

Beefsummit: Eu fui! (Parte 1)

Por *sergioraposo* em 14 de dezembro de 2013

Esta semana, nos dias 10 e 11, em Ribeirão Preto, houve mais um grande evento da pecuária nacional. Muito além de uma série de pessoas se alternando no palco e despejando informação, foi uma celebração em alto nível do setor com vislumbres de um futuro promissor para a produção de carne bovina, ainda que em um cenário com desafios cada vez maiores.

A primeira palestrante foi a Carla de Freitas, considerada a “embaixadora da pecuária de Rondônia”. Fazendo jus a este título, começou a palestra com dados sobre seu Estado mostrando o já expressivo rebanho bovino, na casa dos 12 milhões de cabeças, as várias plantas frigoríficas existentes lá e a grande importância dele como exportador de carne bovina.

Em seguida, fez um orgulhoso retrato do pioneirismo do seu pai que, de produtor de café, se aventurou na floresta amazônica atendendo a época a uma oportunidade criada pelo governo militar que queria desenvolver e povoar a região e, assim, garantir a soberania nacional. Bem impressionante o relato, mas não tanto quanto a exigência dos governos atuais de recuperar áreas desmatadas que os governos anteriores exigiram a derrubada para consolidar a posse, como se fossem dois países diferentes!

Na parte final, ela mostrou a transformação da fazenda de 2008 até hoje, sob sua administração: aumento da fertilidade (63% para 85%), uso de cruzamento industrial, divisão da fazenda, aumento do rebanho, início da integração lavoura-pecuária, uso de IATF, introdução de confinamento e outros. A idade de abate dos animais passou de mais de 38 meses para menos de 24. A meta era dobrar o faturamento, o que foi conseguido. Desde o início, a busca foi sempre por diluir custos fixos. Finalizou dizendo que aprendeu com seu pai a pensar grande e a nova meta é duplicar o faturamento novamente, com 25% da área produzindo soja (60 sacas/ha) e 75% carne (12@/ha).

A palestra seguinte foi proferida pelo agrônomo Florêncio Queiroz Neto que apresentou dados sobre a empresa de sua família, o Grupo Queiroz de Queiroz, de Uberaba-MG. Eles estão estabelecidos na região há mais de 200 anos e, começando pela pecuária, neste século, ampliaram a atuação do grupo para a produção de agro energia com cana de açúcar.

Esse ano, eles estimam abater mais de 40 mil cabeças, sendo que 90% delas em confinamento, em três locais diferentes que levam

a uma capacidade estática de 20 mil cabeças. No ano 2000, abatiam 80% dos animais terminados em pastagem. Com certeza, o confinamento ajudou muito, mesmo porque aproveita o bagaço de cana e a levedura da usina que, por sua vez, utiliza o esterco produzido como fertilizante das áreas de cana.

Uma característica interessante é que, em todas as semanas do ano, realizam operações de compra e venda de animais, uma estratégia que os ajuda a comprar melhor. Ainda assim, há concentração de compras no segundo semestre, por conta do confinamento. A intensificação da recria tem sido a alternativa para reduzir esse problema, bem como fazer frente a competição da cana de açúcar, cujo arrendamento na região rende cerca de R\$ 800,00/ha. Além disso, a estratégia de intensificar a recria teria as vantagens de reduzir o custo com frete, a incidência de pneumonia no confinamento e o tempo de confinamento.

Com relação aos animais que confina, mostrou dados interessantes com o qual montou um modelo que permite identificar o valor relativo de um grupo genético em relação ao outro. Baseado no conceito que “bom boi é boi que dá lucro” mostrou dados que poderia, em suas próprias palavras “pagar até cerca de R\$ 5 a mais no Nelore em relação do boi preto que, ainda assim, compensaria!”.

Por fim, apresentou uma análise de sensibilidade que deixou claro que podem ser obtidos ganhos pela parte técnica, mas que o lucro é bem mais influenciado pelo preço do boi magro, do valor de venda e do rendimento de carcaça, ou seja, comprar e vender bem são fundamentais para obtenção de bons resultados financeiros.

As palestras da primeira parte da manhã foram finalizadas pelo Daniel Wolf, auto-definido como um “pecuatista otimista que acredita na pecuária”. Com simpatia, descreveu aspectos interessantes da trajetória de sua família, com orgulho da coragem do seu pai como pioneiro das terras do norte do Mato Grosso e fez um paralelo com sua própria decisão de abandonar os confortos da moderna capital Curitiba pelos desafios das cidades do interior do Cerrado.

Um capítulo à parte, muito bem contado por ele, foi a questão de como enfrentar o desafio de trabalhar com o pai. O desafio foi superado, segundo o Daniel, pois ele entendeu que tinha que abrir mão de suas convicções de jovem e entender as decisões tomadas pelo seu pai. Neste exercício de humildade, aprendeu muito e conseguiu colocar, no tempo certo, seu entusiasmo em favor dos negócios da família. Mostrou que a lógica do jovem com conhecimentos teóricos recém-adquiridos nem sempre resiste à experiência dos mais velhos e que a interação de ambos leva a

resultados superiores, com ganhos para todos.

