

# Benchmarking é ferramenta de gestão na engorda intensiva

**Pesquisa da Nutron avaliou 417.000 bovinos em 2019, registrou lucro médio de R\$ 507/cab e gerou indicadores zootécnicos de referência para tomada de decisões.**



**Vista do confinamento da Fazenda Santa Helena, em Água Boa, MT, pertencente ao Grupo Mantiqueira, que participa do benchmarking da Nutron desde 2016.**

**Ariosto Mesquita**

**Q**uem disse que confinamento não dá dinheiro? Gastando, em média, R\$ 2.679 por animal de 20,6@ (já incluídas despesas com boi magro, operacional, ração, frete, protocolo sanitário, mortalidade) e vendendo esse bovino por R\$ 3.928, os cinco projetos líderes (top 5) do 4º Benchmarking de Confinamento Nutron/Cargill, em indicadores econômicos, registraram lucro médio de R\$ 1.248/cab, em 2019. Um resultado excelente. O desempenho médio de todos os participantes (44 confinamentos, pertencentes a 36 pecuaristas) também foi bom (média de R\$ 507/cab), garantindo rentabilidade de 4,61% aos pecuaristas, índice superior a várias aplicações financeiras disponíveis no mercado. Essa é a primeira vez que a Nutron avalia os confinamentos com base também em informações econômicas, fornecidas pelos próprios clientes, seguindo critérios pré-estabelecidos pela empresa.

Os indicadores zootécnicos do *benchmarking* (comparativo) também chamam a atenção. Os cinco confinamentos do *ranking* com melhor desempenho nesta área registraram média de 1,649 kg/cab/dia em 35.000 animais, ante 1,491 kg da média geral. Seu ganho em carcaça foi de 1,186 kg/cab/dia, enquanto os demais participantes conseguiram 1,017 kg. Os top 5 produziram 8,18@ por animal, enquanto os demais obtiveram 7,53@, em mé-

dia. Porém, foi na eficiência biológica que eles mais se distanciaram da média do grupo. Seus animais demandaram apenas 136,30 kg de matéria seca (MS) para produzir uma arroba, ante 153,40 kg de MS da média geral.

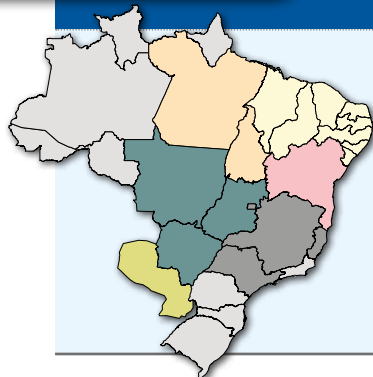
Isso mostra, segundo Felipe Bortolotto, consultor técnico nacional de bovinos de corte da Nutron, que há muito espaço para melhoria nos indicadores da base avaliada. Em relação à edição de 2016, a principal evolução foi registrada no peso de carcaça, que passou de 19@ para 20,5@. Nos demais indicadores, houve melhoria, porém mais gradativa. A produção de carcaça por animal, por exemplo, passou de 7,45@, em 2018, para 7,53@ em 2019. Desde a primeira edição, houve também um leve aumento no peso de entrada no confinamento (de 12,6 para 12,9@) e no tempo de engorda (de 93 para 111 dias).

Cada participante do *benchmarking* recebe um relatório anual contendo seus próprios indicadores, os dos confinamentos “top 5” e a média geral, além de relatórios mensais de acompanhamento, sempre preservando termos de confidencialidade. São incluídos no *benchmarking* apenas dados consistentes, submetidos a análises estatísticas para verificação de discrepâncias, pois o principal objetivo do *benchmarking* é criar referências confiáveis para planejamento e tomada de decisões. Por exemplo: na média geral, o custo por @ produzida e por diária foi de R\$ 118,77 e R\$ 8,08/cab, respectivamente, ante R\$ 98,89 e R\$ 6,87/cab dos “top 5”. Ou seja, há margem para evoluir.

