

BOI & COMPANHIA

Seu melhor parceiro para bons negócios

5 Mídias Scot 6 Mercado de reposição 9 Relação de troca 11 Mercado de carne sem osso
13 Proteínas alternativas 15 Couro e sebo 16 Mercado futuro 17 Insumos 19 Clima 20 Conjuntura
23 Entrevista 26 Relação de Troca com Insumos 28 Agricultura 29 Estatística da Pecuária 30 Fique Sabendo

Informativo
Pecuário
Semanal
1256

Ano 25

16 a 22 de outubro de 2017

FAZENDA LUCRATIVA PRECISA DE **LIDERANÇA E CERVEJA**

O papel do líder é focar nos resultados para encurtar o caminho do sucesso.

PÁGINA 20

ISSN 1808-1223

MERCADO DE REPOSIÇÃO:
Demanda enfraquecida
e mercado travado

PÁGINA
6

VAREJO:
Estoques ajustados

PÁGINA
12

AGRICULTURA
Conab divulga o primeiro levantamento
da safra brasileira 2017/2018

PÁGINA
28

ESTATÍSTICA DA PECUÁRIA
Dourados-MS

PÁGINA
29



ARROBA PERDE SUSTENTAÇÃO EM RELAÇÃO AO OBSERVADO NOS ÚLTIMOS MESES

Após altas de preços em agosto e setembro, escalas estão atualmente mais confortáveis.

A última semana foi de pressão de baixa para o boi.

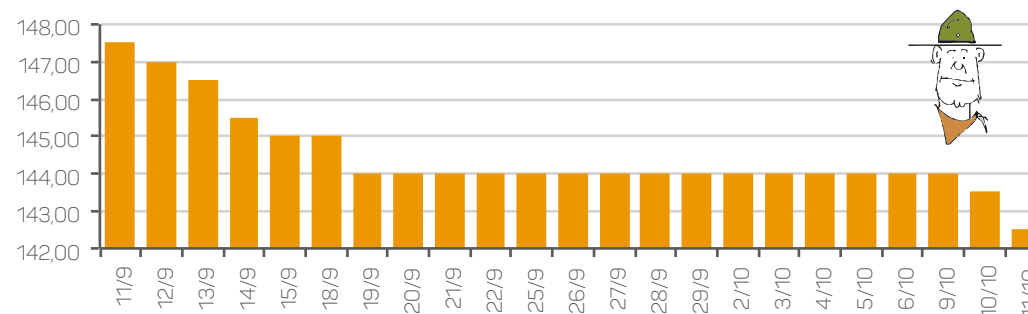
Na média das trinta e duas praças pecuárias pesquisadas pela Scot Consultoria, nos últimos sete dias, o boi gordo recuou 0,3%.

Destaque para o Mato Grosso do Sul, onde a arroba caiu 2,0%, em média, também na comparação semanal.

Após um período de forte recuperação nos preços (agosto e setembro), os frigoríficos conseguiram comprar com um pouco mais de facilidade, o que provocou a perda de sustentação para a arroba na última semana.

No mercado atacadista de carne bovina com osso, preços estáveis frente à semana anterior. Os agentes de mercado conseguirão se posicionar de maneira mais clara após a apuração das vendas no feriado e neste fim de semana.

FIGURA 1. Boi gordo em Araçatuba-SP - R\$/@, a prazo. Preços livres de Funrural.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 1. Atacado de carne em SP - R\$/kg, à vista.

PEÇA	05/10/17	06/10/17	09/10/17	10/10/17	11/10/17
Traseiro 1x1	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25
Dianteiro 1x1	7,40	7,40	7,40	7,40	7,40
Ponta agulha charque	7,30	7,30	7,30	7,30	7,30
Traseiro avulso	11,15	11,15	11,15	11,15	11,15
Dianteiro avulso	7,30	7,30	7,30	7,30	7,30
Boi casado (capão)	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25
Vaca casada	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90
Boi casado (inteiro)	9,02	9,02	9,02	9,02	9,02
Equiv. Físico Boi	138,72	138,72	138,72	138,72	138,72
Equiv. Físico Vaca	133,50	133,50	133,50	133,50	133,50
Equivalente Scot Boi	144,65	144,65	144,65	144,65	144,65

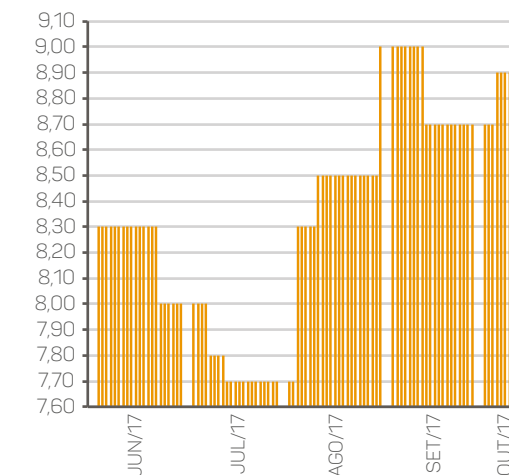
Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 2. Boi gordo internacional.

PAÍS	US\$/@
Brasil	44,97
Argentina	57,10
Uruguai	50,70
Paraguai	53,10
Austrália	61,00
Irlanda	67,20
Estados Unidos	64,63

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

FIGURA 2. Vaca casada, R\$/kg, à vista.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

MERCADO

TABELA 3. Cotações do boi gordo.

- MERCADO DO BOI GORDO EM @ - COTAÇÕES DA SEMANA EM R\$/@, A PRAZO - PREÇOS LIVRES DE FUNRURAL																
	SP	SP	MG	MG	MG	MG	GO	GO	MS	MS	MS	RS	RS	BA	BA	MT
	Barretos	Araçatuba	Triângulo	Belo Horizonte	Norte	Sul	Goiânia	Sul	Dourados	Campo Grande	Três Lagoas	Oeste*	Pelotas*	Sul	Oeste	Norte
11/10/17	142,50	142,50	139,50	137,00	138,50	135,00	135,00	135,00	137,00	137,00	136,00	4,30	4,55	141,50	142,50	130,00
10/10/17	143,50	143,50	139,50	138,50	138,50	135,00	135,00	135,00	137,00	137,00	135,00	4,30	4,55	141,50	142,50	131,00
9/10/17	144,00	144,00	139,50	138,50	138,50	136,00	135,00	135,00	138,00	137,00	136,00	4,30	4,55	140,50	142,50	132,00
6/10/17	144,00	144,00	139,50	138,50	138,50	136,00	135,00	135,00	139,50	138,50	137,00	4,30	4,55	140,50	142,50	132,00
5/10/17	144,00	144,00	139,50	138,50	138,50	137,00	135,00	135,00	139,50	138,50	138,00	4,30	4,55	140,50	142,50	133,00
Variações (em R\$ nominais)																
Semana	-1,0%	-1,0%	0,0%	-1,1%	0,0%	-1,5%	0,0%	0,0%	-1,8%	-1,8%	-1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,7%	-1,5%
Mês	-3,4%	-3,4%	0,0%	-3,9%	-1,4%	-2,2%	-0,7%	-1,5%	-1,1%	-1,1%	-1,8%	-6,5%	-6,2%	1,1%	0,7%	0,0%
Ano	-7,5%	-7,5%	-4,5%	-8,1%	-8,9%	-10,0%	-6,3%	-6,3%	-6,8%	-6,8%	-6,2%	-9,5%	-5,2%	-2,4%	-5,0%	-3,0%
	MT	MT	MT	PR	SC	MA	AL	PA	PA	PA	RO	TO	TO	AC	ES	RJ
	Sudoeste	Cuiabá**	Sudeste	Noroeste	Oeste	Oeste	-	Marabá	Redenção	Paragominas	Sudeste	Sul	Norte	-	-	-
11/10/17	132,00	132,00	131,00	140,50	141,50	131,00	155,00	132,00	134,00	130,00	132,00	132,00	130,00	121,00	139,50	138,50
10/10/17	132,00	132,00	131,00	140,50	141,50	131,00	155,00	133,50	132,00	130,00	133,00	132,00	130,00	121,00	139,50	138,00
9/10/17	132,00	132,00	132,00	140,50	141,50	132,00	155,00	133,50	132,00	130,00	134,00	132,00	130,00	120,00	139,50	138,00
6/10/17	133,00	133,00	132,00	140,50	141,50	132,00	155,00	133,50	132,00	130,00	134,00	132,00	130,00	120,00	139,50	138,00
5/10/17	134,00	133,00	133,00	140,50	141,50	132,00	155,00	132,50	132,00	130,00	134,00	130,00	130,00	120,00	139,50	138,00
Variações (em R\$ nominais)																
Semana	-1,5%	-1,5%	-1,5%	0,0%	0,0%	-0,8%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	-1,5%	1,5%	0,0%	0,8%	0,0%	0,4%
Mês	-0,8%	-1,5%	-0,8%	-4,1%	0,0%	-0,8%	0,0%	0,0%	1,5%	-0,8%	-1,5%	0,0%	-1,5%	2,1%	1,8%	1,1%
Ano	-2,2%	-4,3%	-4,4%	-8,8%	-13,2%	0,8%	5,4%	-2,2%	-1,5%	-3,0%	-2,2%	-2,2%	-3,7%	-4,7%	-7,0%	-8,9%

* R\$/kg ** Inclui a região de Rondonópolis

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

BOI & COMPANHIA - INFORMATIVO PECUÁRIO SEMANAL - SCOT CONSULTORIA.

Editor-chefe: Hyberville Paulo D'Athayde Neto.

Equipe técnica: Alcides de M. Torres Jr., Alex Lopes, Breno de Lima, Diana Cifuentes, Estefânia Polli, Felipe Reis, Gustavo Aguiar, Isabella Camargo, Juliana Pila, Marina Zaia, Rafael Ribeiro.

Jornalista responsável: Isabel Torres - MTB 10097.

Diagramação: Bela Magrela - Eduardo Torres, Jean Rosa, Marcos Ribeiro, Nataly Meschiari, Júnior Rangel.

Scot Consultoria - Todos os direitos reservados. Este relatório foi preparado para uso de seus assinantes e colaboradores. Para a reprodução é necessária autorização por escrito da Scot Consultoria.

Não nos responsabilizamos por negócios realizados através do uso de informações contidas neste informativo.

MERCADO

TABELA 4. Cotação da vaca gorda.

