



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP
Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



Análise Macroeconômica da Pecuária
CRISE REQUER NOVA GESTÃO DAS PROPRIEDADES

Variação Mensal e Acumulada							
Estados	COE		COT		Boi Gordo R\$/@		Ponderações
	julho-05	Jan/05 - jul/05	julho-05	Jan/05 - jul/05	julho-05	Jan/05 - jul/05	
Goiás	-0,38%	0,56%	-0,20%	1,17%	-1,50%	-14,62%	13,3%
Minas Gerais	-0,20%	6,78%	0,01%	6,75%	-2,23%	-15,80%	13,7%
Mato Grosso	-0,21%	6,86%	-0,09%	5,54%	-2,71%	-13,55%	16,2%
Mato Grosso do Sul	-0,52%	5,54%	-0,52%	5,70%	-1,38%	-14,77%	16,4%
Pará	1,00%	4,79%	0,96%	4,17%	-1,38%	-13,54%	8,8%
Paraná	-1,50%	1,15%	-1,29%	1,64%	-0,08%	-12,27%	6,7%
Rio Grande do Sul	-0,38%	4,50%	-0,37%	4,66%	-1,29%	-3,38%	9,6%
Rondônia	-0,72%	5,67%	1,73%	12,31%	-0,70%	-14,43%	6,2%
São Paulo	-0,09%	3,12%	-0,19%	4,04%	-2,23%	-14,06%	9,2%
Brasil*	-0,30%	4,58%	-0,07%	4,96%	-1,67%	-13,23%	

* - Referente a 77,87% do rebanho nacional segundo o Rebanho Efetivo Bovino PPM / IBGE 2003.

Variação dos Principais	
Indicadores	Julho-05
IGP-M	-0,36%
Acumulado Janeiro	1,38%
Taxa de Câmbio	-1,56%

O mercado pecuário continua sofrendo os efeitos da rentabilidade apertada e, mesmo no auge da entressafra, em julho, os preços mantiveram-se em queda. Onde isso pode parar? Como os empresários do setor devem reagir?

Os preços estão nos patamares mais baixos dos últimos dez anos, o que não é novidade. No entanto, existe um indicador interessante neste momento: os custos começam a apresentar sinais de deflação, mostrando que a crise já reflete em diminuição da demanda por esses produtos.

O ajuste dos custos à nova realidade é um indicativo animador, mas ao mesmo tempo preocupante. Produtores podem estar racionalizando, eliminando o uso de insumos ou ainda trocando marcas, o que tenderia a afetar a produtividade no longo prazo. A questão é que o sucesso dos produtores brasileiros está justamente ligado ao aumento de produtividade.

Tomando como parâmetro o número de unidade animal por unidade de área (taxa de lotação) entre os anos de 1996 e 2003, o crescimento foi de 23,5%, sendo que nos estados do Centro-Oeste, onde o País tem mais de 40% do total do rebanho pesquisado, o crescimento chegou a 30%. Esses acréscimos puderam ser atingidos graças à absorção de tecnologia e ao uso eficiente dos insumos. Dados desagregados do PIB do agronegócio CEPEA/CNA indicam que a participação do setor insumos não agrícolas cresceu 45% entre 1994 e 2003.

O produtor brasileiro iniciou o milênio ganhando no total de volume ofertado, mesmo com uma margem menor por unidade produzida. Essa realidade ainda é viável, mas nos dois



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



últimos anos a queda do preço da arroba do boi gordo e o aumento dos custos foram mais graves do que se imaginava. Esse movimento mostrou-se contínuo, e nem mesmo o aumento de fêmeas abatidas reverteu o cenário. A sobrevivência do pecuarista na atividade, mais uma vez, é justificada pelo aumento de produtividade. Mas até onde isso se sustenta?

