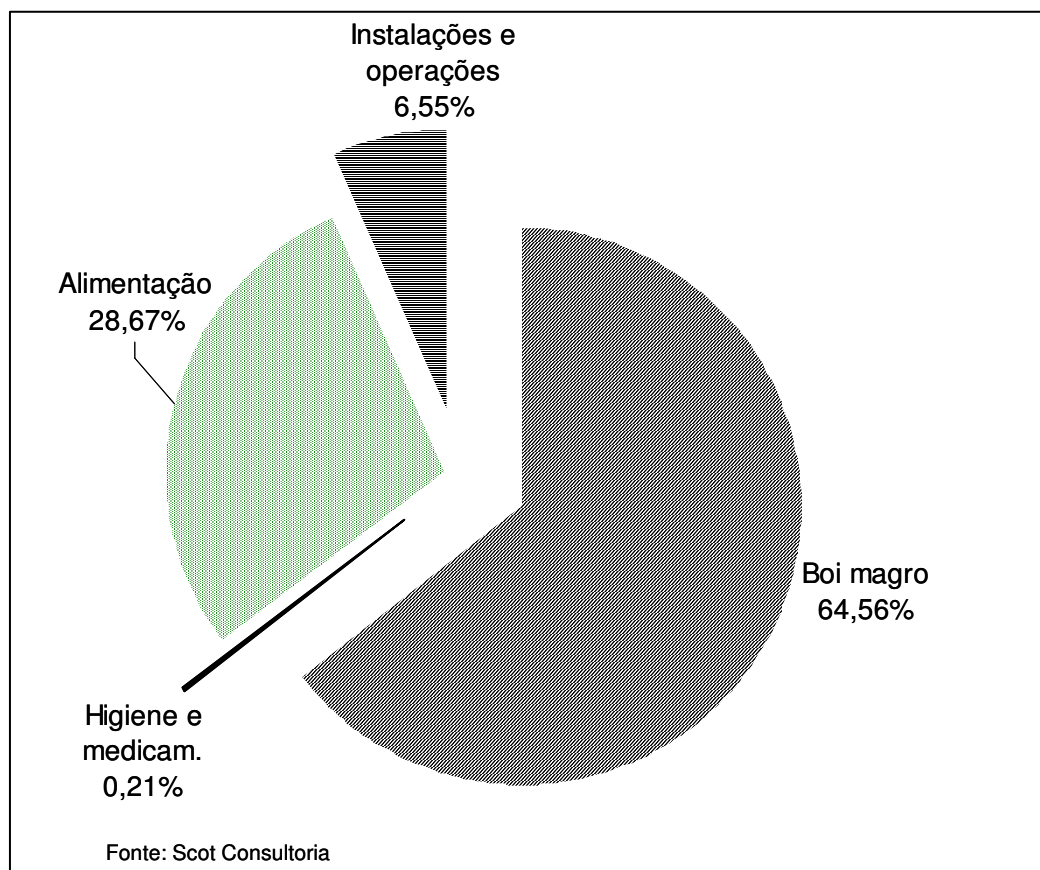


Figura 4: Participação nos custos operacionais totais do confinamento

Serão agregadas 5,37 arrobas a cada animal dentro do confinamento.

Os números do confinamento frustram as perspectivas, quando se considera um mercado que pode permanecer “morno” em 2006. O custo da alimentação novamente em torno dos R\$57,00/@ e o custo final do animal confinado próximo dos R\$63,00/@ deve assustar o produtor. Vale lembrar que entre os meses de fevereiro de 2005 e fevereiro de 2006, a cotação média da arroba do boi gordo em São Paulo foi de R\$54,84, em valores corrigidos pelo IGP-DI.

4. Estratégias econômicas para redução de custos e maximização de resultados com o confinamento

Embora os números apontem um cenário ruim para o confinamento de 2006, a técnica deve ser analisada sobre aspectos mais amplos.

Conforme foi colocado no início, o confinamento precisa ser visto como uma estratégia de terminação dentro da empresa. Quando se fala em estratégias, todas as questões relacionadas ao assunto deverão ser aprofundadas sob os parâmetros mais imparciais possíveis. É preciso planejar de modo que todas as ações da empresa convirjam para um ponto em comum.