• MERCADO DA VACA GORDA EM @ - COTAÇÕES DA SEMANA EM R\$/@, A PRAZO - PREÇOS LIVRES DE FUNRURAL																
	SP	SP	MG	MG	MG	MG	GO	GO	MS	MS	MS	RS	RS	BA	BA	MT
	Barretos	Araçatuba	Triângulo	Belo Horizonte	Norte	Sul	Goiânia	Sul	Dourados	Campo Grande	Três Lagoas	Oeste*	Pelotas*	Sul	Oeste	Norte
11/10/17	135,00	135,00	130,00	129,00	129,00	125,00	126,00	125,00	127,00	127,00	127,00	3,90	4,10	135,00	135,00	122,00
10/10/17	135,00	135,00	130,00	129,00	129,00	125,00	126,00	127,00	127,00	127,00	126,00	3,90	4,10	135,00	135,00	122,50
9/10/17	135,00	135,00	130,00	129,00	129,00	127,00	127,00	129,00	128,00	127,00	126,00	3,90	4,10	135,00	135,00	122,50
6/10/17	135,00	135,00	130,00	129,00	129,00	127,00	127,00	129,00	130,00	129,00	127,00	3,90	4,10	135,00	136,00	122,50
5/10/17	135,00	135,00	130,00	129,00	129,00	127,00	127,00	129,00	130,00	129,00	128,00	3,90	4,10	135,00	136,00	123,00
Variações (em R\$ nominais)																
Semana	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-1,6%	-0,8%	-3,1%	-2,3%	-2,3%	-1,6%	0,0%	0,0%	-1,5%	0,0%	-0,8%
Mês	-1,5%	-1,5%	0,0%	-3,7%	-4,4%	-1,6%	0,0%	-1,6%	-1,6%	-1,6%	-1,6%	-7,1%	-7,9%	0,0%	2,3%	0,8%
Ano	-6,3%	-6,3%	-6,5%	-7,9%	-12,2%	-10,7%	-8,0%	-9,4%	-10,6%	-9,9%	-8,0%	-14,3%	-10,9%	-2,9%	-4,3%	-4,7%
	MT	MT	MT	PR	SC	MA	AL	PA	PA	PA	RO	TO	TO	AC	ES	RJ
	Sudoeste	Cuiabá**	Sudeste	Noroeste	Oeste	Oeste	-	Marabá	Redenção	Paragominas	Sudeste	Sul	Norte	-	-	-
11/10/17	124,00	124,00	123,00	129,00	134,00	121,00	150,00	122,00	124,00	122,50	124,00	123,00	121,00	112,50	130,00	127,00
10/10/17	124,00	124,00	122,00	129,00	134,00	120,00	150,00	123,50	124,00	122,50	124,00	123,00	120,00	112,50	132,00	127,00
9/10/17	124,50	124,00	123,00	132,00	134,00	119,00	150,00	123,50	124,00	122,00	124,00	123,00	121,00	112,00	132,00	127,00
6/10/17	124,50	124,00	123,00	132,00	134,00	119,00	150,00	123,50	124,00	122,00	124,00	123,00	121,00	112,00	134,00	127,00
5/10/17	125,00	124,00	124,00	132,00	134,00	119,00	150,00	122,50	124,00	122,00	124,00	120,00	120,00	112,00	134,00	127,00
Variações (em R\$ nominais)																
Semana	0,0%	0,0%	-0,8%	-1,5%	-0,7%	1,7%	0,0%	0,0%	-0,8%	1,2%	0,0%	2,5%	0,8%	0,4%	-3,0%	0,0%
Mês	1,6%	0,8%	0,0%	-4,4%	1,5%	1,7%	0,0%	-0,8%	1,6%	-0,8%	0,8%	0,8%	-0,8%	1,4%	0,8%	0,0%
Ano	-3,1%	-4,6%	-6,8%	-10,4%	-13,5%	0,8%	5,6%	-2,4%	-2,4%	-2,0%	-2,4%	-3,1%	-3,2%	-3,8%	-7,1%	-9,3%

* R\$/kg ** Inclui a região de Rondonópolis

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br



Estação das Águas
com grandes resultados.

0800 940 3100 - www.guabi.com.br



MÍDIAS @SCOTCONSULTORIA

TWITTER



Scot Consultoria @scotconsultoria

Preços do milho em alta no mercado brasileiro.



Scot Consultoria @scotconsultoria

Produção em alta e demanda fraca pressionam para baixo o mercado de leite (11/10).



Scot Consultoria @scotconsultoria

Em ciclo de baixa, custo de produção melhora para o invernista.



Scot Consultoria @scotconsultoria

Preço do leite pago ao produtor cai em setembro.



Scot Consultoria @scotconsultoria

Em agosto de 2017, a produção industrial retraiu 0,8% na passagem do mês, influenciada pela queda na produção de alimentos.



Scot Consultoria @scotconsultoria

Calmaria no mercado de reposição. O cenário de poucas negociações persiste na maior parte do país (10/10).



FACEBOOK



Scot Consultoria

Dia 9 de Outubro

PLANTIO DA SOJA 2017/2018 EM MATO GROSSO

Por Rafael Ribeiro

Segundo o Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (IMEA), até o dia 29 de setembro, 1,2% da área prevista com soja na temporada 2017/2018 foi semeada em Mato Grosso. Os trabalhos estão atrasados comparativamente com o mesmo período da safra passada, quando 4,5% da área havia sido semeada.



INSTAGRAM

PREÇOS DO MILHO EM ALTA NO MERCADO BRASILEIRO

Por Rafael Ribeiro



Os preços do milho voltaram a subir no mercado brasileiro, depois de um começo de mês patinando em função da maior oferta por parte dos vendedores, devido às altas de preços em agosto e setembro.

Segundo levantamento da Scot Consultoria, na região de Campinas-SP, a saca de 60 quilos está cotada em R\$30,00 (10/10), para a entrega imediata, frente aos R\$29,00 por saca no final de setembro e início de outubro.

AGENDA SCOT

PRÓXIMAS PALESTRAS - SCOT CONSULTORIA

PALESTRAS	LOCAL	DATA
2o. Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio	São Paulo-SP	17/10/17
Circuito InterCorte etapa Araguaína	Araguaína-TO	18/10/17
Palestra da Scot Consultoria	São Miguel-RO	21/10/17
Palestra da Scot Consultoria	Brasília-DF	01/11/17
Evento da Vale Fertilizantes	Campinas-SP	22/11/17

MERCADO DE REPOSIÇÃO

BRENO DE LIMA
Zootecnista e analista de mercado da Scot Consultoria
bl@scotconsultoria.com.br



DEMANDA ENFRAQUECIDA E MERCADO TRAVADO

O momento é de espera para as negociações, enquanto isso o mercado permanece com baixa movimentação.

Foto: Bela Magrela - APTA - Colina

Seguindo a conjuntura das últimas semanas, o mercado de reposição está estagnado na maior parte do país.

Sem saber ao certo qual o rumo que as cotações do boi gordo vão tomar no curto prazo, compradores se afastam dos negócios para a reposição.

Outro fator que também limita a demanda são as condições de pastagens, que sofrem com o período seco do ano.

Diante disso, o balanço semanal de todas as categorias de machos e fêmeas anelorados pesquisadas pela Scot Consultoria, registrou a segunda semana consecutiva de estabilidade nos preços.

Após as altas registradas em agosto e setembro, as cotações no mercado de reposição começam a perder o fôlego.

Em São Paulo, por exemplo, o bezerro desmamado (6@) anelorado, teve valorização de 13,8% entre agosto e setembro, porém a partir do início de outubro esta alta foi freada e os preços estão estáveis desde então.

Para o curto prazo o cenário de calma deve perdurar. A expectativa é que maiores movimentações aconteçam a partir do início do período chuvoso, quando as pastagens começam a se recuperar e isso tende a aumentar a procura por animais de reposição.

TABELA 1. Cotações de cruzamento industrial.

BEZERRO - 12 M 270 KG			
UF	R\$/CAB	R\$/KG	TROCA
SP	1.380,00	5,11	1,70
GO	1.540,00	5,70	1,45
MS	1.450,00	5,37	1,56
MT	1.300,00	4,81	1,68
PR	1.470,00	5,44	1,58

DESMAMA - 8 A 10 M 210 KG			
UF	R\$/CAB	R\$/KG	TROCA
SP	1.180,00	5,62	1,99
GO	1.220,00	5,81	1,83
MS	1.230,00	5,86	1,84
MT	1.090,00	5,19	2,00
PR	1.280,00	6,10	1,81

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 2. Indicador bezerro Esalq/B3 - MS, à vista.

DATA	R\$/KG	R\$/CABEÇA	US\$/CABEÇA
10-out	6,09	1.181,46	371,65
9-out	5,94	1.173,07	368,20
6-out	5,97	1.175,02	372,20
5-out	6,02	1.171,36	371,39
4-out	6,02	1.171,36	374,24

Fonte: Esalq/B3 - Elaboração: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

MERCADO DE REPOSIÇÃO

TABELA 3. Cotações das categorias de reposição / machos.

MACHO NELORE											
BOI MAGRO 360kg 12@			GARROTE 18M 285kg 9,5@			BEZERRO 12M 225kg 7,5@			DESMAMA 8M 180kg 6@		
UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca
SP	1720,00	1,38	SP	1430,00	1,66	SP	1200,00	1,97	SP	1070,00	2,21
MG	1680,00	1,37	MG	1380,00	1,67	MG	1180,00	1,95	MG	1020,00	2,26
GO	1720,00	1,30	GO	1440,00	1,55	GO	1230,00	1,81	GO	1080,00	2,06
MS	1740,00	1,30	MS	1510,00	1,50	MS	1260,00	1,79	MS	1080,00	2,09
BA	1720,00	1,36	BA	1410,00	1,66	BA	1190,00	1,96	BA	1010,00	2,31
MT	1640,00	1,33	MT	1410,00	1,54	MT	1140,00	1,91	MT	1020,00	2,14
PR	1820,00	1,27	PR	1540,00	1,51	PR	1280,00	1,81	PR	1100,00	2,11
PA	1540,00	1,43	PA	1310,00	1,68	PA	1080,00	2,04	PA	970,00	2,27
RO	1560,00	1,41	RO	1300,00	1,69	RO	1100,00	2,00	RO	1000,00	2,19
TO	1650,00	1,32	TO	1460,00	1,49	TO	1170,00	1,86	TO	1010,00	2,16
MA	1570,00	1,38	MA	1280,00	1,69	MA	1130,00	1,91	MA	980,00	2,21
RJ	1660,00	1,37	RJ	1420,00	1,60	RJ	1190,00	1,91	RJ	960,00	2,37