A parte da tarde começou com a médica Patrícia Pimpão relatando sua experiência em assumir a fazenda da família sem nenhuma experiência. Em quatro anos, transformou a Fazenda Santa Bárbara em um caso de sucesso. Na minha percepção dois fatos talvez expliquem o sucesso mais do que tudo: (1) pela própria falta de experiência, o empenho em se informar e a busca de boa consultoria para traçar os melhores caminhos e (2) haver na fazenda uma base de mão-de-obra muito comprometida com a fazenda. Isso, segundo a médica, foi um legado de seu pai que sempre colocou os funcionários da fazenda como o fator de produção mais decisivo.

Em seguida, o médico-veterinário Rogério Fonseca Guimarães Peres, gerente de pecuária do grupo Agropecuária Fazenda Brasil apresentou a filosofia e resultados do grupo. Nos 85 mil ha de área, 36 mil deles são dedicados à pecuária, para um rebanho de 39 mil cabeças. Em 2012, abateram 20 mil cabeças, sendo cerca de metade terminadas em confinamento. Tem executado a integração lavoura-pecuária e, em pastagem na seca, tem conseguido 40-60 kg de ganho com o uso de suplementação com proteinado (0,15% PV = 1,5 g/ kg PV).

O abate dos animais tem sido feito em média com 18@, sendo as últimas 6 ou 7 em confinamento. A recria fica com ganho de cerca de 4@, dos 8 meses na desmama até cerca de 19-20 meses. O objetivo é aumentar o ganho na recria e chegar à opção 6/6/6 para desmama, recria e terminação.

A palestra que seguiu foi a do zootecnista Daniel Miranda, gerente de marketing da Elanco, com a palestra “Como a análise de dados direcionou a produção de carne de qualidade – estudo de caso em confinamento”. Neste estudo de caso, ele mostrou um confinamento, mantido em confidencialidade, que tem por objetivo fornecer carnes especiais e que, por isso, utiliza apenas animais castrados de raça britânica.

O Daniel mostrou os resultados de um modelo estatístico com os dados do confinamento que revelaram: 1) Quanto mais pesados os animais ao abate, maior o lucro; 2) Quanto mais animais com melhor classificação de gordura, maior o lucro e 3) Quanto maior o custo da ração por quilograma de matéria seca, maior o lucro!. Essa última relação poderia soar estranha, mas ele lembrou que era um sistema que paga mais por qualidade e a dieta de maior ganho garante maior classificação de animais nos requisitos de qualidade.

Ele frisou que esses resultados são fragmentos de uma fotografia e que devem ser analisados com cuidado. Isso porque, segundo

ele, há 50 fatores que influenciam o lucro (ganho de peso, eficiência alimentar, ingestão de matéria seca, custo da dieta, valor de venda, etc.).

Por exemplo, na análise de 2013, 83% do lucro era explicado por cinco itens: 1) conversão alimentar; 2) índice de animais grau 4 de gordura (que recebem melhores preços); 3) peso de entrada; 4) peso de saída e 5) custo da matéria seca da dieta. No caso do item 1, quanto menor, melhor (isto é, precisa de menos comida para ganhar um quilo de carcaça). Todos os demais, quanto maior, maior o lucro. Em 2014, os fatores mudaram: 1) preço de venda; 2) ganho de peso; 3) conversão alimentar; 4) preço da compra e 5) rendimento de carcaça.

Segundo o palestrante, as mudanças decorrem dos ajustes feitos, pois uma vez que se acertam determinados pontos, outro pontos, ainda não melhorados, surgem como novos gargalos. O banco de dados utilizados tem resultados de mais de 850 mil cabeças. Ele comentou algo sobre as limitações do método e sobre a importância de definir objetivos, afinal, segundo ele “Não adianta eu ser bom na espingarda, se eu não sei aonde atirar”.

A penúltima palestra do dia versou sobre tendências para o mercado de boi gordo em 2014, do Fabiano Tito Rosa, gerente executivo de business intelligence do Minerva.

Nela foi desenhado um cenário otimista de aumento de vendas ao exterior e um mercado interno aquecido por conta de ser ano de Copa do Mundo e de eleições, ainda que haja uma economia, para usar uma descrição do próprio ministro da economia, “manca das duas pernas”!.

Na última, palestra, foram apresentadas pelo novo executivo da Nutreco do Brasil, Luciano Roppa as principais conclusões de um evento realizado no início deste ano no Uruguai, a I America Bovina, que reuniu vários representantes do setor para discutirem a pecuária do futuro. Em destaque, as enormes potencialidades do setor, a necessidade de produzir com respeito ao ambiente e, em especial, dois grandes desafios: a sanidade animal e o aumento no investimento e uso da melhor ciência possível.

Encerrando o dia, foram anunciados os contemplados com os prêmios Beefpoint Brasil. Nada melhor que terminar o dia reconhecendo as pessoas que, em várias categorias, fazem hoje a pecuária que todos queremos num futuro. Se depender do que vi neste primeiro dia de Beefsummit, esse dia não demora a chegar!

*Em breve, o relato do segundo dia e a visão deste escriba sobre

o evento

