

O preço da arroba do boi gordo

E como aproveitar esse cenário



O preço da arroba e como aproveitar esse cenário.

Os preços pagos pela arroba da boiada gorda subiram consideravelmente nos últimos meses, chegando a ser cotado acima R\$ 300 em São Paulo – Noroeste, no dia 20 de fevereiro, segundo boletim pecuário diário da IHS Markit.

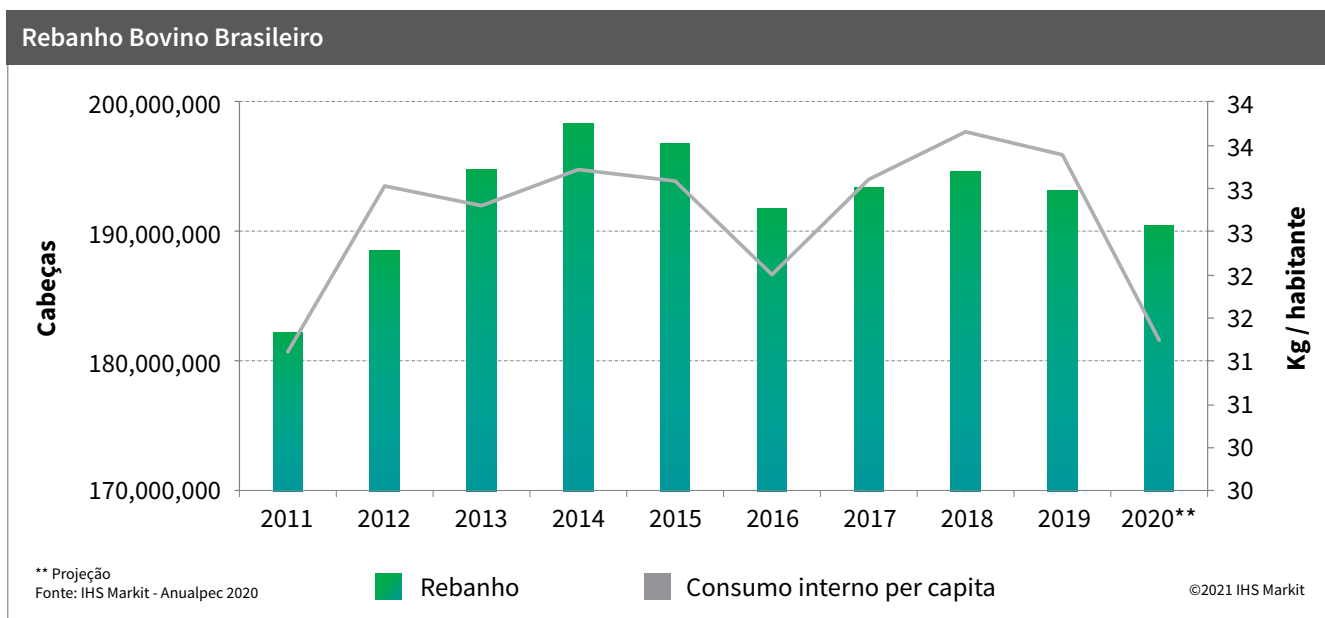
Esse cenário traz oportunidades para o pecuarista repensar no que tange as atividades da fazenda hoje, com visibilidade sobre as tendências que começam a se desenhar.

A média mensal do preço pago ao pecuarista pelo boi gordo em janeiro foi de R\$287/arroba. Trazendo para valor presente (pelo índice IGP DI de janeiro 2021) esse valor é 16% maior que a média de um ano atrás, e 24% maior sobre 5 anos atrás (jan 2016), quando o valor era de R\$150/arroba. Segundo o analista de mercado da IHS Markit, Aedson Pereira, o rebanho bovino encolheu, a reposição encareceu, o abate de animais despencou e a retenção de fêmeas disparou. Tudo isso colaborou para essa alta dos preços da arroba.



A prática de abatimento de matrizes desacelerou significativamente em 2020 e 2021. Além disso, alguns entraves que pecuaristas vivenciaram nos últimos anos, como a crise de 2012, embargos nas exportações, entre outros, motivaram que alguns produtores migrassem para agricultura e/ou abandonassem a pecuária. Isso influenciou em parte a diminuição do rebanho.

