

A técnica de confinamento vai continuar aumentando no Brasil, ano a ano.

Mesmo que em alguns períodos fatores adversos venham a provocar a redução da quantidade de animais terminados em confinamento, a tendência de longo prazo é o aumento.

A defesa deste raciocínio é simples, baseada na característica da pecuária brasileira e na sazonalidade das pastagens. Ou seja, os pastos produzem mais nos períodos com maior disponibilidade de chuva, luminosidade e temperatura.

Sendo assim, na maior parte do Brasil, o volume de produção de capins se concentra entre os meses de outubro a março. No período seco, outras alternativas precisam ser adotadas de forma a garantir que os animais continuem consumindo e ganhando peso.

O problema da sazonalidade aumenta à medida que se aplica tecnologia. Em outras palavras, quanto mais eficiente for o produtor no manejo, e na produtividade de suas pastagens, mais ele será dependente de técnicas para o período seco.

Só aí já é possível concluir o raciocínio. **O avanço tecnológico da pecuária depende do incremento da terminação no cocho.**

Muitos técnicos e especialistas advogam contra essas afirmações, dizendo que o Brasil perderia mercado e qualidade, pois nossa pecuária deve se basear na produção a pasto.

No entanto aí reside um pequeno erro conceitual. Mesmo que a quantidade de animais terminados no cocho aumente de forma exponencial no Brasil, a pecuária brasileira ainda continuaria sendo baseada na produção a pasto. É um erro acreditar que o confinamento compete com a produção em capins.

O confinamento, na verdade, viabiliza a maximização da produção a pasto.

Por exemplo, no confinamento que se convencionou chamar de estratégico, o produtor agrega aos animais que chegam ao cocho algo entre 3@ a 4@. De um total de 18@ a 20@ no final do período, apenas de 15% a 20% foram ganhas no cocho, na fase final de terminação.

Quando o confinamento é atividade, em que o produtor coloca os animais mais leves no cocho, a quantidade de arrobas agregadas em confinamento chega a 30% do total, ou seja, apenas algo entre 5@ e 6@ do peso final de abate provém do cocho.

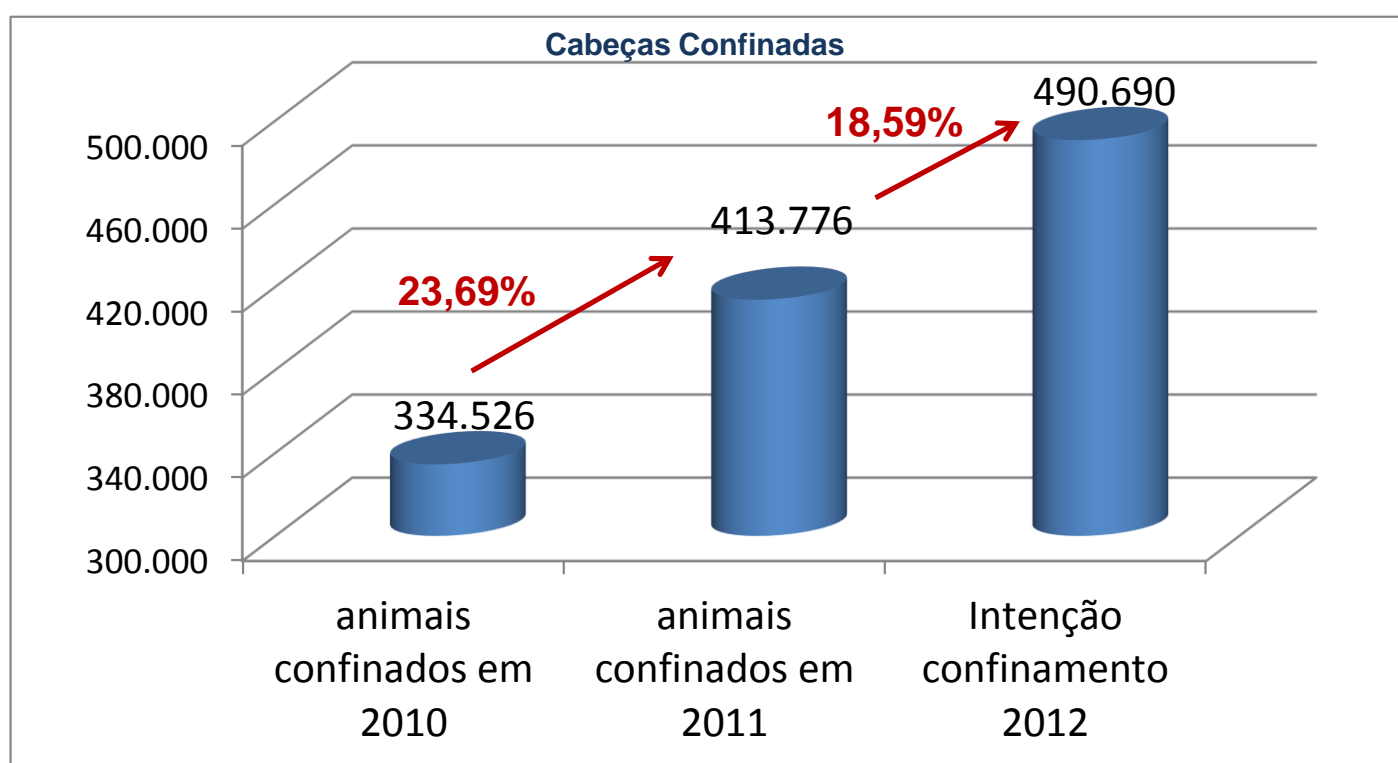
Bom, voltando às tendências. Está cada vez mais claro que o pecuarista está em busca de tecnologia. Diversos fatores comprovam que sem tecnologia o futuro do produtor é o lento abandono da atividade. A tecnologia na pecuária só não avança a passos mais largos por questões financeiras, e não técnicas.