No mercado futuro, os preços da BM&F mostram quadros bastante interessantes, como a relação de troca entre a arroba do boi gordo e o bezerro. O mercado futuro de bezerras trabalha com valores do Mato Grosso do Sul, com padrão nelore ou anelorado, ou seja, um animal de qualidade superior. Nesse padrão, espera-se um bezerro acima de 180 kg de peso vivo. Se a compra desse animal (11 meses de idade) for realizada em setembro de 2005, a venda para abate, como boi gordo, poderá ser feita em janeiro de 2007 (24 meses de idade). Essa situação só irá ocorrer se o manejo animal for acima dos padrões brasileiros, para que o mesmo consiga atingir bons desempenhos, como um ganho de peso diário de 0,84 kg.

Nesse caso, o produtor tem a opção de venda no mercado futuro para entrega em janeiro de 2007 por R\$ 56,80/@ (à vista). Sobra então ao empresário a quantia de R\$ 617,60 (diferença entre o valor do bezerro adquirido em setembro/2005 e o valor da venda de um boi gordo de 17@ em janeiro de 2007). Considerando a compra à vista do bezerro e o custo financeiro por 13 meses a uma taxa de 17% ao ano, esse animal carrega de saída um custo financeiro de R\$ 59,00, o que leva seu custo total a R\$ 408,00. Sendo assim, aquela diferença cai para R\$ 558,44.

Observando uma taxa de lotação média brasileira de 1,1 animal de 450kg por hectare, a receita bruta nessas condições é de R\$ 614,00. Esse valor remunera a atividade? Sem dúvida a rentabilidade fica apertada, mas a resposta irá variar de acordo com cada empresa agrícola brasileira. É com base nos valores atuais do mercado futuro que os pecuaristas devem tomar suas decisões.

No caso do bezerro, os contratos em aberto mostram que a relação de troca está apertada. Hoje, com a venda de um boi gordo de 17 arrobas, obtêm-se 2,4 bezerras. A tendência é que essa relação piore para o invernista nos próximos meses, o que talvez explique a temeridade dos “players” em relação ao futuro.

No caso do boi gordo, os contratos em aberto mostram que a arroba pode passar de R\$ 50,00 em outubro de 2005 para R\$ 56,00 em outubro de 2006. O dólar também deve ser considerado, pois é uma variável importante para os tomadores de decisões. Neste caso, a cotação da arroba nesta moeda segue entre US\$ 20,00 e US\$ 21,00 até o final de 2005.

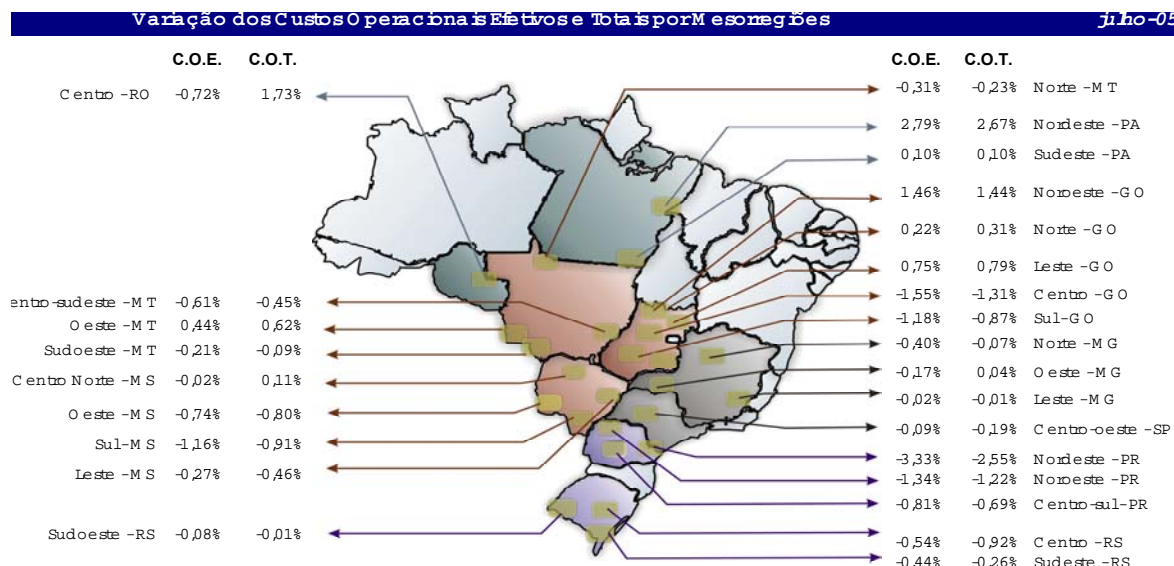
E para o produtor que se questiona até quando vai a crise, é preciso entender que não há um horizonte definido. O mercado futuro de reposição, embora pequeno, mostra sinais preocupantes. Os futuros da arroba dão poucos sinais de mudança. A saída, então, é reduzir custos e procurar melhores negociações, inclusive pensar em oportunidades de investimentos que reduzam a margem por unidade produzida, mas aumentem a rentabilidade por área.