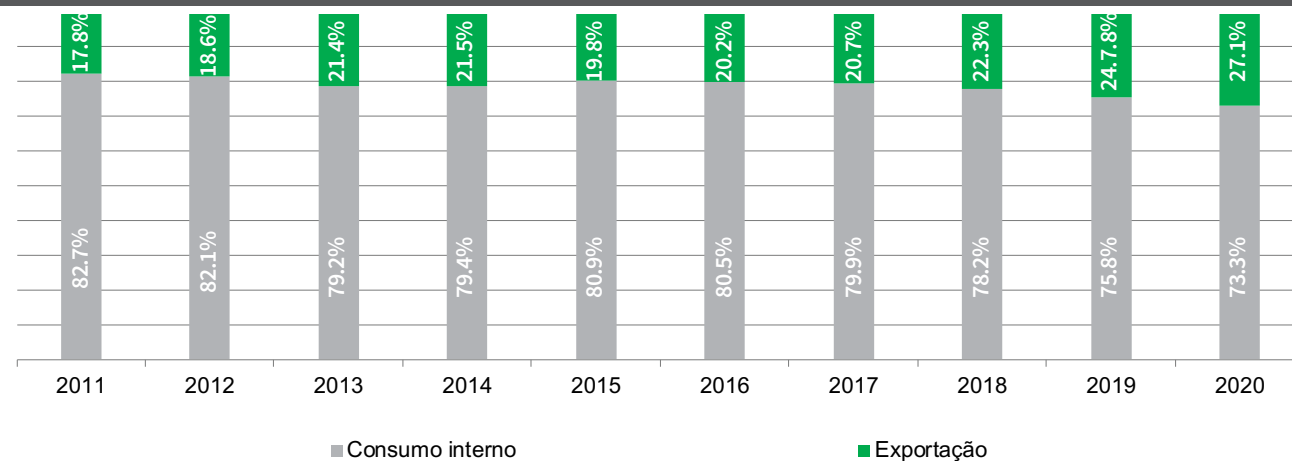
Fato é que o aumento de rebanho não é esperado no curtíssimo prazo devido ao ciclo da atividade, e por isso, os preços pagos pela arroba do boi gordo não devem apontar quedas em um futuro próximo. A tendência é que os preços se acomodem a patamares cada vez mais elevados. Pelo lado da fonte pagadora, também não há perspectivas de aumento do poder de compra dos consumidores finais enquanto a economia do país não der sinais mais sólidos de recuperação, o que leva a acreditar na diminuição do consumo per capita de carne bovina no Brasil.



A tendência, para a IHS Markit, é de que a representatividade da carne bovina brasileira destinada às exportações seja cada vez maior. O momento é oportuno para o produtor se atentar a essa possibilidade. A valorização do dólar frente ao real traz competitividade aos produtos brasileiros sobre outros países. Segundo informações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento desde janeiro a novembro de 2020 foram abertos 24 novos mercados para produtos de origem animal para consumo humano e produtos para a alimentação animal. Além disso, houve a reabertura do mercado dos Estados Unidos para a carne bovina brasileira.

Há um custo mais elevado para o produtor que trabalha o gado para a exportação, no entanto vale lembrar que bem estar animal, manejo correto, reserva de área nativa na propriedade, rotação de culturas, são fatores que cada vez mais devem ganhar repercussão e se tornarem mais evidentes, mesmo para o pecuarista de mercado interno.

Representatividade do destino da produção brasileira de carne bovina em quantidade