Os custos do confinamento são altos, quando comparados à produção a pasto. Isso é um fato e negá-lo só tende a atrapalhar a elaboração de um plano adequado e eficaz de ampliação de resultados na empresa.

Porém, mesmo consistindo em custos superiores, não significa necessariamente que sejam proibitivos.

Na situação analisada anteriormente, considera-se o confinamento de animais entrando com 11 a 12 arrobas e saindo com cerca de 17 arrobas. É um confinamento que se estende por períodos de 120 a 140 dias. O custo médio da alimentação, da arroba engordada, é de R\$57,36/@, segundo os valores atuais de mercado.

Por isso, a atividade exclusiva de confinamento é uma atividade de maiores riscos e, atualmente, são as que geram as maiores discussões em torno da viabilidade econômica.

No entanto, o confinamento como técnica integrada no contexto da empresa tem proporcionado resultados satisfatórios ao longo dos últimos anos. A técnica passa a objetivar apenas a fase final da engorda do animal. Serve, de fato, apenas para dar o acabamento final ao animal que foi criado a pasto na fazenda.

Porém, comparando o custo da arroba agregada do confinamento como estratégia final de acabamento e do confinamento como atividade, o custo do primeiro é significativamente mais alto, em torno de 7,5% a 10%.

Isso ocorre pelo motivo de que no confinamento como estratégia final de acabamento, os animais entram no cocho mais pesados. Em média entrarão a partir dos 420 kg de peso vivo, ou cerca de 14,5@. É nesta fase que os custos de ganhos de peso passam a ser mais elevados. O animal passa a depositar mais gordura em detrimento da deposição de proteína. A deposição de gordura é mais onerosa em termos de demanda nutricional energética, portanto é também mais “cara” pela exigência na dieta.

Observe, na figura 5, a evolução dos custos da arroba engordada a medida que se aumenta o peso dos animais.