## Perfil dos animais e regiões

O número de bovinos avaliados no *benchmarking* da Nutron quase quadruplicou entre 2016 e 2019, passando de 111.142 cabeças para 417.000. A amostra do ano passado equivale a 25% dos quase 1,7 milhão de bovinos assistidos pela empresa ou 7% dos cerca de 6 milhões de animais confinados no País. Os 44 confinamentos participantes se encontram espalhados por nove Estados brasileiros (MT, GO, MS, SP, MG, ES, BA, TO e PA) além do Paraguai (uma propriedade que terminou 22.000 cabeças). As participações mais representativas foram de Goiás (115.000 cab), Minas Gerais (80.000), São Paulo (80.000), Mato Grosso (50.000) e Mato Grosso do Sul (26.000). Cerca de 76% dos animais eram próprios,

### Desempenho no confinamento por países e regiões



	N	NE	SE	CO	Brasil	Paraguai
<b>Cabeças</b>	19.327	19.795	162.697	193.182	395.001	22.114
<b>Peso entrada (kg)</b>	441	408	397	381	392	334
<b>Dias de cocho</b>	92	115	105	116	111	115
<b>Rendimento carcaça (%)</b>	54,9	55,3	55,1	55,9	55,5	54,4
<b>GMD (kg)</b>	1,347	1,439	1,499	1,497	1,488	1,471
<b>Eficiência biológica (kgMS/@)</b>	156,5	166,8	155,6	150,1	153,3	162,3
<b>Conversão alimentar</b>	7,5	7,6	7,0	6,8	7,0	6,8

18,34% provenientes de parcerias e 5,66% de boitel.

Na tabela anexa ao mapa, é possível observar diferenças regionais em termos de desempenho. No Norte, por exemplo, os animais entraram mais pesados e ficam mais tempo no confinamento do que Centro-Oeste, onde mais se termina a cocho no País. O ganho de peso e o rendimento de carcaça também foram menores: 1,347 kg/cab/dia e 54,9%, respectivamente, ante 1,497 kg e 55,9% do Centro-Oeste. Essa diferença se deve principalmente à dificuldade de obtenção de insumos e ao menor acesso à tecnologia. A diferença entre o maior custo por t de MS (R\$ 877, no PA) e o menor (R\$ 522, no MT) foi de 68%.

Segundo Felipe Bortolotto, em geral, os confinamentos do Norte têm operações menos estruturadas e usam dietas menos energéticas do que as do Centro-Oeste, onde os grãos são fartos, e as do Sudeste, onde há muita disponibilidade de coprodutos, por isso, acabam usando mais volumosos. O consultor entende que o “pessoal do Norte” tem a oportunidade de usar o *benchmarking* como uma ferramenta para melhorar seu desempenho. “Será que é só a dieta que está fazendo a diferença? Creio que, ao se espelhar em práticas adotadas com sucesso, é possível fazer ajustes no manejo de cocho e em protocolos de entrada e apartação, por exemplo”, avalia.

### Comparação por tamanho

A Nutron também fez análises comparativas dos confinamentos por produção: até 3.500 cabeças abatidas/ano; entre 3.500 a 10.500 cab/ano e acima de 10.500 cab/ano, para entender o efeito da escala sobre os resultados. Chegou ao custo médio de R\$ 635/t de MS nos projetos menores; R\$ 618, nos médios e R\$571, nos grandes. “Quem tem escala pode fazer uma comida mais barata, porque consegue negociar preços melhores, já que compra grandes quantidades de forma estratégica, para manter estoques em casa. Com um tiro certo na aquisição de insumos e armazenagem, é possível pagar o investimento em instalações”, justifica Bortolotto. Além disso, é mais fácil para o grande diluir seu custo operacional quando resolve expandir: “Para dobrar a capacidade estática, não necessariamente ele precisa duplicar o tamanho da equipe e do maquinário”.