MACHO MESTIÇO											
BOI MAGRO 330kg 11@			GARROTE 18M 240kg 8@			BEZERRO 12M 195kg 6,5@			DESMAMA 8M 165kg 5,5@		
UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca
SP	1550,00	1,53	SP	1200,00	1,97	SP	1020,00	2,32	SP	900,00	2,63
MG	1520,00	1,51	MG	1150,00	2,00	MG	1000,00	2,30	MG	860,00	2,68
GO	1550,00	1,44	GO	1150,00	1,94	GO	980,00	2,27	GO	860,00	2,59
MS	1550,00	1,46	MS	1270,00	1,78	MS	1080,00	2,09	MS	920,00	2,46
RS*	1680,00	1,34	RS*	1370,00	1,64	RS*	1140,00	1,98	RS*	940,00	2,40
SC*	1830,00	1,28	SC*	1590,00	1,47	SC*	1320,00	1,77	SC*	1100,00	2,12
BA	1560,00	1,50	BA	1180,00	1,98	BA	990,00	2,36	BA	860,00	2,71
MT	1480,00	1,47	MT	1180,00	1,85	MT	970,00	2,25	MT	870,00	2,50
PR	1640,00	1,41	PR	1290,00	1,80	PR	1080,00	2,15	PR	930,00	2,49
PA	1380,00	1,60	PA	1080,00	2,04	PA	890,00	2,48	PA	780,00	2,82
RO	1410,00	1,56	RO	1080,00	2,03	RO	940,00	2,33	RO	850,00	2,58
TO	1480,00	1,47	TO	1150,00	1,89	TO	940,00	2,32	TO	810,00	2,69
MA	1340,00	1,61	MA	1070,00	2,02	MA	960,00	2,25	MA	840,00	2,57
RJ	1510,00	1,51	RJ	1190,00	1,91	RJ	990,00	2,30	RJ	840,00	2,71

* RS e SC referem-se a animais de cruzamento industrial (peso de referência do gado nelore)

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br



Líder em suplementação
de alta tecnologia



MERCADO DE REPOSIÇÃO

TABELA 4. Cotações das categorias de reposição / fêmeas.

FÊMEA NELORE											
VACA BOIADEIRA 315kg 10,5@			NOVILHA 18M 255kg 8,5@			BEZERRA 12M 180kg 6@			DESMAMA 8M 150kg 5@		
UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca
SP	1350,00	1,75	SP	1130,00	2,10	SP	900,00	2,63	SP	770,00	3,08
MG	1340,00	1,72	MG	1170,00	1,97	MG	890,00	2,59	MG	760,00	3,03
GO	1280,00	1,74	GO	1050,00	2,12	GO	860,00	2,59	GO	730,00	3,05
MS	1300,00	1,74	MS	1110,00	2,04	MS	880,00	2,57	MS	740,00	3,05
BA	1290,00	1,81	BA	1130,00	2,07	BA	840,00	2,78	BA	710,00	3,29
MT	1290,00	1,69	MT	1050,00	2,07	MT	820,00	2,66	MT	700,00	3,11
PR	1390,00	1,67	PR	1180,00	1,96	PR	1000,00	2,32	PR	840,00	2,76
PA	1230,00	1,79	PA	1020,00	2,16	PA	750,00	2,94	PA	660,00	3,34
RO	1230,00	1,78	RO	1010,00	2,17	RO	890,00	2,47	RO	750,00	2,93
TO	1250,00	1,74	TO	1020,00	2,14	TO	860,00	2,53	TO	740,00	2,94
MA	1220,00	1,77	MA	1000,00	2,16	MA	830,00	2,60	MA	720,00	3,00
RJ	1340,00	1,70	RJ	1130,00	2,02	RJ	840,00	2,71	RJ	710,00	3,21

FÊMEA MISTIÇA											
VACA BOIADEIRA 300kg 10@			NOVILHA 18M 240kg 8@			BEZERRA 12M 165kg 5,5@			DESMAMA 8M 135kg 4,5@		
UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca	UF	R\$/cab	Troca
SP	1220,00	1,94	SP	1010,00	2,34	SP	770,00	3,08	SP	660,00	3,59
MG	1260,00	1,83	MG	1100,00	2,09	MG	760,00	3,03	MG	650,00	3,54
GO	1150,00	1,94	GO	940,00	2,37	GO	740,00	3,01	GO	620,00	3,59
MS	1230,00	1,84	MS	1000,00	2,26	MS	750,00	3,01	MS	630,00	3,59
RS*	1250,00	1,80	RS*	1150,00	1,96	RS*	850,00	2,65	RS*	740,00	3,04
SC*	1330,00	1,76	SC*	1250,00	1,87	SC*	990,00	2,36	SC*	870,00	2,68
BA	1160,00	2,01	BA	1020,00	2,29	BA	720,00	3,24	BA	600,00	3,89
MT	1130,00	1,93	MT	910,00	2,39	MT	700,00	3,11	MT	600,00	3,63
PR	1270,00	1,83	PR	1020,00	2,27	PR	890,00	2,60	PR	730,00	3,18
PA	1150,00	1,92	PA	930,00	2,37	PA	640,00	3,44	PA	560,00	3,93
RO	1150,00	1,91	RO	930,00	2,36	RO	760,00	2,89	RO	630,00	3,48
TO	1140,00	1,91	TO	920,00	2,37	TO	740,00	2,94	TO	640,00	3,40
MA	1040,00	2,08	MA	850,00	2,54	MA	710,00	3,04	MA	610,00	3,54
RJ	1250,00	1,82	RJ	1010,00	2,25	RJ	710,00	3,21	RJ	600,00	3,80

* RS e SC referem-se a animais de cruzamento industrial (peso de referência do gado nelore)

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

RELAÇÃO DE TROCA: QUANTO VALE SEU BOI

MARINA ZAIA

Médica veterinária e analista de mercado da Scot Consultoria
m.zaia@scotconsultoria.com.br



MINAS GERAIS

Apesar da demanda vigente enfraquecida, a oferta moderada e a resistência por parte dos vendedores impedem que os preços das categorias de reposição caiam.



Foto: Bela Magrela no Confinamento Monte Alegre

Fatores como a falta de chuvas no estado, que prejudicou a capacidade de suporte das pastagens, somados à recente desvalorização da arroba, prejudicaram a comercialização no mercado de reposição.

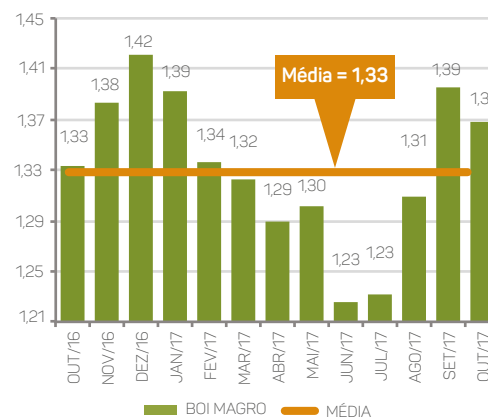
Entretanto, apesar da demanda vigente enfraquecida, a oferta moderada, principalmente de categorias mais eradas, e a resistência por parte dos vendedores impedem que os preços das categorias de reposição caiam.

Diante desse cenário, nas últimas semanas a relação de troca não teve grandes alterações.

Mas, se compararmos com o começo do ano, o deságio da arroba foi superior ao de todas as categorias de reposição. Em vista disso, desde janeiro deste ano o pecuarista perdeu poder de compra.

A relação de troca com todas as categorias piorou, mas a mais expressiva aconteceu com o bezerro desmamado (6@). Em janeiro de 2016, com o preço de venda de um boi gordo de 16,5@, compravam-se 2,3 animais de desmama e atualmente são 2,2, queda da 2,4% no poder de compra do recriador.

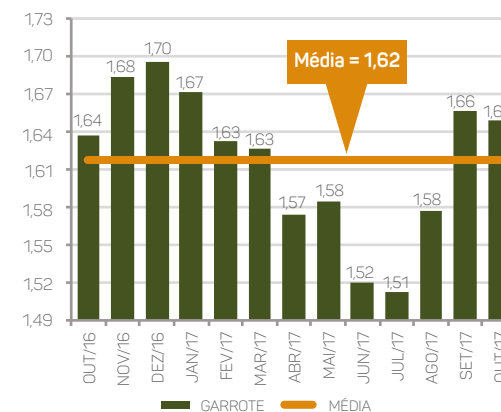
FIGURA 1. Boi magro / boi gordo*.



*boi gordo de 16,50@

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

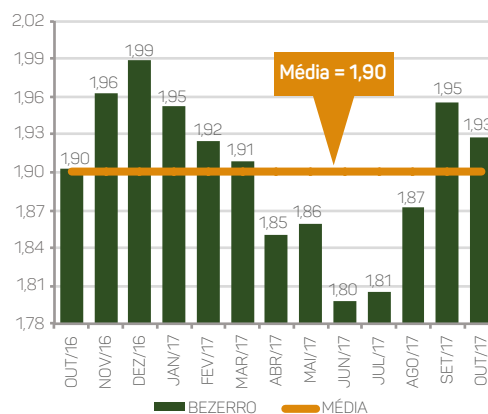
FIGURA 2. Garrote / boi gordo*.



*boi gordo de 16,50@

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

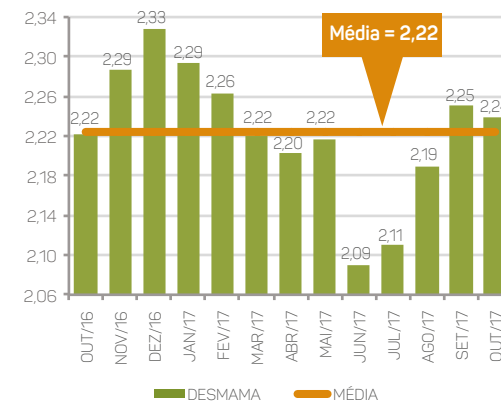
FIGURA 3. Bezerro / boi gordo*.



*boi gordo de 16,50@

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

FIGURA 4. Desmama / boi gordo*.



*boi gordo de 16,50@

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

UM SÓ VOLUME, CONTEMPLANDO, DE UM LADO, O ENCONTRO DE CONFINAMENTO, E DO OUTRO, O ENCONTRO DE RECRIADORES

Nas páginas desse livro,
os senhores e senhoras encontrarão
um roteiro elaborado cuidadosamente
pelos principais diretores, atores
e produtores da atividade
de confinamento e recria do país.

Quem seguir à risca este script,
com certeza estará pronto para inserir
seu nome na calçada da fama
da pecuária brasileira.