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



Análise Regional e de Insumos



CUSTO DA CARNE AUMENTA 3,5 VEZES MAIS QUE A INFLAÇÃO

Nos 11 anos de acompanhamento diário do Cepea sobre o mercado pecuário, esta foi primeira vez que os preços do boi no Estado de São Paulo recuaram no acumulado do mês de julho. De 30 de junho a 29 de julho, os valores a prazo da arroba passaram de R\$ 54,52 para R\$ 53,00, queda de quase 3%. No ano passado, no mesmo período, o aumento havia sido de 2%; há 10 anos, quando a pecuária ainda se ajustava à estabilidade da economia, a valorização do boi chegou a 17,6% (julho/1995).

Neste 2005, contudo, desde o início, o movimento é basicamente de quedas, contrastando com os Custos Operacionais Totais (COT), que tiveram altas contínuas até junho. Somente no início do segundo semestre é que os dispêndios dos produtores reduziram ligeiramente.

Os Custos Operacionais Efetivos (COE), depois de três meses em alta, também apresentaram em julho uma pequena retração (0,3%), mas sem reação no poder de compra do produtor, uma vez que as quedas do boi são muito mais acentuadas: 1,7% no mês e 13,2% no acumulado do ano.

A situação do pecuarista é negativa também quando comparada à variação dos preços de toda a economia. Apesar da crise da pecuária, no acumulado do ano, os insumos para a produção de carne bovina já aumentaram três vezes e meia a mais que a inflação: 1,38% do IGP-M contra 4,96% dos custos totais da pecuária.

No ano passado, de janeiro a julho, o COE teve aumento de 5,8%, enquanto o boi gordo acumulou recuo de 0,86%. Ainda que desfavorável, a situação era menos crítica que a atual, especialmente porque os preços nominais da arroba eram bem superiores. Em São Paulo, a



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



média no final de julho/04 foi de R\$ 62,41 a prazo (R\$ 65,46 deflacionado pelo IGP-DI julho/05) e, neste ano, de apenas R\$ 53,00.

Em 2004, os principais insumos que puxaram os custos no mês de julho foram os adubos, insumos para construção/manutenção de cercas e máquinas e implementos agrícolas. Os adubos apresentaram no acumulado dos sete primeiros meses do ano de 2004 alta de quase 17%. Neste ano, o mesmo insumo fecha o período com queda de 3,75%, alertando para uma diminuição do seu uso – redução de investimentos na pecuária e também na agricultura.

Neste ano, o que vem apertando o pecuarista são a mão-de-obra e os insumos que contêm aço. Máquinas e implementos, por exemplo, dispararam com alta de 11,4% nos sete meses de 2005, seguidos pelos insumos para cercas e construções em geral. A mão-de-obra, neste ano, teve aumento de 15,4%, já em abril, enquanto que, em 2004, o salário mínimo foi reajustado em apenas 8,33%, a partir de julho.

Na região Norte, o destaque em julho foram os reajustes dos serviços terceirizados de desmatamento e também de máquinas pesadas. No Pará, esses dois itens tiveram altas significativas e, em Rondônia, as atividades de desmatamento tiveram valorização superior a 18% de junho para julho. Esse comportamento é explicado pelo aumento sazonal da demanda neste período de estiagem, que favorece a limpeza das áreas.