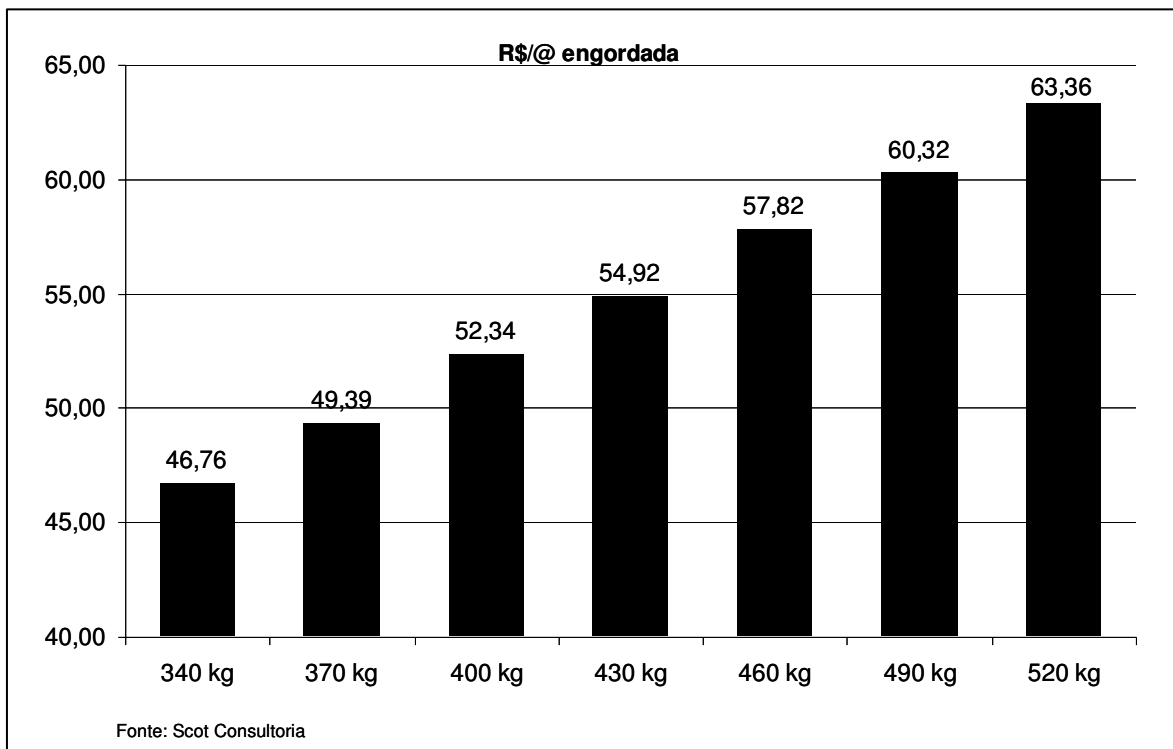


Figura 5: Evolução nos custos da arroba engorda a medida que o peso do animal vai aumentando – exemplo calculado a partir de uma dieta a base de cana-de-açúcar

Se dos 340 kg de peso vivo até os 500 kg a média dos custos de alimentação estava por volta dos R\$57,36/@, quando os animais entrarem com peso acima dos 420 kg, o custo médio da arroba engordada até os mesmos 500 kg de peso vivo será de R\$61,65.

Embora num primeiro momento pareça evidente que os custos mais altos piorarão os resultados do confinamento, na verdade os resultados tendem a melhorar.

A diária aumenta de R\$3,03 para R\$3,47 com o custo da arroba engordada subindo cerca de R\$4,29 em relação ao primeiro caso. Ainda assim, o custo final do animal confinado cai para cerca de R\$54,73/@. Com o animal entrando aos 340 kg de peso vivo este custo era de R\$61,24. Observe, na tabela 4, a relação dos custos do confinamento como ferramenta estratégica final de terminação.

Tabela 4: Estimativa de custos totais para o confinamento de bois em 2006, considerando a técnica apenas como estratégia de terminação

| | | | | | |
|----------------------------------|--------------|----------------------|------------------|---------------------------|----------------|
| Confinamento | | Arrobas | | Ganho diário kg | 1,20 |
| Peso do boi na entrada kg | 420 | 14,56 | @ | Alimentação R\$/@ | 61,65 |
| Peso do boi na saída kg | 495 | 17,16 | @ | Duração em dias | 61 |
| Rendimento de Carcaça | 52% | | | R\$ / dia / cabeça | 3,47 |
| Ganho total por animal | 75,00 | 2,60 | @ | | |
| Custos | Q | R\$ / unidade | R\$ / Boi | R\$ / @ | % |
| Boi Magro | 1 | 728,00 | 728,00 | 42,42 | 77,51% |
| Frete (200 km) | 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00% |
| Vermifugação | 1 | 1,10 | 1,10 | 0,06 | 0,12% |
| Clostridiose e botulismo | 1 | 1,20 | 1,20 | 0,07 | 0,13% |
| Manuseio e distribuição | 61 | 0,37 | 22,63 | 1,32 | 2,41% |
| Instalações | 61 | 0,43 | 25,99 | 1,51 | 2,77% |
| Alimentação em R\$/@ | 2,60 | 61,65 | 160,29 | 9,34 | 17,07% |
| Total | | | 939,21 | 54,73 | 100,00% |

Fonte: Scot Consultoria

A “mágica” desta redução de custos está no tempo de confinamento. Enquanto no primeiro caso o animal ganhava 5,37@ num período em torno de 125 dias, no confinamento como estratégia final de terminação o animal agregará apenas 2,60@ em cerca de 60 dias. Portanto, no total das arrobas vendidas ao final do confinamento, a participação das que foram ganhas no confinamento, a custos elevados, é de apenas 15%. No primeiro caso, o total de peso agregado no confinamento representa 31,2% do animal terminado.

O valor de R\$728,00 do animal de 420 kg que entra no confinamento refere-se ao custo de produção deste animal a pasto. Estimou-se custos operacionais de produção do boi a pasto em torno de R\$50,00/@, valor que tem sido obtido por diversas empresas pecuárias nos últimos meses. Custos operacionais englobam os custos fixos, muitas vezes negligenciados, e os variáveis.