SAIBA MAIS E ADQUIRA SEU EXEMPLAR EM
LIVROS.SCOTCONSULTORIA.COM.BR
OU PELO TELEFONE 17 3343 5111

 **SCOT**
CONSULTORIA

MERCADO DE CARNE SEM OSSO

ALEX LOPES
Zootecnista, mestrando em administração pela UNESP de Jaboticabal e consultor da Scot Consultoria.
alex@scotconsultoria.com.br



ATACADO

PREÇOS MENORES QUE HÁ UM MÊS

Primeira quinzena se encerra com preço médio 0,7% menor.

Queda de preços. A desvalorização de 1,3% no acumulado dos últimos sete dias fez o preço médio, na primeira quinzena de outubro, cair 0,7% em relação ao mesmo período de setembro.

Nem o feriado, que normalmente impulsiona o consumo, ajudou.

Esse dado vai no sentido contrário do que era esperado para o período. O segundo semestre do ano, especialmente outubro e novembro, são meses de sazonal alta para a carne e isso é o que dá força para a arroba do boi gordo subir. Nem em 2016, quando excepcionalmente os preços caíram na segunda metade do ano, reflexo da crise econômica, outubro começou com preços menores que setembro.

Pode ser que esta queda seja um comportamento pontual, que a recuperação dos preços, que vinha ocorrendo em setembro, volte a dar as caras nas próximas semanas. Mas, é bom lembrar que vem um final de mês por aí.

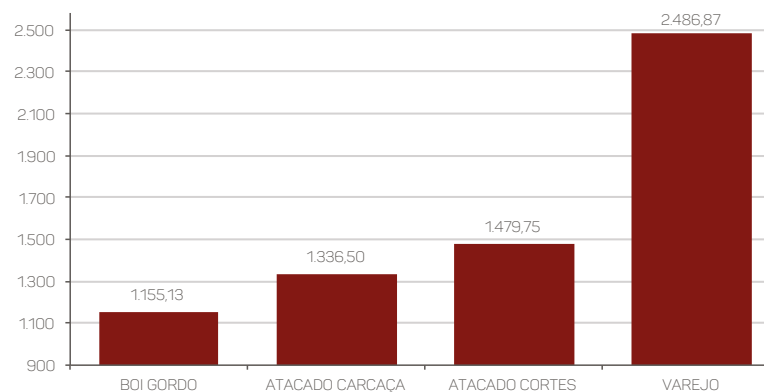
Um contraponto importante é a recuperação das margens da indústria. Os atuais 24,9% é o maior patamar deste indicador desde agosto, quando os frigoríficos viram suas margens despencarem ao menor nível de 2017, depois de chegar a mais de 40,0% no início de julho.

Mais do que o preço da carne, ficar de olho nas margens é um bom indicativo se o mercado terá

ou não fôlego para subir com força nos próximos meses. Se o caixa apertar ou então, não dilatar, isso será um limitador natural para os preços da arroba no mercado do boi gordo.

“Pode ser que esta queda seja um comportamento pontual, que a recuperação dos preços, que vinha ocorrendo em setembro, volte a dar as caras nas próximas semanas. Mas é bom lembrar que vem um final de mês por aí.”

FIGURA 1. Preços médios recebidos pelo traseiro bovino* em SP na semana - R\$.



*Referência boi gordo de 16,5@ com 52,0% de rendimento de carcaça

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 1. Preços médios dos cortes sem osso no mercado atacadista de São Paulo na semana.

ATACADO - CORTES*	R\$/KG	VARIÇÕES		
		7d	30d	ano
Acém	10,99	-2,04%	-4,19%	-6,04%
Alcatra (miolo)	19,27	-5,15%	-5,24%	-19,28%
Alcatra com maminha	16,98	-0,36%	-1,25%	0,31%
Alcatra completa	22,84	-0,58%	-2,87%	-14,32%
Capa de filé	11,24	0,90%	-0,64%	-11,59%
Contra filé	19,55	-2,84%	-2,29%	-11,42%
Coxão duro	13,99	-1,01%	-0,69%	-4,81%
Coxão mole	15,05	-2,36%	-1,20%	-8,51%
Cupim	15,10	4,74%	0,22%	1,41%
Filé mignon com cordão	30,39	0,13%	0,86%	-13,08%
Filé mignon sem cordão	33,04	-0,34%	-0,42%	-15,24%
Fraldinha	14,34	-0,99%	-1,98%	-10,82%
Lagarto	14,89	-1,70%	-0,88%	0,12%
Lombinho	9,28	-2,52%	0,98%	-20,34%
Maminha	18,34	-2,58%	-5,73%	-14,79%
Músculo	13,48	-1,22%	-3,35%	-7,52%
Paleta com músculo	11,30	0,38%	-1,02%	-4,32%
Paleta sem músculo	11,87	0,85%	0,25%	-6,30%
Patinho	14,68	-2,00%	-1,60%	-3,24%
Peito	11,10	-3,00%	-3,90%	-6,59%
Picanha (A)	32,46	0,22%	-2,14%	-0,08%
Picanha (B)	24,76	-7,70%	-2,30%	-4,45%

*mercado de São Paulo

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

MERCADO DE CARNE SEM OSSO

ALEX LOPES
Zootecnista, mestrando em administração pela UNESP de Jaboticabal e consultor da Scot Consultoria.
alex@scotconsultoria.com.br



VAREJO

ESTOQUES AJUSTADOS

TABELA 2. Preços médios dos cortes no mercado varejista na semana.

VAREJO - CORTES (R\$/KG)	SP	PR	MG	RJ
Acém	19,52	15,62	17,36	16,45
Alcatra (miolo)	33,46	32,25	28,45	28,81
Alcatra com maminha	25,74	27,69	27,25	23,98
Contra filé	32,66	29,42	28,30	26,20
Costela	16,01	13,45	11,95	14,18
Coxão duro	25,06	22,82	23,50	22,84
Coxão mole	25,74	23,57	24,26	20,52
Cupim	21,10	18,85	17,79	20,28
Filé mignon com cordão	43,63		38,11	38,49
Filé mignon sem cordão	52,30	42,40	39,68	35,84
Fraldinha	24,62	22,80	18,42	22,78
Lagarto	25,50	20,32	23,54	20,56
Lombinho	21,81	18,44	16,59	15,78
Maminha	31,11	27,64	26,28	29,60
Músculo	21,47	18,67	17,42	19,19
Paleta	20,22	16,81	18,27	17,16
Patinho	25,85	22,13	23,45	20,55
Peito	18,80	16,67	16,77	14,65
Picanha	47,96	41,87	38,18	37,61

Em duas praças os preços subiram ao longo da semana.

Alta de 0,5% nos preços em São Paulo e de 0,2% no Paraná. É o varejista ajustando seu estoque a situação atual de demanda, o que permite comportamento oposto ao observado no atacado.

Em Minas Gerais os preços ficaram estáveis e caíram 1,2% no Rio de Janeiro.

É a quarta semana seguida em que os varejistas de São Paulo conseguem melhorar suas margens de comercialização, trazendo novamente aos níveis do final de agosto, quando este indicador passou a recuar seguidamente em setembro.

A diferença entre o preço de venda no varejo e o preço pago no atacado é de 70,0%.

TABELA 3. Preços médios mensais dos cortes no mercado varejista, em R\$/kg.

VAREJO - CORTES	2016			2017									VARIÇÃO DOS PREÇOS		
	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	OUT17/SET17	OUT17/OUT16
Acém	18,48	18,31	18,28	18,30	18,08	18,91	18,96	19,37	20,04	19,19	18,79	18,88	19,37	2,6%	4,8%
Alcatra (miolo)	34,01	35,07	35,38	35,08	34,88	33,64	33,14	34,42	34,44	34,19	32,78	32,30	33,44	3,5%	-1,7%
Contra Filé	30,98	31,70	31,30	32,24	31,50	31,48	32,40	31,50	30,78	30,27	30,08	29,62	32,52	9,8%	5,0%
Costela	15,83	15,94	16,20	15,99	16,46	17,40	16,83	17,01	16,54	16,09	15,33	15,12	15,66	3,6%	-1,1%
Coxão duro	24,12	23,93	24,16	23,39	23,36	24,33	24,03	24,18	24,69	24,80	24,38	24,57	25,21	2,6%	4,5%
Coxão mole	25,12	25,05	25,13	25,20	25,18	25,54	25,30	24,73	24,70	24,55	25,16	25,49	25,95	1,8%	3,3%
Cupim	19,54	20,73	20,84	20,81	20,54	20,31	20,78	21,96	22,13	21,90	21,36	21,14	21,20	0,2%	8,5%
Filé mignon com cordão	43,00	43,00	43,00	43,00	43,00	43,00	44,74	46,78	47,64	47,64	45,77	44,05	43,63	-0,9%	1,5%
Filé mignon sem cordão	51,54	53,84	54,39	54,25	53,06	49,87	47,31	47,24	48,41	47,18	48,16	50,36	52,31	3,9%	1,5%
Fraldinha	25,09	26,02	26,19	25,72	26,03	24,91	26,98	27,23	26,76	23,90	24,58	25,79	24,90	-3,5%	-0,7%
Lagarto	26,27	24,88	24,83	24,18	24,45	25,61	25,71	25,64	25,48	25,36	24,96	25,33	25,59	1,0%	-2,6%
Maminha	30,96	32,10	32,66	32,48	32,48	32,00	31,56	32,12	31,29	30,42	30,13	30,93	31,42	1,6%	1,5%
Músculo	21,87	22,18	22,51	22,25	21,90	22,43	22,14	22,71	22,73	22,04	21,89	20,97	21,59	2,9%	-1,3%
Paleta	19,45	19,47	19,29	19,22	19,27	19,74	20,11	20,29	20,21	19,80	19,53	19,81	20,04	1,2%	3,0%
Patinho	25,25	25,26	25,47	25,37	25,28	25,98	25,74	25,30	25,68	25,09	24,62	25,14	25,62	1,9%	1,5%
Peito	20,57	20,44	20,41	20,44	20,43	20,43	19,85	19,54	19,74	19,60	18,72	18,95	18,99	0,2%	-7,7%
Picanha	43,29	46,57	48,44	46,87	48,29	45,42	45,19	45,39	47,84	44,38	45,73	45,41	47,02	3,6%	8,6%

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

PROTEÍNAS ALTERNATIVAS

JULIANA PILA
Zootecnista e analista da Scot Consultoria
jp@scotconsultoria.com.br



SUÍNO

Vendas não reagem no mercado de suínos e animal terminado tem queda de preço na semana.

Foto: Visual Hunt

As vendas estão aquém do esperado, considerando o período após a entrada dos salários e com um feriado nesta semana.

Nas granjas paulistas o animal terminado ficou cotado, em média, em R\$79,00/@, uma queda de 1,3% nos últimos sete dias.