Apesar da seca em grande parte do País, que costuma estimular as vendas de sal mineral, os preços deste insumo seguem estáveis. Em julho, subiram basicamente no Pará. Representantes de lojas agropecuárias justificam a estabilidade do sal mineral tanto pela demanda contida – reflexo da situação da pecuária – quanto do câmbio, ainda que certos componentes estejam tendo reajustes em dólar. Algumas formulações, por outro lado, trabalham com micronutrientes importados que estariam sendo obtidos a valores menores. Contudo, não são observadas reduções dos preços finais desses produtos.

O câmbio tem amenizado também as altas do petróleo no mercado brasileiro, limitando os reajustes do diesel e de lubrificantes no acumulado no ano.

Na análise regional, constata-se que somente no Pará o custos operacionais efetivos não recuaram; quanto aos custos totais, que incluem depreciações, também Rondônia teve novos aumentos. Essas diminuições dos custos na maioria dos estados são, ao mesmo tempo, positivas e negativas. Por um lado, representam menores dispêndios do pecuarista, mas por outro, preocupam por indicarem uma certa retração da demanda/investimentos no setor como um todo.

Diante dessa situação desanimadora para toda a cadeia produtiva, o setor deve estabelecer como meta melhorias na gestão da propriedade. Isso significa ter um controle melhor dos gastos e retornos de cada insumo aplicado ou, em alguns casos, iniciar um controle sistemático. O produtor rural, na verdade, precisa aprender a obter o máximo retorno de todo insumo aplicado em sua propriedade. Integração agricultura-pecuária, rotação de



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



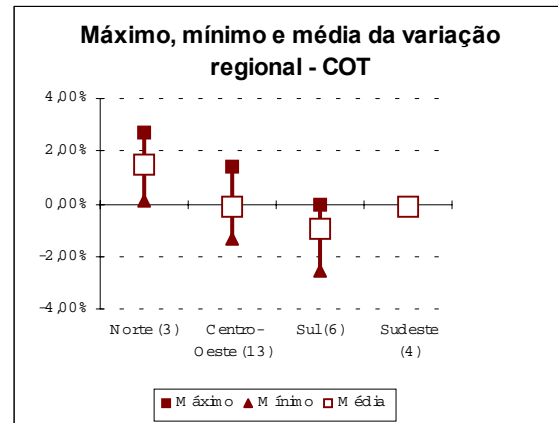
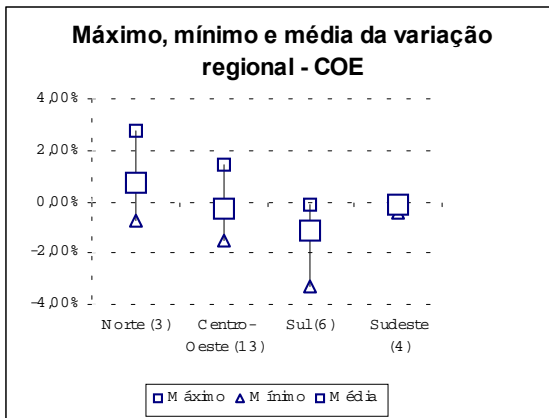
pastagens ou mesmo o “cultivo” de pastagens são técnicas que deverão ser adotadas em substituição à produção, muitas vezes, extrativista das pastagens nacionais.

Certamente, muitos pecuaristas cientes de que a crise de preços atual é de grande valia para a profissionalização do setor irão transformar suas formas de produzir e adequar seus custos aos novos patamares de preços. É também certo que tantos outros, mais conservadores, vão se ater em reclamar e, muitas vezes, em economizar insumos como forma de diminuir os custos, sem pesar racionalmente o que significa a diminuição, por exemplo, da quantidade de sal mineral e medicamentos sobre a produtividade do seu rebanho.