Em 2011, o Rally da Pecuária, projeto reeditado pela parceria entre a Bigma Consultoria e a Agroconsult, identificou **intenção de aumento da ordem de 18% a 20% para o número de animais confinados em 2012.**

Observe na figura 1 o resumo do universo pesquisado pelo Rally da Pecuária, realizado entre os meses de setembro e novembro de 2011.

**Figura 1.**

Número de animais terminados em confinamentos e intenção para 2012 dentro do universo pesquisado pelo Rally da Pecuária 2011



Fonte: Rally da Pecuária 2011 – Agroconsult e Bigma Consultoria

Quando arguidos sobre as perspectivas de preços para 2012 e sobre os custos de produção no confinamento, vários dos produtores entrevistados afirmaram não ter alternativa: ou confinam ou precisam reduzir o rebanho e, com isso, o capital de giro em sua empresa. E essa não é uma alternativa viável.

Com base no estudo, e em diversos outros indicadores que acompanhamos, atualizamos as nossas estimativas para o número de animais confinados no Brasil.

E de acordo com as nossas impressões, **pela primeira vez a quantidade de animais que serão terminados em confinamento deverá ultrapassar as 4 milhões de cabeças no ano.**

**Avaliações - Perícias - Diagnósticos - Projetos - Treinamentos**  
**Conheça as soluções da Coan para a gestão competitiva do seu negócio**



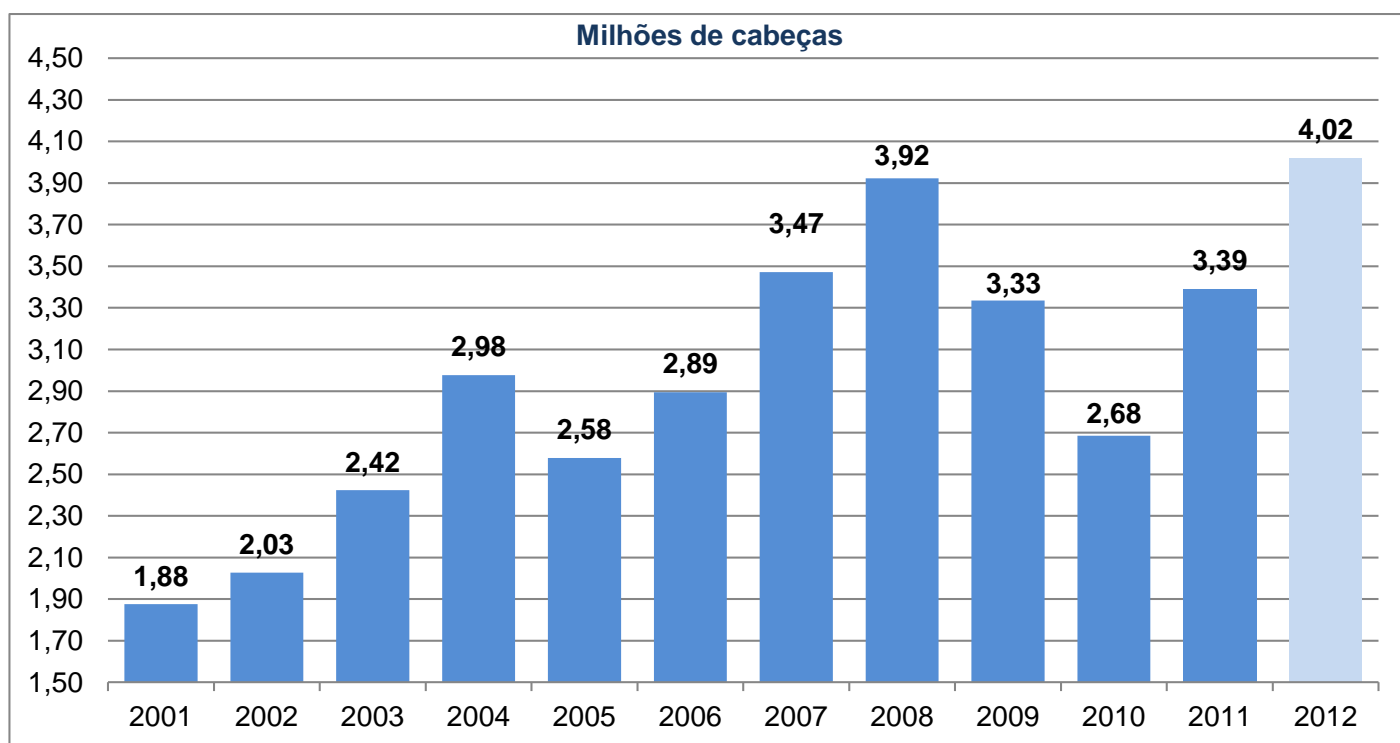
16 8123 6252 - coanconsultoria@coanconsultoria.com.br - www.coanconsultoria.com.br