No cálculo do lucro, contudo, os pequenos apresentaram melhor resultado (R\$ 550/cab), seguido dos médios

(R\$ 537) e deixando os grandes (R\$ 466) na lanterna. Uma leitura simples disso deixa a impressão de que não adianta fazer comida barata. “Não é bem assim”, avisa Bortolotto. Ele explica que os pequenos geralmente fazem apenas um giro, na seca, entregando animais entre outubro e dezembro e foi justamente nesses meses que o valor da arroba deu um tremendo salto em 2019, devido ao “efeito China”, o que garantiu aos pequenos uma margem alta. “Já os grandes normalmente não colocam os ovos em única cesta, pois confinam o ano inteiro e vendem todos os meses, diluindo seus riscos. Em 2019, eles venderam boa parte de seus animais no primeiro semestre, a preços mais baixos. Neste cálculo, portanto, temos o viés China. Fora isso, a competitividade de escala é bem nítida”, garante o técnico.

Mesmo considerando 2019 um ano atípico, com flutuações capazes de mascarar ou camuflar resultados econômicos, Bortolotto reforça o impacto positivo dos desempenhos zootécnicos. Foi uma boa surpresa, por exemplo, ver os produtores do Centro-Oeste trabalhando com uma conversão alimentar abaixo de 7, mais precisamente 6,8 kg para cada 1 kg ganho de PV (peso vivo). “Tivemos uma ligeira queda no consumo de matéria seca, mas seguramos o desempenho. Isso é positivo”, garante. Por ou-

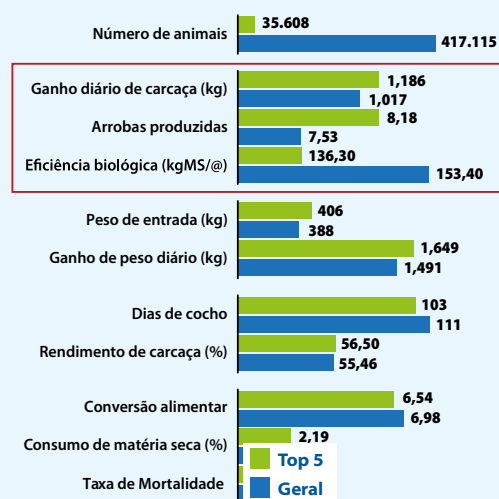


“

Conversão abaixo de 7 no Centro-Oeste foi boa surpresa”

**Felipe Bortolotto**, consultor técnico nacional de bovinos de corte da Nutron/Cargill

### Indicadores de desempenho do Benchmarking 2019





POVANI MARKETING

**O Confinamento São Lucas, de Santa Helena de Goiás, usa as informações dos relatórios mensais do benchmarking para programar a colocação de animais no cocho.**

tro lado, a Nutron vê necessidade de atacar a dispersão de dados: “Em dietas idênticas, notamos performances diferentes. Uma propriedade, por exemplo, converte com 8 kg de MS e outra com 6 kg. Isso mostra que não há um padrão nas operações. Podem interferir nisso a equipe, o maquinário, a constância de procedimentos e o manejo de cocho. Precisamos levantar a bandeira da padronização nos confinamentos”, defende.

Bortolotto prevê uma transformação “muito grande” em indicadores de pecuária para os próximos anos. “Hoje, somos bem maduros em dados zootécnicos, como ganho de carcaça e conversão, por exemplo, que são números “fins”. Mas, quando fazemos a leitura desses números, olhamos pelo retrovisor. Não há como alterar. Estamos começando a discutir indicadores ‘meios’, ou seja, que possam ser modificados durante sua trajetória, corrigindo a rota do negócio”, revela o técnico, citando como exemplo o coeficiente de variação de consumo, eficiência de carga e descarga, manejo de cocho, estresse térmico e a produtividade operacional.