O uso adequado do sal mineral gera inúmeros benefícios ao rebanho, assim como maior retorno de capital ao pecuarista. Entre os benefícios, os mais facilmente observados são: maior taxa de prenhez, menor taxa de mortalidade, melhor nutrição que evita gastos extras com medicamentos, maior ganho de peso e redução do tempo para abate do animal.

Neste ano, contudo, mesmo no período de seca, com as pastagens qualitativa e quantitativamente insuficientes, muitos pecuaristas não estariam investindo se quer na suplementação adequada dos animais – exemplo de economia ineficiente.

Paralelamente a esses investimentos em ganhos de produtividade, a pecuária de corte nacional ainda tem como grande desafio a erradicação da febre aftosa em todo território nacional. Isso levaria o Brasil a um *status* superior no mercado internacional que, possivelmente, favoreceria a cadeia produtiva integralmente. A participação dos medicamentos nos custos operacionais totais não atinge 3,5%, o que favorece os cuidados com a sanidade do rebanho.





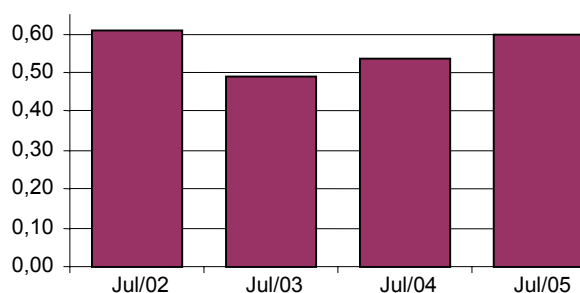
Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



Variações dos Preços dos Principais Insumos da Pecuária de Corte Média Ponderada para GO, MT, MS, PA, RO, RS, MG, PR e SP				
	Ponderações COT		Variações Acumuladas COT	
	JULHO	jan/05 - jul/05	jan/05 - jul/05	julho/05
Diesel em áreas rurais	5,82%		0,61%	-0,18%
Lubrificantes	0,66%		2,40%	-0,21%
Adubo em geral	3,85%		-3,75%	0,18%
Calcáreo	1,12%		-1,33%	0,53%
Sementes forrageiras	1,35%		1,75%	0,26%
Suplementação Mineral	14,67%		5,69%	0,54%
Medicamentos - Vacinas	1,48%		-0,64%	0,65%
Medicamentos - Controle Parasitário	1,11%		0,91%	-0,30%
Medicamentos em geral	0,74%		2,69%	-0,43%
Insumos para reprodução animal	0,56%		-0,26%	-0,38%
Insumos para construção/manutenção de cercas	4,67%		4,81%	-0,71%
Construções em geral	6,86%		4,60%	0,00%
Máquinas e implementos agrícolas	7,87%		11,42%	1,29%
Serviço terceirizado de desmatamento	1,04%		4,31%	2,14%
Serviço terceirizado de máquinas pesadas	1,29%		1,82%	0,87%
Compra de animais bezerro	8,87%		-2,63%	-0,94%
Mão-de-obra	23,14%		15,37%	0,00%

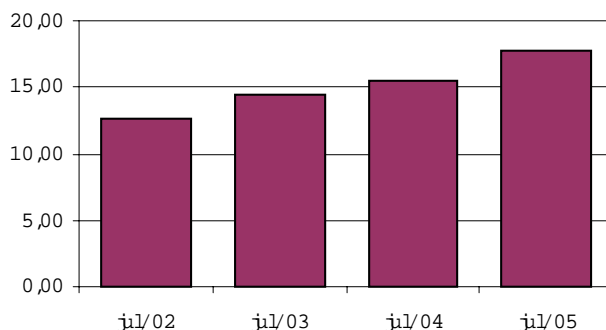
RELAÇÃO DE TROCA – ESTADO DE SÃO PAULO (Julho/2005)

Sal mineral (@/saco)