CONSULTORIA AVANÇADA EM PECUÁRIA

Acompanhe a figura 2.

### Figura 2.

Estimativa de animais confinados nos últimos anos e perspectivas para 2012, em milhões de cabeças



Fonte: Bigma Consultoria – estimativa com base em diversos indicadores

Essa quantidade independe de fatores estimulantes como custos da dieta ou perspectiva de preços do boi gordo lá adiante, nos meses em que se vendem os animais confinados. Reforçando o raciocínio, esse aumento é dependente da necessidade do produtor, em busca de tecnologia e de rentabilidade.

O mercado desestimulante afeta com mais força o confinamento atividade, ou seja, aqueles produtores que comprem os animais já prontos para entrar no cocho. Nesse caso, os ganhos virão do giro rápido e da alta produtividade.

Como se trata de uma atividade de alto risco, a gestão do risco através de hedge é obrigatória neste tipo de confinamento.

Nesse sentido, quando os preços no mercado futuro desestimulam, o produtor tira o pé do acelerador, reduzindo a intenção de confinamento.

Ainda assim, muitos destes empresários, com a estrutura pronta para confinar, acabam entrando no mercado de prestação de serviços. Pode ser em parceria fixa com outros produtores, com frigoríficos ou nos diversos sistemas boitel.

Erra também quem acredita que tais sistemas de negócio e prestação de serviços tenham sido meros “vãos de galinha”, haja vista a grande saída de empresas do ramo entre 2007 e 2011.

Na verdade, trata-se da profissionalização do mercado. Uma atividade de alto risco, como a prestação de serviços em confinamento, tende a expulsar mais rapidamente aqueles que pecarem na gestão de seus negócios.

Por exemplo, um erro comum que encontramos em confinamentos de grande porte é a ineficiência para o acompanhamento dos custos de produção, especialmente os operacionais, relacionados à rotina do confinamento.

É fato que os maiores custos dentro de um confinamento são o próprio animal a ser engordado e a compra dos ingredientes da dieta. Nos últimos anos, os custos das operações giraram entre 22% e 35% do custo da diária do confinamento. Quando se calcula a diária, não se considera o custo do próprio animal, apenas a soma das operações e da dieta.

Essa variação porcentual depende do mercado de grãos, que pode favorecer em um ano, com preços mais atrativos, ou desfavorecer quando o mercado está em alta.

Os custos operacionais, no entanto, não oscilam da mesma maneira. E anualmente aumentam, impulsionados pelos salários, combustíveis, materiais de construção, energia elétrica, maquinários, encargos, serviços e outros.

Embora representem o menor grupo dentre os componentes de custos, negligenciar as operações diárias de rotina é altamente arriscado para o negócio. E não é exagero dizer que muitos empresários acabaram por errar justamente nessa questão.