No atacado, o preço da carcaça suína está estável desde o final de setembro, em R\$6,10/kg.

No geral, os compradores seguem dosando seus pedidos de modo a preservarem seus estoques em bons níveis.

Em função da proximidade da entrada da segunda quinzena do mês é necessário acompanhar como se comportará a demanda nas próximas semanas. A expectativa é de que o mercado seguirá com preços andando de lado.

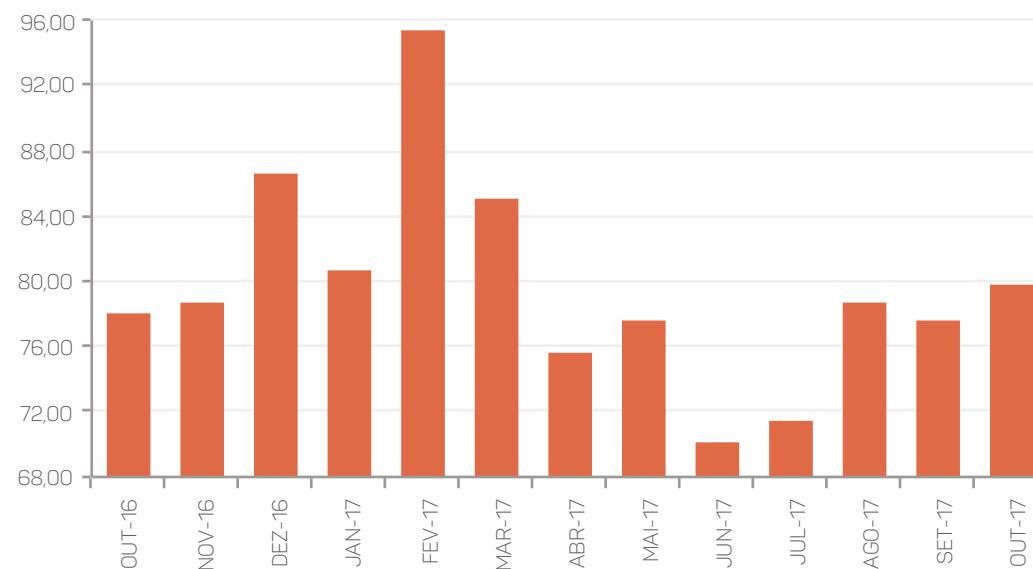
As vendas no mercado de suínos não alcançaram o impulso que deveriam ter diante das particularidades de uma semana após a entrada dos salários em circulação e com um feriado.

TABELA 1. Preço médio diário do animal terminado na granja, em R\$/@ e da carcaça no atacado, em R\$/kg, em São Paulo.

SUÍNOS	04/OUT	05/OUT	06/OUT	09/OUT	10/OUT
Terminado CIF frigorífico SP - R\$/@	80,00	80,00	80,00	79,00	79,00
Carcaça especial atacado SP - R\$/kg	6,10	6,10	6,10	6,10	6,10

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

FIGURA 1. Preços médios mensais pagos pelo suíno terminado, em R\$/@, à vista, em São Paulo.



Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

PROTEÍNAS ALTERNATIVAS



JULIANA PILA
Zootecnista e analista da Scot Consultoria
jp@scotconsultoria.com.br



FRANGO

Depois da recuperação de preço observada nas granjas de São Paulo, as cotações se mantiveram estáveis nesta semana. A ave terminada está cotada, em média, em R\$2,60/kg.

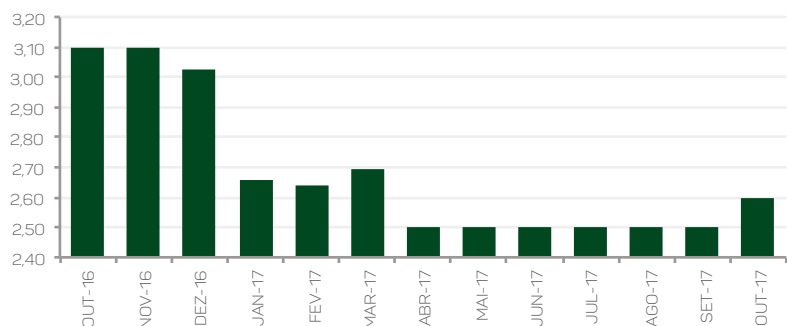
No atacado, o bom volume de vendas, respaldado pelo feriado que contribuiu positivamente para o aquecimento da demanda, deu sustentação às cotações.

A carcaça passou de R\$3,63/kg para os atuais R\$3,83/kg, uma alta de 5,5% em sete dias.

Com o mercado mais ajustado, os preços deverão permanecer firmes em curto prazo.

No entanto, vale destacar que na comparação anual, as cotações na granja e no atacado estão 16,1% e 20,2% menores, respectivamente.

FIGURA 2. Preços médios mensais pagos pelo quilo do frango vivo, em R\$, à vista, em São Paulo.



Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

TABELA 2. Preço médio diário do frango na granja, em R\$/kg, e da carcaça no atacado, em R\$/kg, em São Paulo.

FRANGO	04/OUT	05/OUT	06/OUT	09/OUT	10/OUT
Granja interior SP - R\$/kg	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60
Resfriado médio atacado SP - R\$/kg	3,65	3,65	3,67	3,80	3,83

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

OVOS

O mercado de ovos vem trabalhando com a oferta ajustada a demanda. Com isso, os preços se mantiveram nos mesmo patamares observados na semana anterior.

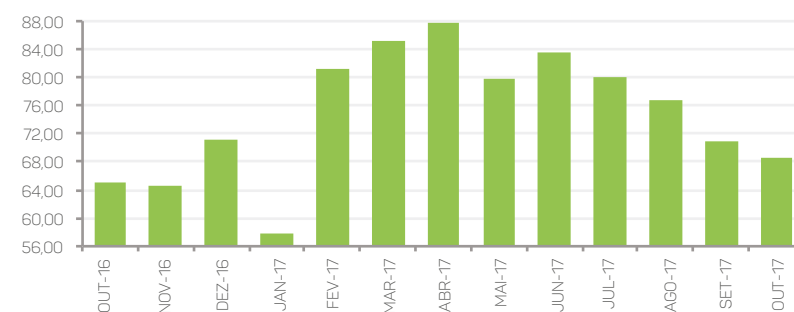
Nas granjas paulistas, a caixa com trinta dúzias segue negociada, em média, em

R\$68,50. No atacado, o produto está cotado em R\$73,00/caixa.

O forte calor exige escoamento rápido de mercadorias, em função disso, as promoções continuam vigorando.

“Mercado estável na semana!”

FIGURA 3. Preços médios mensais pagos pela caixa com 30 dúzias de ovos, na granja, em R\$, à vista, em São Paulo.



Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

TABELA 3. Preço médio diário da caixa com trinta dúzias de ovos na granja, em R\$, e da caixa com trinta dúzias no atacado, em R\$, em São Paulo.

OVO	04/OUT	05/OUT	06/OUT	09/OUT	10/OUT
Atacado SP - R\$/30 dúzias	73,00	73,00	73,00	73,00	73,00
Granja interior SP - R\$/30 dúzias	68,50	68,50	68,50	68,50	68,50

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

COURO E SEBO

FELIPPE REIS
Zootecnista e analista da Scot Consultoria
fr@scotconsultoria.com.br



MERCADO DE COURO VERDE SEGUE PRESSIONADO, MAS SEM ALTERAÇÃO NA REFERÊNCIA

Lento escoamento do produto acabado mantém viés de baixa no mercado de couro verde.

Foto: Visual Hunt

COURO

Os compradores do produto acabado seguem pressionando o mercado, ofertando preços menores que a atual referência, porém, nesses casos poucos são os negócios efetivados.

A oferta não é abundante, mas consegue atender a demanda com certa tranquilidade e dá espaço para testes de compra abaixo da referência.

No Brasil Central o produto segue cotado, em média, em R\$1,80/kg, considerando o couro verde de primeira linha. No Rio Grande do Sul o couro verde comum está cotado em R\$1,90/kg, queda de 26,9% na comparação anual.

Para o curto prazo a expectativa é de que a demanda em baixa mantenha o mercado pressionado.

SEBO

Ao contrário do que ocorre no mercado de couro verde, a demanda por sebo vem melhorando e dando firmeza ao mercado.

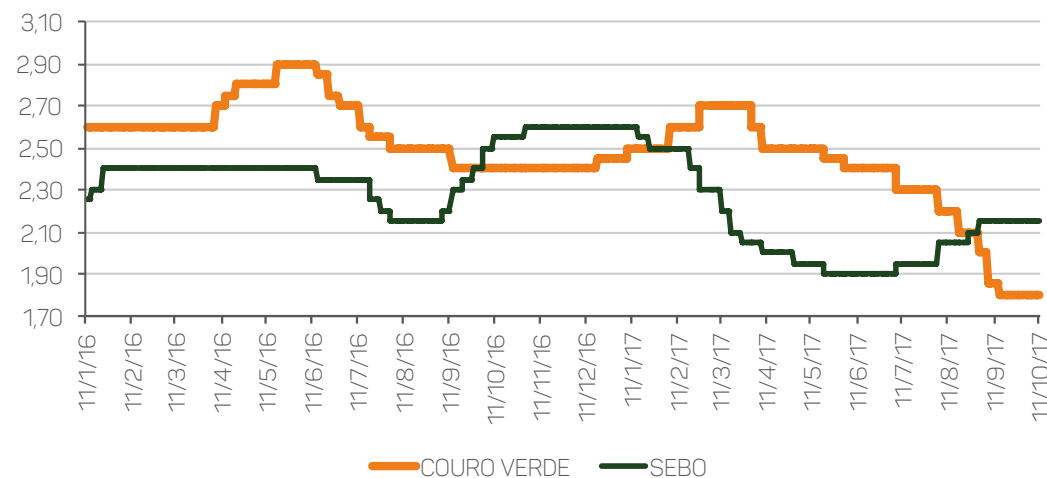
Entretanto, até o momento esta melhora não se traduziu em valorização no mercado, que segue estável.

Tanto no Brasil Central como no Rio Grande do Sul o sebo está cotado, em média, em R\$2,15/kg, livre de imposto.

Apesar do viés altista no mercado a cotação está 15,7% menor do que no mesmo período em 2016, considerando o Brasil Central.

“Até o momento esta melhora na demanda não se traduziu em valorização no mercado do sebo, que segue estável.”

FIGURA 1. Preços do couro verde de primeira linha e sebo no Brasil Central, em R\$/kg, livre de imposto.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 1. Preço do couro verde de primeira linha e do sebo, em R\$/kg, sem imposto, no Brasil Central.