Pode-se questionar o motivo pelo qual o critério do boi magro de 340 kg foi valor de mercado, enquanto o do boi de 420 kg foi pelo custo de produção. Na verdade, a valorização de mercado do boi de 420 kg não seria linear ao valor do boi magro de 340 kg. Proporcionalmente, em relação ao boi magro, o animal com 14,5@ teria valor mais baixo e, provavelmente, nem atingiria os R\$730,00 no mercado.

Ao final, os animais que passaram pelo confinamento estratégico teriam seus custos de produção elevados em 9,5%. Com os ganhos em escala, este aumento de custos seria compensado.

Vale lembrar que a análise ainda não considera um outro fator aliado do produtor. O ganho compensatório será mais representativo no período de 60 dias, fazendo com que o custo da arroba engordada se reduza, melhorando ainda mais os resultados.

Ganho compensatório é o ganho de peso, acima do esperado, que advém da restrição alimentar que o animal vive em relação ao seu potencial genético. Explicase: se o animal tem potencial para ganhar 1,2 kg/dia e está sendo alimentado de maneira que o permite ganhos de apenas 0,5 kg/dia. Tão logo a nutrição seja ajustada às suas demandas, o ganho tende a ser superior ao que se espera, compensando aquela restrição alimentar da fase anterior. Este ganho, no entanto, não compensará a restrição de toda a vida do animal, mas entre 30 a 45 dias tende a ser bastante significativo.

Na prática o ganho compensatório funciona da seguinte maneira, explicando grosseiramente. Calcula-se uma dieta que atenda a demanda e permita ganhos de 1,2 kg por dia. No entanto, como o animal não vinha sendo nutrido de modo a atender toda a demanda, no início o ganho passa a ser de 1,3 kg ou 1,4 kg por dia, hipoteticamente, mesmo com uma dieta que deveria permitir apenas 1,2 kg/dia de ganho. Este é o ganho compensatório. Vale lembrar que cada caso deve ser analisado separadamente, pois o comportamento deste ganho tende a não seguir um padrão comum.

Esta característica acaba consistindo em vantagens para o produtor rural.

Estudos recentes da Scot Consultoria, adotando simulação em uma empresa real de recria e engorda com cerca de 500 hectares, mostraram o impacto de ganhos de resultados com o confinamento estratégico.

A empresa, com lotação de 1,45 U.A/ha e ganho de peso vivo em torno de 500kg/ha/ano, possuía cerca de 1.120 cabeças das quais 500 passavam pelo confinamento estratégico. O custo da arroba engordada no confinamento era de

R\$63,00 em 2005, enquanto o preço de venda estimado estava em torno de R\$55,00/@.

Para aumentar a lotação da empresa para 2,12 U.A./ha e passar a produzir 730 kg de peso vivo/ha/ano, o empresário deveria aumentar o confinamento para 1.260 cabeças ao ano. Enquanto antes, apenas 35% a 40% dos animais vendidos ao ano passavam pelo confinamento, agora 95% das vendas seriam terminadas no cocho.

Mesmo com o ganho de escala no confinamento, na simulação manteve-se os custos de R\$63,00/@ agregada no cocho, ou seja, prejuízo de R\$7,00/@. Ainda assim, a empresa saltaria de uma rentabilidade de 2,56% para 5,13%, segundo valores de mercado de 2005. Este é o comportamento dos ganhos em escala no contexto global da empresa. É o raciocínio, descrito anteriormente, na prática.

Mesmo que pareça um mau negócio, o confinamento é uma ferramenta fundamental e eficaz para garantir a tecnificação da empresa pecuária.

5. Considerações finais

Estratégias econômicas são, na verdade, estratégias técnicas. A diferença é que o objetivo final, ou seja, o foco das decisões, privilegia os resultados econômicos. A partir daí, constrói-se a estratégia tecnológica da empresa.

Para que todo o processo de reduções de custos com a adoção do confinamento realmente transforme-se em realidade, o produtor deve adotar diversas práticas que permita planejar a rotina da empresa e a chegada destes animais de maneira coordenada para serem terminados no cocho.