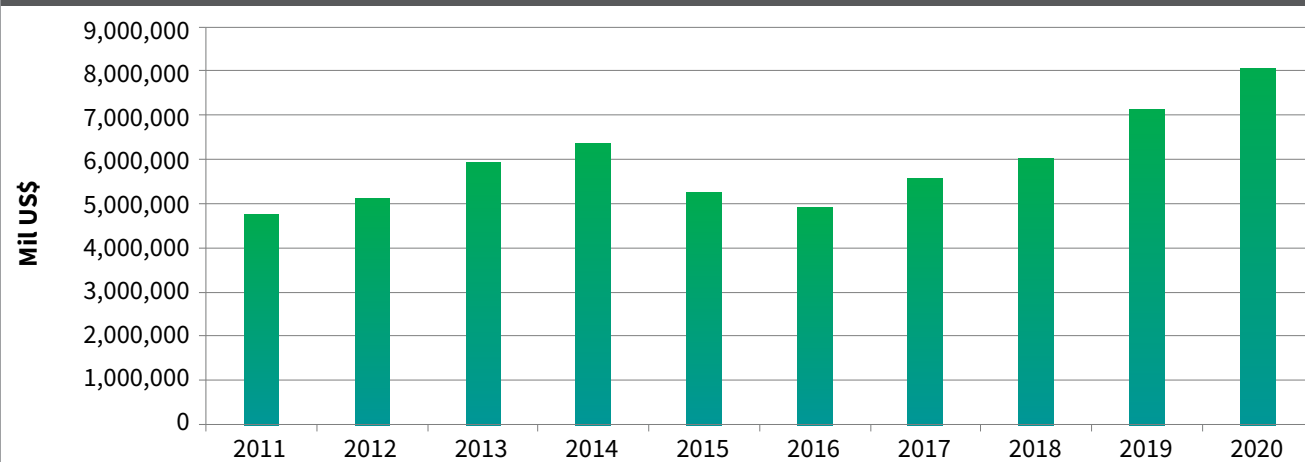


Dados estimados
Fonte: IHS Markit - Anualpec 2020 com representatividade para 2020 atualizada.

©2021 IHS Markit



Crescimento dos valores recebidos pela exportação brasileira de carne bovina

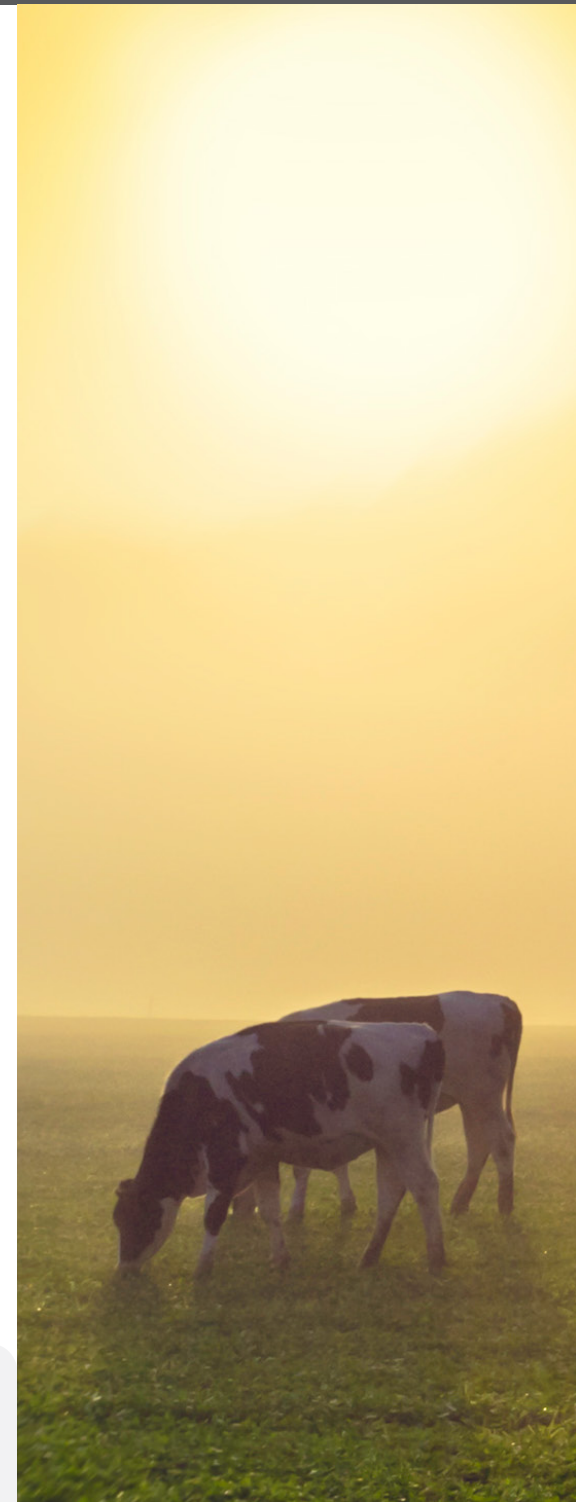


Fonte: Secex. Elaboração: IHS Markit

©2021 IHS Markit

A operação Integração-Lavoura-Pecuária também é uma opção que propicia ao produtor a mitigação de custos e maximização de ganhos, pois ao reservar uma área da propriedade para plantar milho ou soja, evita-se perdas com o aumento desses insumos e traz maior capital de giro. Para o produtor que tem uma área na propriedade que pode destinar ao cultivo de milho e soja, mas não tem condições de fazê-lo, o arrendamento dessa área se mostra como uma oportunidade, pois o preço médio do arrendamento de terras para grãos, segundo o Relatório arrendamento de terras do segundo semestre de 2020 da IHS Markit, foi de R\$ 1.502 / hectare, ante uma referência de R\$ 918 para o mesmo período de 2019. Uma alta de cerca de 64%.