EM R\$/KG	SEBO*		COURO VERDE**		
	Brasil Central	RS	Brasil Central		RS
			Primeira linha	Comum ou catado	
11-out	2,15	2,15	1,80	1,30	1,90
10-out	2,15	2,15	1,80	1,30	1,90
9-out	2,15	2,15	1,80	1,30	1,90
6-out	2,15	2,15	1,80	1,30	1,90
5-out	2,15	2,15	1,80	1,30	1,90

* a prazo - FOB (sem ICMS) **à vista, sem bonificação - FOB

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

MERCADO FUTURO

LEANDRO BOVO

Médico veterinário, pós-graduado pela espm, mba em finanças pelo Insper-SP e sócio diretor da Radar Investimentos
lbovo@radarinvestimentos.com.br



OUTUBRO X NOVEMBRO, QUAL VALE MAIS?

O ponto de maior destaque nessa semana foi o spread outubro x novembro, que operou praticamente o ano todo com novembro abaixo do outubro e agora inverteu a tendência com o novembro cotado R\$0,50/@ acima do outubro.

O mercado físico de boi gordo continua na mesma realidade vivida nas últimas semanas, com um fluxo de oferta suficiente para atender o apetite das indústrias e, em alguns casos, suficiente para gerar alguma pressão baixista. De toda forma o fluxo de oferta nos preços mais baixos não tem sido suficiente, até o momento, para gerar uma pressão baixista mais sustentável. Apesar do Indicador Esalq à vista, ter subido R\$0,95/@ no dia 9/10 e caído R\$3,45/@ no dia 10/10, essa não é, nem de perto, a volatilidade ocorrida no mercado físico nos últimos dias.

O mercado futuro, que vinha operando em queda nos últimos dias, ganhou alguma sustentação abaixo de R\$139,00/@ para outubro, porém sem ter fôlego para iniciar uma recuperação mais sustentável nas cotações. O ponto de maior destaque nessa semana foi o *spread* outubro x novembro, que operou praticamente o ano todo com novembro abaixo

do outubro e agora inverteu a tendência com o novembro cotado R\$0,50/@ acima do outubro.

Por algum tempo o mercado precificava que a maior concentração de saída de animais confinados seria em novembro, porém pela precificação atual a curva de preços indica altas para os próximos meses, com novembro acima de outubro, dezembro acima de novembro e maio/18 acima de dezembro. Aliás, já chamávamos a atenção nesse espaço para o fato de a safra de 2018 estar com carregos numa precificação bastante favorável para quem engorda bois a pasto, já que hoje é possível “travar” um ágio de R\$2,00 para as vendas de maio sobre as de janeiro. Uma forma de travar esse carregos seria comprando jan/18 e vendendo mai/18, e depois ir rolando a posição comprada enquanto o mercado permanecer precificando maio como o mês mais caro da safra.



Foto: Bela Magrela - Fazenda Cachoeira - Itabera-SP

TABELA 1. Mercado futuro do boi gordo na B3 - R\$/@, à vista.

	MERCADO FUTURO						INDICADORES	
	OUT-17	NOV-17	DEZ-17	JAN-18	MAI-18	OUT-18	ESALQ	US\$
10/10/17	139,25	139,15	140,80	139,45	143,10	149,45	139,80	43,980
09/10/17	138,85	138,45	140,40	138,85	142,50	147,90	143,25	44,960
06/10/17	138,75	137,80	140,30	138,40	142,05	148,10	142,30	45,070
05/10/17	139,50	138,75	140,75	138,75	142,40	148,00	142,05	45,040
04/10/17	140,45	139,80	141,25	139,70	143,35	148,95	142,35	45,480

* Índice ESALQ

RADAR
INVESTIMENTOS

Spinelli
Investimentos desde 1953

Agente Autônomo
de Investimento
contratado Spinelli

CONFIANÇA É NOSSO MAIOR ATIVO
www.radarinvestimentos.com.br - (11) 3181-8700



INSUMOS

TABELA 1. Preços dos fertilizantes.

FERTILIZANTES	% Nutriente	R\$/t	R\$/kg
NITROGENADOS			
	N %		
Sulfato de amônio	20,0	1010,00	1,01
Ureia agrícola	45,0	1200,00	1,20
Nitrato de amônio	34,0	900,00	0,90
POTÁSSICO			
	K2O %		
Cloreto de Potássio	60,0	1280,00	1,28
Cloreto de Potássio granulado	60,0	1200,00	1,20
FOSFATADOS SOLÚVEIS			
	P2O5 % (ÁGUA +CNA)		
Super Simples granulado	18,0	800,00	0,80
Super Simples pó	18,0	850,00	0,85
Super Triplo	41,0	1400,00	1,40
MAP	52,0	1450,00	1,45
DAP	46,0	1500,00	1,50
NATURAL			
	P2O5 % TOTAL		
Fosfato de Araxá (ensacado)	24,0	440,00	0,44
Fosfato de Araxá (granel)	24,0	390,00	0,39
FORMULADOS			
	SOMA DE NUTRIENTES		
04-14-08	26,0	875,00	0,88
04-14-08 + Zn	26,0	900,00	0,90
04-20-20	44,0	1060,00	1,06
04-30-10	44,0	1090,00	1,09

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

BRINCOS
de qualidade

BRINCO ELETRÔNICO
Automatize seu controle com 100%
de confiabilidade

FOCKINK 70 ANOS
soluções inovadoras Desde 1917

www.fockink.ind.br ecommerce.fockink.ind.br

INSUMOS

TABELA 2. Preços dos alimentos energéticos.

CONCENTRADOS ENERGÉTICOS	R\$/t	R\$/kg	MS (%)	MS (R\$/t)	PB (%)	PB (R\$/t)	NDT (%)	NDT (R\$/t)
FARELO DE ARROZ SP	655,00	0,66	91,0	719,78	13,0	5.536,77	60,0	1.199,63
FARELO DE ARROZ MG	766,67	0,77	91,0	842,49	13,0	6.480,70	60,0	1.404,15
MILHO GRÃO SP	483,33	0,48	88,0	549,24	9,3	5.905,79	85,0	646,16
MILHO GRÃO MG	425,00	0,43	88,0	482,95	9,3	5.193,06	85,0	568,18
MILHO GRÃO MT	245,83	0,25	88,0	279,35	9,3	3.003,79	85,0	328,65
MILHO GRÃO GO	383,33	0,38	88,0	435,60	9,3	4.683,90	85,0	512,47
SORGO GRÃO SP	346,67	0,35	89,0	389,52	11,0	3.541,06	72,0	541,00
SORGO GRÃO GO	329,17	0,33	89,0	369,85	11,0	3.362,27	72,0	513,68
SORGO GRÃO MG	421,11	0,42	89,0	473,16	11,0	4.301,44	72,0	657,16
POLPA CÍTRICA PELETIZADA	283,00	0,28	91,0	310,99	6,7	4.641,63	82,0	379,25

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br



Foto: Visual Hunt

PREVISÃO DE CHUVAS MAIS REGULARES A PARTIR DE OUTUBRO

Até lá, chuvas deverão ficar restritas ao Sul e Sudeste.

Choveu em outubro em boa parte do país, com exceção da área em branco na figura 1.

Os maiores volumes foram registrados na região Sul do país, com volumes de até 150-200 milímetros no acumulado até o dia 10 no Paraná e Oeste de Santa Catarina.

No Brasil Central e região Sudeste, as precipitações ficaram entre 25 e 100 milímetros no período analisado. Ainda assim, os volumes e distribuição estão bastante irregulares e tem pesado na evolução do plantio da safra de grãos 2017/2018.

Destacamos algumas áreas no Norte de Minas Gerais, Norte de Goiás, Sudeste do Tocantins, aonde as chuvas não ultrapassaram os 10 milímetros em outubro.

Na figura 2 está o mapa de anomalia de

precipitações no Brasil em outubro. Em boa parte do país (áreas em amarelo e bege) a situação atual é de déficit de chuvas entre 25 e 50 milímetros em relação à normal climatológica.

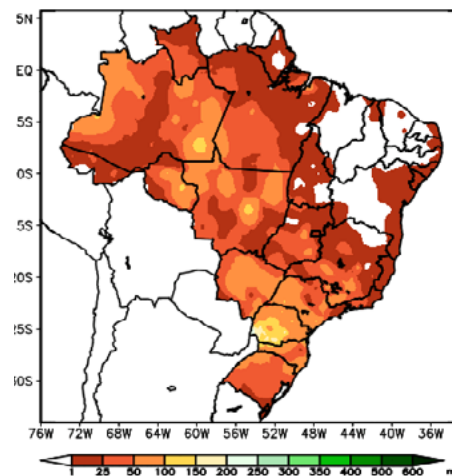
Na região Sul, o cenário é de chuvas acima da média histórica, entre 25 e 100 milímetros.

Em São Paulo, no Sul de Minas, em boa parte do Mato Grosso do Sul e região Central de Mato Grosso também choveu acima da média para o período, porém, a diferença não ultrapassou os 25-50 milímetros.

Para o final de outubro, as chuvas deverão se estender para as regiões Central e Sudeste do país, porém, ainda de forma irregular e mal distribuídas.

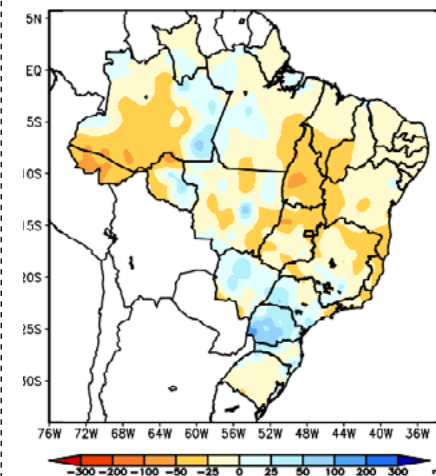
Para o final de outubro, as chuvas deverão se estender para as regiões Central e sudeste do país, porém, ainda de forma irregular e mal distribuídas.

FIGURA 1. Volumes acumulados de chuvas em outubro/17 (até o dia 10), em milímetros.