Sendo assim, a empresa deve ter um excelente planejamento nutricional e controle de ganhos de peso: o empresário deve planejar lotes por épocas de entrada no confinamento, reduzindo custos fixos de produção, ou seja, maior número de “rodadas” na estrutura do confinamento.

Outra estratégia é a comercial. Com os custos do confinamento em mãos, o empresário pode naturalmente calcular uma porcentagem de arrobas a serem vendidas no mercado futuro: é a prática do “hedge”.

Com isso, o empresário se defende de quedas de preços no mercado e da eventual necessidade de venda dos animais confinados e preços desfavoráveis. Compensa na bolsa. Neste caso, trata-se de uma prática administrativa, ainda pouco comum entre os pecuaristas brasileiros.

Por fim, o confinamento é viável mesmo nas atuais condições de mercado de “fundo do poço”. Não só é viável, como é fundamental para o pecuarista.

No entanto, administrar o processo todo exige muita disciplina e controle de todos as fases da produção animal. Para que estas ações sejam eficazes, a empresa deve trabalhar com um excelente sistema de informações e decisões planejadas e integradas.

6. Bibliografia consultada

AGOSTINI, L. “**Confinamento: Custos de produção**”, Boi & Companhia, ed. 188, Scot Consultoria, p 3, 1997.

BEDUSCHI, G. “**Confinamento x Semi Confinamento**”, Boi & Companhia, ed. 457, Scot Consultoria, p 3, 2002

BURGI, R. “**Qual o melhor volumoso para confinamento**”, Boi & Companhia, ed. 66, Scot Consultoria, p 3, 1994

COAN, R.M. & NAKAGI, S.S. “**Alimentos Volumosos: Qual a melhor escolha**”, Boi & Companhia, ed. 512, Scot Consultoria, p 7, 2003

MEDEIROS, S.R. “**10 dicas de peso para o confinados**”, Boi & Companhia, ed. 200, Scot Consultoria, p 3, 1997

- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento: o que está proporcionando?**”, Boi & Companhia, ed. 309, Scot Consultoria, p 3, 1999
- NOGUEIRA, M.P. “**O que se espera do confinamento em 2000**”, Boi & Companhia, ed. 360, Scot Consultoria, p 3, 2000
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento de boi em 2001**”, Boi & Companhia, ed. 406, Scot Consultoria, p 3, 2001
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento de bovinos em 2002**”, Boi & Companhia, ed. 453, Scot Consultoria, p 3, 2002
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento: Custos e perspectivas para 2003**”, Boi & Companhia, ed. 506, Scot Consultoria, p 7, 2003
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento estratégico: a técnica inserida dentro da empresa**”, Boi & Companhia, ed. 507, Scot Consultoria, p 7, 2003
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento: Considerações e perspectivas para 2004**”, Boi & Companhia, ed. 563, Scot Consultoria, p 7, 2004
- NOGUEIRA, M.P. “**Gestão de Custos e Avaliação de Resultados**”, Scot Consultoria, 219 p, 2004
- NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento em 2005**”, Boi & Companhia, ed. 615, Scot Consultoria, p 8, 2005
- OLIVEIRA, E.S. “**Semi confinamento – Estudo de Caso**”, Boi & Companhia, ed. 372, Scot Consultoria, p 3, 2000
- ROSA, F.R. “**Confinamento e semi confinamento: qual a melhor opção?**”, Boi & Companhia, ed. 557, Scot Consultoria, p 7, 2004

ROSA, F.T; TORRES Jr. A.; NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento x Semi Confinamento**”, Revista Agroanalysis, Fundação Getúlio Vargas, outubro de 2004

ROSA, F.R. “**Confinamento e semi confinamento: aumentam ou diminuem?**”, Boi & Companhia, ed. 620, Scot Consultoria, p 8, 2005

TORRES Jr, A. & NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento – Perspectivas para 1999**”, Boi & Companhia, ed. 299, Scot Consultoria, p 3, 1999

TORRES Jr. A.; ROSA, F.T; NOGUEIRA, M.P. “**Confinamento: atividade fim ou uma estratégia**”, Revista Agroanalysis, Fundação Getúlio Vargas, julho de 2004