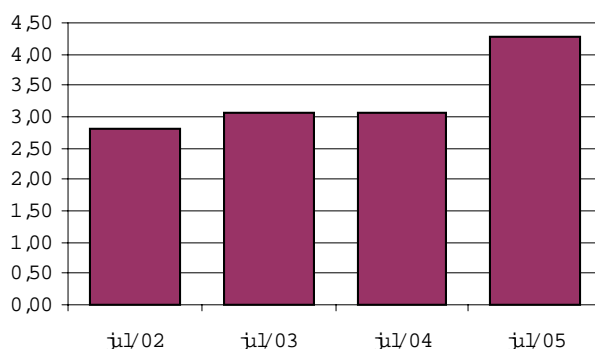
SAL MINERAL - O preço do sal mineral (88g de P; saco de 30 kg) apresentou aumento de 0,55% em relação a junho de 2005, que associado à desvalorização no preço da arroba de 2,2%, repercutiu numa perda de 2,83% no poder de compra do pecuarista. Em relação ao mesmo período do ano anterior, houve redução de 3% no preço do insumo no mercado paulista, mas como a queda da arroba no período foi de 13%, o pecuarista em julho precisou de 11,66% de arroba a mais para a mesma compra. O grande vilão responsável pela redução do poder de compra são os recuos consecutivos da arroba, tendo em vista que o preço do insumo não tem sofrido grandes elevações.

Uréia (@/ton.)



FERTILIZANTE – Os preços da uréia diminuíram 2,7% de junho para julho, acompanhando a desvalorização de 2,2% no preço da arroba. Essas quedas tiveram como consequência um pequeno aumento de 0,5% no poder de compra do produtor rural. Em junho de 2005, comprava-se uma tonelada de uréia com 17,87 arrobas e, em julho, necessitou-se de 17,79 arrobas. Para aquisição desse mesmo produto em julho de 2004, eram despendidas 15,52 arrobas, implicando, dessa forma, numa queda de 14,56% no poder de compra em um ano. A redução no preço da tonelada de uréia está associada à valorização do Real frente ao dólar.

Arame ovalado (@/1000 m)



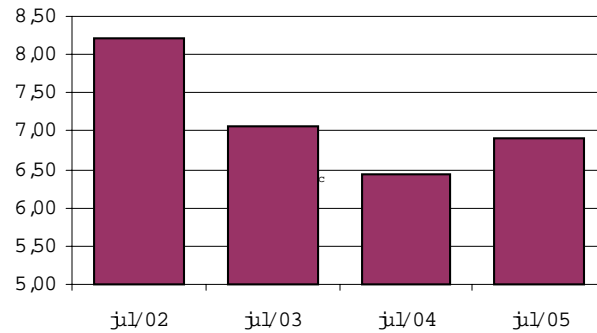
ARAME - Em relação a julho de 2004, o valor do rolo de 1.000 m de arame liso sofreu reajuste significativo de 21,4%, fazendo com que a relação de troca saltasse de 3,05 para 4,26 arrobas/rolo de arame, gerando uma perda de 39,8%. Tal fato pode ser explicado pela elevada demanda chinesa pelo aço brasileiro no período. Já comparando os preços de julho aos de junho, os preços mantiveram-se praticamente iguais. Apesar disso, o poder de compra do pecuarista diminuiu mais 2,35% por conta, principalmente, da redução de 2,2% no preço da arroba.



Indicadores Pecuários CNA/CEPEA-USP Referente às variações de Janeiro a Julho/2005



Bezerro – SP (@/cabeça)



REPOSIÇÃO - O preço do bezerro (nelore, de 8 a 12 meses) apresentou queda de 1,35% em relação a junho no mercado paulista, mas isso não foi suficiente para melhorar a relação de troca, que apresentou redução de quase 1%. O responsável por essa situação, novamente, foi a desvalorização do boi. Em relação a julho do ano anterior, a perda no poder de compra do pecuarista de engorda chega a 7,3%, tendo em vista que o bezerro recuou 6,8% e o boi, 13,1%. O bezerro é o insumo que apresenta o maior peso dentre os custos de produção total do invernista e qualquer alteração no poder de compra desse insumo influi drasticamente no orçamento final.