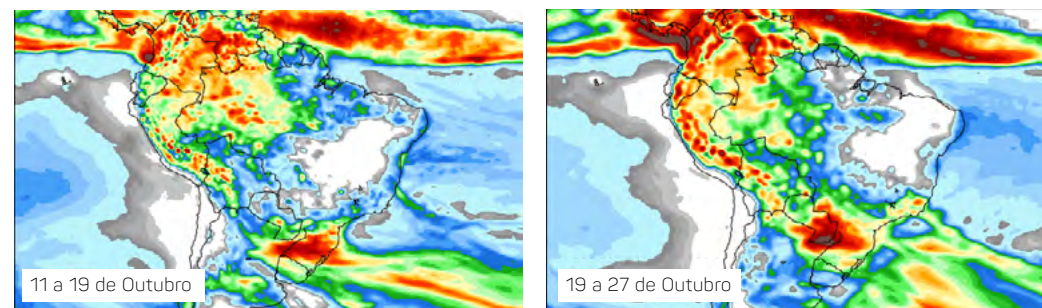
Fonte: INMET / CPTEC / INPE

FIGURA 2. Anomalia de chuvas em outubro de 2017 (até o dia 10), em milímetros.



Fonte: INMET / CPTEC / INPE

FIGURA 3. Previsão de chuvas no Brasil em outubro, em milímetros.



Fonte: IGES / COLA / USDA



Foto: Visual Hunt

FAZENDA LUCRATIVA PRECISA DE LIDERANÇA E CERVEJA

O papel do líder é focar nos resultados para encurtar o caminho do sucesso.

Estamos nas análises finais do *benchmarking* de 2017 do Instituto Inttegra de métricas pecuárias e é estarrecedora a diferença de lucratividade que há entre as fazendas “top rentáveis” quando comparadas à média das que praticam a mesma atividade em sua própria região. Ainda vamos apresentar os números em novembro, mas antecipo que elas lucram cinco vezes mais.

Em comum, independentemente da região, elas têm um propósito de trabalho que move toda a equipe. Elas buscam alcançar algo nobre, concomitantemente às metas financeiras. Por esse motivo, gostaria de aprofundar-me um pouco mais nesse tema e abordar o papel do líder para inculcar o propósito em seu grupo, transformando a cultura da comunidade local e sendo um guia ao delegar.

O papel da liderança está em garantir o rumo, bem

como as condições de trabalho em si, como estrutura, ferramentas, remuneração, capacitação e que a empresa tenha um propósito.

Cada vez mais, as novas gerações trabalham mais por um propósito do que pela função. Eles querem, realmente, mudar o mundo ao seu redor. Trabalhar pelo fato de cumprir uma tarefa não traz realização.

Dentre os exemplos de propósito podemos citar a produção do bezerro mais pesado da região ou

a carne com melhor qualidade dentre os pares; ter implantado um sistema de criação com bem-estar ou mudar as práticas conservacionistas.

O líder que consegue inculcar um propósito em sua equipe planta a semente do espírito de comunidade, pois todos se identificam e caminham para o mesmo fim. Essa comunidade é criada quando há comunicação, transparência, capacidade de ouvir e corrigir sem expor. Ela reflete no orgulho de vestir



aquela camisa e na ajuda mútua da equipe. Quando visitamos uma fazenda em que as pessoas se ajudam, nitidamente, ela funciona muito melhor.

O perigo está em “delargar” – Ao analisar, ainda, o que os líderes das fazendas mais rentáveis fazem de diferente, percebemos que o foco precisa estar na execução. Sem a execução, nem o melhor projeto do mundo se concretizará!

Quando a execução não cumpre o planejado, na maioria das vezes, o erro não está em quem executa, mas em quem manda. O líder precisa delegar as tarefas e não “delargá-las”, ou seja, simplesmente repassá-las à frente. Ao solicitar a tarefa ele deve mostrar o caminho e criar condição para que este seja percorrido adequadamente. Quando ele delega, ele define o que quer que aconteça, esclarece as características positivas e negativas; debate como deve ser a execução e os atributos de sucesso.

Explicar, por mais que pareça óbvio, alinha o pensamento e traz transparência, mesmo entre velhos conhecidos. E para que se garanta a execução, a conversa sempre deve ter duas vias.

A pergunta chave é “Qual é sua opinião?” e o estabelecimento conjunto de prazo. O líder precisa conhecer quem é quem para delegar de forma correta. Saber as habilidades de cada um e como comunicar-se de forma personalizada. Também, é preciso ter senso de realidade, com equilíbrio entre o que é possível fazer no prazo estabelecido, sem ser pessimista ou otimista demais.

Com esses combinados, fica fácil de monitorar o que está sendo cumprido, garantindo que a execução esteja dentro dos atributos necessários para o sucesso do projeto. Nessa hora, entra a cerveja que menciono no título.

Se você pensou que eu iria recomendar uma churrascada no final de cada tarefa cumprida, está enganado!

O que recomendo é seguir a lição da indústria cervejeira, cujo segredo está na execução e no monitoramento constante. Chega a ser insano, pois a checagem de metas acontece no período de horas. Acredito que não precisamos de uma periodicidade tão curta de verificação, mas recomendo o monitoramento semanal para a pecuária.

E, antes que você se tranquilize, antecipo que não funciona aquela conversa no pé da cerca sem papel nas mãos ou quando o pecuarista liga para o líder da fazenda e diz: “Está tudo bem?”. Isso não é monitoramento. O monitoramento deve ser feito em reuniões semanais para verificação do cumprimento das tarefas estabelecidas na semana anterior e definição de novas tarefas para a semana seguinte. Assim, conferem-se os combinados e tomam-se decisões em conjunto. Com esse raio-x, o líder sabe quais pontos e pessoas precisará acompanhar mais de perto, ajustar ou modificar. Essa rotina deve ser cumprida rigorosamente com dia estabelecido, ou seja, toda segunda ou todo sábado.

Para garantir as reuniões, o papel do líder é fundamental. Não há outra receita! Confidencio que as “top rentáveis” conseguiram superar a fase de desistência das reuniões e mantêm os encontros, de forma sagrada, em seus calendários.

Apesar do planejamento quadrienal dos projetos, seguindo o ciclo pecuário, a fazenda acontece é na semana, no dia a dia. É uma grande jornada de pequenos passos cujo caminho poderá ser encurtado com o propósito estabelecido, espírito de comunidade e a execução com foco no resultado. Depois, até dá para tomar uma cerveja.

“O papel da liderança está em garantir o rumo, bem como as condições de trabalho em si, como estrutura, ferramentas, remuneração, capacitação e que a empresa tenha um propósito.”

Foto: Visual Hunt

RENOVAÇÃO PECUÁRIA



ENCONTRO DE ANALISTAS — DA SCOT CONSULTORIA —

MACROECONOMIA / MERCADO DO BOI

17.11 SÃO PAULO/SP

RECENTES ABALOS DESESTABILIZARAM A PECUÁRIA NACIONAL, TEMPOS DIFÍCEIS, MAS QUE ESTÃO FICANDO PARA TRÁS, GRAÇAS AOS FIRMES ALICERCES DA CADEIA, BASEADOS EM MUITO TRABALHO E SERIEDADE.

OS COMPONENTES QUE FORMAM O SETOR SE REPOSICIONARAM E UMA DINÂMICA RENOVADA JÁ TOMA FORMA. **MOMENTO DE OPORTUNIDADE** PARA A INDÚSTRIA E PRODUTORES.

PARTICIPE DO **ENCONTRO DE ANALISTAS** E FIQUE POR DENTRO DAS TENDÊNCIAS, NA VISÃO DOS PRINCIPAIS ANALISTAS DO SEGMENTO.

INSCRIÇÕES: 17 3343 5111
ENCONTRODEANALISTAS.COM.BR

PATROCÍNIO:



REALIZAÇÃO:





A QUEDA DE BRAÇO ENTRE OS LATICÍNIOS E PRODUTORES DE LEITE

Confira a entrevista com Paulo do Carmo Martins, economista pela UFJF, doutor em Economia Aplicada pela Esalq/USP e pesquisador da Embrapa Gado de Leite.



Foto: Bela Magrela

Scot Consultoria: Professor, porque tantos produtores estão saindo da pecuária leiteira?

Paulo do Carmo Martins: O mundo entrou em uma nova etapa, e nós da atividade pecuária, mas especificamente da pecuária leiteira, temos que caminhar urgentemente para esse processo, onde pecuária de precisão será a tônica, onde as empresas não oferecerão mais produtos e sim serviços, onde a informação circulará de maneira profundamente intensa e onde quem não tiver alinhado à todas essas transformações não terá condições de sobreviver.

Nos últimos anos o leite está expulsando produtores que não conseguem se adaptar à nova realidade. E essa velocidade de expulsão vem sendo cada vez mais rápida.

Mas há uma perspectiva produtiva para tudo

isso, porque se a automação no setor urbano é algo preocupante porque elimina empregos, no caso da pecuária leiteira será a redenção, afinal é muito complicado produzir leite todos os dias do ano e a máquina vai ajudar a suprir essa demanda.

Scot Consultoria: Atualmente qual o faturamento da cadeia de leite e lácteos no Brasil, como esse indicador comportou-se nos últimos anos e quais são as expectativas?

Paulo do Carmo Martins: Quando falamos do setor “lácteo” como um todo, para quem não é da atividade, as pessoas ficam impressionadas. Nós não reconhecemos algo que é muito importante para a cadeia. A cadeia é longa e também tem um faturamento muito elevado.

Aproximadamente 67 bilhões de reais será o

faturamento da cadeia como um todo ao longo de 2017. Ano passado foi de aproximadamente 90 bilhões, este preço mais elevado foi devido à alta de preços, mas nesses últimos doze meses os preços caíram muito.

No varejo, o leite longa vida caiu 26% e, no conjunto, de acordo com o IPCA do IBGE, nos últimos doze meses a queda foi de 15% no preço pago pelo consumidor. Isso então impacta a cadeia.

Mas a verdade é que, o faturamento e a geração de empregos continuam muito altos. Somos uma atividade que necessariamente é industrial, não existe o leite de mesa como existe a laranja de mesa, a maçã de mesa... Todo produto lácteo é industrial, e com isso você alonga a cadeia.

São cerca de 11 mil caminhões que todo dia circulam pelas estradas brasileiras captando leite, são aproximadamente 2 mil laticínios com Serviço de Inspeção Federal (SIF) e mais tantos outros com selos de inspeção estadual ou municipal.

Nós temos aproximadamente 900 mil produtores que todo dia se dedicam a atividade e isso cria uma capacidade de geração de emprego e renda que faz com que o leite seja a cadeia mais importante em termos de formulação de desenvolvimento brasileiro.

Lembramos muito da soja, faz sentido, mas a soja é uma cadeia pequena, a soja é importante porque gera dólares, mas gera muito pouco emprego.

E a perspectiva continua muito boa, porque



temos no Brasil duas coisas que nenhuma tecnologia consegue criar, a primeira é uma população que cresce e a segunda é uma população que cresce e ainda é jovem, e o jovem tende a consumir. E é por isso que nós temos a chegada de novas empresas, ou comprando 100% das empresas brasileiras ou sendo minoritárias em laticínios mais exigentes.