O momento é oportuno para investir em tecnologia tanto de gestão quanto de operação. Vale a pena estudar essas possibilidades, que estão cada vez mais fáceis de serem encontradas. É importante que o produtor defina suas estratégias de médio e longo prazo e invista para que o negócio esteja mais preparado para desafios futuros não previstos e também para as tendências de mercado que hoje já se identificam.



Vale destacar aqui também a tendência sobre a necessidade que já começa a se mostrar em evidência sobre melhorar a comunicação de toda a cadeia produtiva com o consumidor final, com o intuito de mostrar ao público a pecuária bem feita que muitos pecuaristas tem realizado. Rastreabilidade é uma tendência que deve-se estar atento. Estar preparado tecnologicamente para quando esse processo começar se desenhar com mais solidez será um ganho e um diferencial para esse produtor.

Muito do sucesso do “boi gordo” vem de desenvolvimento tecnológico desenvolvido no País ou aplicado pelos produtores. A pecuarista, empresária e agrorimpulsionadora Andressa Biata, por exemplo, acredita que a tecnologia deve ser algo na qual investimos com foco em rentabilidade, ainda que com mais custos. Usando a pecuária como exemplo, com inseminação artificial com tempo fixo, “escolho sêmen de qualidade, que venha de um touro com boa genética, um “sêmen de tecnologia”, pois se eu produzo um bezerro com possibilidade de ganho de peso grande na minha fazenda. Mas se o pasto não é preparado ou nutrição sem tecnologia ele não vai me dar o que eu comprei”, explica Andressa. Para ter resultado é preciso investir!

Vale lembrar inovações para alimentação dos animais: como no caso da palma forrageira, para quais máquinas especializadas ajudam na redução de custos; uma solução testada no Nordeste brasileiro é resultado de pesquisa conjunta do Instituto Federal de São Paulo e Universidade de São Paulo. Os resultados na pesquisa identificaram que com máquinas especializadas, a palma forrageira pode ser cultivada em larga escala em todo o período do ano, portanto, pode viabilizar o desenvolvimento e forte crescimento da atividade na região de maneira sustentável. Hoje, o custo de colheita é elevado e ineficiente, pois seu corte e recolhimento são realizados manualmente.

Leia também



Este material foi produzido pela IHS Markit em parceria com a Agrishow.

Sobre Agrishow

Uma das maiores feiras de tecnologia agrícola do mundo. Reconhecida como palco dos lançamentos de tendências e inovações no agronegócio. Em 2019, a Agrishow reuniu 800 marcas expositoras e mais de 150 mil visitantes qualificados em 520.000 m² de área, trazendo o que há de mais novo em tecnologia agrícola.

Sobre Anualpec

Tradicional anuário sobre a pecuária brasileira. A IHS Markit Agribusiness Brazil já está trabalhando na 28ª edição. Contém cerca de 270 tabelas entre pecuária de corte, leite, aves, ovos, suínos, terras, entre outros.



Contate-Nos

CUSTOMER CARE

NORTH AND SOUTH AMERICA

T +1 800 447 2273
+1 303 858 6187 (OUTSIDE US/CANADA)

EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA

T +44 1344 328 300

BRAZIL

T +55 11 45041414

ASIA PACIFIC

T +604 291 3600

JAPAN

T +81 3 6262 1887

E CustomerCare@ihsmarkit.com

About IHS Markit

IHS Markit (NYSE: INFO) is a world leader in critical information, analytics and solutions for the major industries and markets that drive economies worldwide. The company delivers next-generation information, analytics and solutions to customers in business, finance and government, improving their operational efficiency and providing deep insights that lead to well-informed, confident decisions. IHS Markit has more than 50,000 key business and government customers, including 80 percent of the Fortune Global 500 and the world's leading financial institutions. Headquartered in London, IHS Markit is committed to sustainable, profitable growth.

ihsmarkit.com