### Ferramenta de gestão

Participante do *benchmarking* Nutron/Cargill desde a primeira edição, em 2016, o Confinamento São Lucas, em Santa Helena (GO), pertencente aos irmãos Alexandre e Gustavo Parise, trabalha as informações dos relatórios comparativos mensais para balizar sua lotação, visando obter bons preços na entrega dos animais para abate. “Quando a taxa média de ocupação dos confinamentos do grupo de *benchmarking* está ficando alta, é sinal de que a oferta de animais logo adiante vai subir. Então, fecho menos gado”, explica Alexandre. Essa operação é possível porque os irmãos Parise fazem recria de animais próprios em 48,55 ha próximos ao confinamento. “Quando a curva de ocupação do grupo cai, coloco mais animais no cocho. Fazemos isso a qualquer período do ano”, completa.

Durante o “atípico” 2019, o Confinamento São Lucas, terminou 35.000 animais ao custo de R\$ 104/@ produzida, obtendo ganho médio diário de 1,760 kg (para animais Nelore) e 1,585 kg (para compostos), negociados pelo valor médio de R\$ 162,57/@. Uma das principais estratégias de trabalho dos irmãos Parise é a estocagem de insumos.

Depois de arrendar cinco fazendas (onde faziam recria e produziam grãos), eles passaram a comprar tudo o que colocam no cocho. Por isso, ficam de olho nas cotações de mercado para comprar a preços baixos. “Planejamos a comida um ano antes dela ser servida. Hoje alugamos dois armazéns na cidade, que ficam distantes pouco mais de 5 km da fazenda, e lá temos estocados, hoje, 200.000 sacos de sorgo e uma boa quantidade de caroço de algodão, gérmen de milho e casca de soja”, conta Alexandre.

A operação que certamente está barateando sua comida ao longo de 2020 foi a aquisição, em novembro do ano passado, do WDG (grão de destilaria úmido), coproduto da indústria de etanol de milho, muito usado nas dietas de cocho em Goiás e Mato Grosso em substituição ao farelo de soja. “Na época, pagamos R\$ 165 pela tonelada colocada na propriedade. Hoje, o produto está custando R\$ 275/t com entrega limitada a 27 t/dia. Enquanto isso, ainda temos 20.000 t de WDG, compradas pelo preço de 2019, estocadas em bolsões na fazenda, quantidade suficiente para nos atender até dezembro”, garante.

### Mantiqueira busca referências

Conhecido no Brasil como o maior produtor de ovos da América do Sul (cerca de 9 milhões de unidades/dia), o Grupo Mantiqueira também é forte na pecuária (recria, terminação e produção de arrobas em parceria). Em 2019 terminou 51.000 bovinos (animais próprios e de terceiros) em seus três confinamentos: 35.000 na Fazenda Santa Helena (Água Boa, MT), 15.000 na Fazenda Guaiçuí (Várzea da Palma, MG) e 1.000 cabeças na Fazenda Paraíso (Itanhandu, MG). Os dois primeiros projetos integram o *benchmarking* da Nutron desde 2016.

De lá pra cá, o diretor agropecuário do grupo, José Lourdes Scarpa Neto, estima que a lucratividade da pecuária tenha crescido em torno de 10%, em função do uso das informações recebidas para planejamento de mercado: “Ter referências nos ajudou a delinear desafios conforme fomos identificando quanto melhor poderíamos ser. Os dados zootécnicos, sozinhos, não pagam a conta. Eles devem ser associados à estratégia de negócio para obtenção de lucro máximo”. Como exemplo, Scarpa cita o índice de custo da reposição: “Ele é um termômetro de tendências. Sua leitura nos revela o sentimento do confinador e mostra como caminha o setor no País”.

Scarpa prefere manter em sigilo números referentes ao desempenho financeiro da empresa, mas revela que um dos focos atuais, neste ano, é melhorar a eficiência biológica, que em 2019, segundo ele, ficou em 156 kg de matéria seca por arroba produzida. “Na verdade esse índice vem evoluindo ano a ano. Em 2020, estamos investindo em ajustes de dieta para melhorá-lo ainda mais. Prevemos bons resultados, mas ainda não dá pra quantificar”, diz. Além da avicultura de postura e da pecuária, o Grupo Mantiqueira também tem negócios em agricultura (produção de grãos), armazenagem e compostagem. ■