Geralmente confunde-se orçamento com apuração dos custos. E mesmo quando se apura os custos, a maior atenção é destinada aos componentes da dieta, o que é correto, pois são os mais relevantes.

No entanto, da mesma forma que se analisa o componente da dieta, é imprescindível que se acompanhe os custos das operações em um confinamento.

Na figura 3, ilustramos a esquematização que recomendamos para gerenciar a atividade de confinamento. O plano anual parte de um orçamento que depois precisa ser checado e analisado para que o resultado seja apurado e que, finalmente, o orçamento do ano seguinte seja planejado com base no realizado do ano anterior.

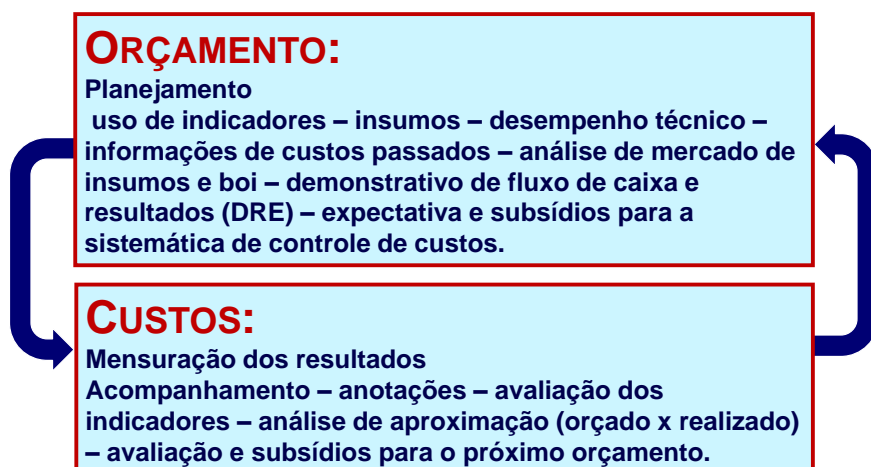
**Curioso para saber o que acontece no mercado?  
Não se arrisque! Cadastre-se para receber boas informações.**

**agrifatto@agrifatto.com.br**

**AGRIFATTO**  
ANÁLISE E DECISÃO  
[www.agrifatto.com.br](http://www.agrifatto.com.br)

**Figura 3.**

Esquemática do modelo de orçamento e apuração de custos no confinamento



Fonte: Bigma Consultoria

Quando o processo é falho, é comum empresas tomarem orçamento como custos de produção, o que é um erro, pois representa praticamente uma loteria. O custo pode ou não ter se comportado conforme foi orçado. E a única forma de se evitar tal erro é medindo.

E como um assunto sempre leva a outro, vale ressaltar a diferença dos custos operacionais entre uma empresa focada na atividade de confinamento, e outra empresa que usa a técnica de confinamento como estratégia para melhorar sua atividade.

O rigor e os conceitos técnicos são os mesmos para ambos os casos. Mas a natureza dos custos é diferente. Veja as ilustrações que fizemos na tabela 1, comparando as atividades e processos dentro de um confinamento.

**Tabela 1**

Demandas técnicas e econômicas de confinamentos atividades e estratégicos ao longo dos meses

**Confinamento atividade – tendência maiores**

	Meses	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
<b>Confina?</b>		não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Depreciações		sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Funcionários		sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Custos e despesas de apoio		não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Operações: (insumos, manutenções, combustíveis, energia e serviços)		não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Pró Labore administração rateado		sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim

**Confinamento estratégico – tendência menores**

	Meses	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
<b>Confina?</b>		não	não	não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	não
Depreciações		sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Funcionários		não	não	não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	não
Custos e despesas de apoio		não	não	não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	não
Operações: (insumos, manutenções, combustíveis, energia e serviços)		não	não	não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	não
Pró Labore administração rateado		não	não	não	não	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	não
Outros rateios		sim	sim	sim	sim	não	não	não	não	não	não	não	sim

Fonte: Bigma Consultoria

Numa propriedade que usa o confinamento como estratégia, o produtor é mais eficiente em ratear os custos com outras atividades, aproveitando recursos, funcionários e outros bens da propriedade.

Essa possibilidade reduz o impacto de bens exclusivamente adquiridos para o confinamento nos custos de produção, aumentando a eficiência da econômica da operação.

É o caso dos funcionários, da administração e dos maquinários usados no processo. Seus custos serão imputados no confinamento apenas durante os dias em que durarem e das horas do dia que os mesmos forem destinados ao confinamento.

Nessas fazendas, é comum encontrarmos diárias operacionais girando ao redor de R\$0,80 a R\$0,95 por animal por dia. Um ótimo custo operacional.

### ***Palestras Bigma Consultoria***

*Conheça a nossa abordagem! Mercado, cenários, tendências, resultados, tecnologias, diagnóstico, sustentabilidade, futuro, desafios, e muito mais.*

*Comunicação simples, direta e abrangente*

*Peça um orçamento pelo fone 19 3671 5107 ou [bigma@bigma.com.br](mailto:bigma@bigma.com.br)*



Observe que quanto maior o confinamento dentro da fazenda, menor será a capacidade de ratear custos e otimizar resultados.

Quando o confinamento vai aumentando a escala, seja ele estratégico ou atividade, o produtor vai gradualmente perdendo a capacidade de ratear funcionários e parte dos custos dos bens envolvidos.

Alguns maquinários e equipamentos precisam ser específicos para o confinamento, e os valores dos investimentos são altos.

Como não serão usados em nenhuma outra atividade, todos os custos serão imputados para o confinamento. O mesmo vale para os funcionários e, dependendo da escala, para a administração do projeto.

Para se ter uma ideia, num confinamento de 3 mil a 5 mil cabeças, os investimentos em estrutura ficam na ordem de R\$300,00 a R\$400,00 por capacidade estática a ser confinada.

Em confinamentos maiores, com mais de 15 mil cabeças, normalmente os investimentos passam de R\$500,00 a R\$650,00 por capacidade estática.

Isso ocorre pelo aumento do rigor técnico e pela exigência de equipamentos e maquinários específicos.

Toda e qualquer alternativa para garantir um resultado técnico melhor deve ser usado neste tipo de confinamento, o que obriga o produtor a estar sempre na vanguarda tecnológica.

Por isso os sistemas e os funcionários responsáveis pela rotina precisam ser rigorosamente adaptados e treinados. Os currais, maquinários e equipamentos precisam dispor das melhores tecnologias, além de uma manutenção impecável.

Quando se trata de um volume grande de animais tratados, cada 50 gramas de diferença no ganho de peso final representa um volume considerável de recursos.

Não que esse ganho não seja também importante em confinamentos menores. O fato é que nos maiores, o volume envolvido justifica todo e qualquer controle em prol dos resultados.

Nos confinamentos maiores, o risco econômico de uma inconformidade técnica é muito superior. E os resultados de um confinamento só são garantidos com uma administração de rotina. É a maneira mais eficiente de se economizar com a dieta.

Por isso é comum que os confinamentos de grande escala operem com custos superiores a R\$1,20 e R\$1,50 por cabeça confinada ao dia.

A estrutura e a impossibilidade de rateio com outras atividades justifica o patamar de custos.

Parece muito, mas a verdade é que poucos produtores fazem os cálculos e divulgam os mesmos.

Normalmente os custos das diárias que são divulgados, em planejamentos, palestras e textos técnicos, são estimados com base em casos de confinamentos estratégicos.

Muitas vezes, para efeito de planejamento, aplica-se uma regra comparativa como, por exemplo, 20% do custo da dieta.

Como a diferença entre ambos – o custo divulgado no mercado e o custo calculado - é grande, muitos confinadores se sentem intimidados em divulgar os seus próprios dados, sob pena de parecerem ineficientes. Temos ouvido constantemente essa preocupação.

A gestão do confinamento exige acompanhamento de custos e planejamento da atividade. A negligência nessa questão pode levar ao fracasso do negócio no médio prazo. É preciso muita atenção.

E o mesmo raciocínio vale para os confinamentos estratégicos. Embora mais eficientes em ratear, aproveitar e otimizar recursos da própria fazenda, é fundamental que os custos sejam conhecidos e acompanhados.

A técnica do confinamento é extremamente exigente no gerenciamento dos recursos financeiros.

---

Escrito em 08/03/2012 por

**Maurício Palma Nogueira**, engenheiro agrônomo, diretor da Bigma Consultoria



## TEMPO É DINHEIRO

### OTIMIZE O TEMPO DE SUA EQUIPE

*Use a dedicação e o talento de sua equipe de inteligência de mercado na análise de oportunidades rentáveis para o seu negócio.  
Deixe a pesquisa, os cenários e os dados de mercado com a gente.*

*Conheça nosso portfólio de serviços*

WWW.BIGMA.COM.BR

bigma@bigma.com.br

19 3671 5107

Twitter: @Bigmaconsult

Conjuntura  
Tendências  
Estratégias