Essas empresas querem vir para cá porque o consumo médio *per capita* brasileiro ainda é de 170 litros por habitante por ano, o padrão europeu/americano é de 270 litros, nós temos, portanto, condições de crescer 100 litros por habitante/ano nos próximos anos. E isso é uma dádiva que temos que preservar e cultivar porque gera emprego e renda por todo Brasil. Apenas cerca de 62 municípios não produzem leite no Brasil, isso mostra o vigor do setor.

Scot Consultoria: *Em sua opinião, qual o principal gargalo na produção de leite nacional?*

Paulo do Carmo Martins: O principal gargalo para o setor é ainda o problema de produtividade, isso faz com que o leite brasileiro seja muito caro. Nós temos a soja mais barata do mundo, temos o milho altamente competitivo, mas temos um leite ao produtor muito caro. Isso acontece porque a produtividade é baixa. Nós precisamos evoluir nesse ponto.

Mas também temos outro gargalo que é a qualidade. A qualidade do leite brasileiro precisa melhorar para que possamos ter um produto com maior rendimento industrial e com isso o produtor possa ser melhor remunerado.

Scot Consultoria: *Em função do consumo de lácteos ser diretamente relacionado com a renda, em anos de crise, como a que vivemos nos últimos anos, qual a sugestão para aumentar as vendas*

e reduzir os prejuízos tanto do lado da indústria como do produtor?

Paulo do Carmo Martins: O Brasil tem uma característica importante. Temos tecnologias de produção adaptadas às condições tropicais. Só o Brasil tem isso. Nós conseguimos evoluir muito na parte de melhoramento genético animal e vegetal e isso cria um estoque muito favorável para o produtor.

Agora em relação ao consumo, ainda temos muita condição de crescer, à depender da renda. Mas temos que lembrar que ao longo da história brasileira, a renda vem crescendo continuamente. Nós somos um país diferente, a ponto de acharmos que é normal essa característica de o filho ter condição melhor que o pai e o pai ter condição melhor que o avô.

A cada geração a gente melhora as condições de vida e o consumo, que de maneira geral impactam na cadeia toda do leite. Mas isso não é regra geral no mundo. A regra geral no mundo é uma geração crescer, a outra decrescer e assim continuamente, e não necessariamente fazer essa trajetória de sucesso como vimos no Brasil, porque a cada 20 anos nós estamos com uma geração mais rica. E isso fica demonstrado no leite. Só para termos uma noção clara, há 40 anos o Brasil consumia 1/5 do que consome hoje, e a população apenas duplicou nesse período.

Scot Consultoria: *Comparativamente com outros importantes países produtores de leite onde podemos reduzir os custos, visto que a produção nacional é uma das maiores?*

Paulo do Carmo Martins: Nós temos dois desafios pela frente, o primeiro é gestão. Sem gestão fica difícil reduzir custos e boa parte dos



Foto: Bela Magrela



produtores não tem noção de quanto é seu o custo de produção. Então é preciso conhecer custos para fazer gestão.

E com base na gestão é preciso também incorporar tecnologias, porque as tecnologias tem essa característica de melhorar a qualidade, aumentar a rentabilidade e diminuir custos. Aplicar tecnologias nas propriedades é algo vital para que possamos melhorar o custo de produção. O leite brasileiro tem um custo de produção muito elevado e não são por questões naturais, são por problemas de organização dentro da propriedade leiteira.

Scot Consultoria: *Nos últimos anos qual foi a evolução tecnológica que a produção e o processamento de lácteos sofreram no país?*

Paulo do Carmo Martins: Nós tivemos uma transformação muito grande em termos de oferta de soluções nos últimos anos. Hoje temos variedades de pastagens apropriadas para diferentes biomas brasileiros, a Embrapa, por exemplo, acaba de lançar um novo azevém só para região Sul, que chama BRS integração. Lançamos há 10 meses o capim BRS Capiacu, que é apropriado para a produção de silagem, que resolve o problema grave de estiagem que

boa parte do Brasil é submetida, ou seja, criamos várias alternativas com capins clonados.

Na parte de melhoramento genético animal também tivemos uma evolução substancial, e como exemplo posso mencionar a nova tecnologia que a Embrapa criou que é uma equação genômica que permite que os touros Girolando, que estão sendo acompanhados pelo programa de melhoramento genético, tenham uma acurácia maior em termos de previsibilidade no que diz respeito a qualidade genética de suas filhas, essa tecnologia praticamente duplica a acurácia. E isso é um melhoramento substancial porque saber que tipo de progênie você terá quando usar o sêmen de um touro faz toda diferença.

Também evoluímos em termos de informação no setor, embora precisamos evoluir muito mais nesse aspecto. A Scot Consultoria e a Embrapa são um exemplo disso, porque geram informação de qualidade e segurança para o setor.

Então, relacionados à produção, as tecnologias vem acontecendo e o produtor vem incorporando elas.

Pelo lado da indústria também vemos uma

movimentação. Começamos a ver claramente um processo de inovação que há muito tempo não acontecia, como o lançamento de novos produtos, novas embalagens, busca por novos pontos de venda... Isso tudo vai demonstrando que o setor apresenta uma vitalidade muito importante para que possamos continuar crescendo o consumo *per capita* independente da crise conjuntural que estamos submetidos.

Scot Consultoria: *O atual sistema de pagamento aos produtores pelo leite produzido do nosso país é eficiente? Quais as mudanças que o senhor sugere visto que isso pode melhorar a qualidade do produto fornecido?*

Paulo do Carmo Martins: A questão da qualidade é o ponto nevrálgico do setor e nós precisamos evoluir, porque a maioria das empresas não estimulam o produtor a melhorar a qualidade.

Mas por outro lado, as empresas que são muito corretas e rígidas na questão da qualidade acabam sendo prejudicadas, porque existe uma competição de empresas que não são tão rígidas assim e que aceitam o leite que não é de boa qualidade.

Isso tem que estar muito caracterizado no

preço e também na produção, aquele produtor que não tem qualidade não pode ser aceito. Nós precisamos melhorar em termos de fiscalização por parte do governo, e em termos de políticas remuneratórias por parte das indústrias. Dá para contar nos dedos de uma mão às empresas que realmente criam estímulos visíveis e perceptíveis para o produtor em termos de preços.

E o próprio consumidor é o motor de tudo isso. As grandes empresas estão no caminho certo em termos de buscar qualidade, quem trabalhar melhor a qualidade vai ganhar mercado, mas nós precisamos resolver a falta de gestão da cadeia produtiva dos laticínios, que ainda são somente compradores de leite e não trabalham com gestão de captação e não desenvolvem a qualidade com seus fornecedores.

Nessa nova etapa da era digital, na qual as informações circulam com muita facilidade, estou convencido que a qualidade passou a ser o ponto de referência em termos de organização da cadeia e aí tem que ter o esforço de todos os agentes para que os resultados sejam obtidos. Os laticínios tem capacidade de induzir a melhoria e eles precisam atuar dessa forma para que tenhamos um leite de melhor qualidade.

“Dá para contar nos dedos de uma mão às empresas que realmente criam estímulos visíveis e perceptíveis para o produtor em termos de preços.”



Foto: Bela Magrela

RELAÇÃO DE TROCA COM INSUMOS

RAFAEL RIBEIRO DE LIMA FILHO
Zootecnista, mestrando em administração
pela UNESP de Jaboticabal e consultor
da Scot Consultoria.
rafael@scotconsultoria.com.br



ALTA DE PREÇOS DA UREIA AGRÍCOLA EM OUTUBRO

Pressão vem do mercado internacional.

Em São Paulo, o preço da ureia agrícola subiu 4,9% na primeira quinzena de outubro, em relação a setembro deste ano.

Segundo levantamento da Scot Consultoria, a tonelada do adubo está cotada, em média, em R\$1.234,76, sem o frete, no estado.

Na comparação com outubro do ano passado, o insumo está custando 8,2% mais este ano. Veja a figura 1.

A pressão de alta vem do mercado internacional, com a demanda firme e a oferta menor, especialmente por parte da China. Lá fora, os preços saíram de um patamar de US\$254,00 por tonelada para os atuais US\$290,00 por tonelada em uma semana.

O dólar mais firme em relação ao real nas últimas semanas colabora com as altas dos preços em reais.

Considerando a praça de São Paulo, atualmente são necessárias 8,60 arrobas de boi

gordo para a compra de uma tonelada de ureia agrícola.

A alta de preço do insumo e os recuos da cotação da arroba do boi gordo prejudicaram a relação de troca para o pecuarista, que piorou 6,2% em outubro, frente a setembro deste ano.

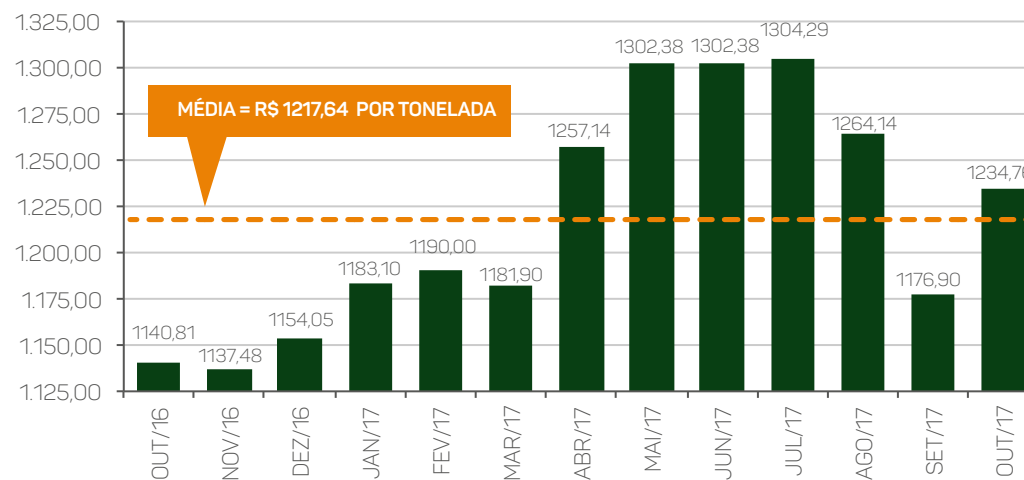
Em relação a outubro do ano passado são 15,9%, ou 1,2 arroba a mais para a compra da mesma quantidade de ureia. Veja a figura 2.

Em curto prazo, a expectativa é de preços firmes para os adubos, acompanhando o cenário no mercado internacional.

Para o final do ano, porém, em função dos estoques das empresas e a menor movimentação, é possível que o mercado volte a recuar em termos de preços.

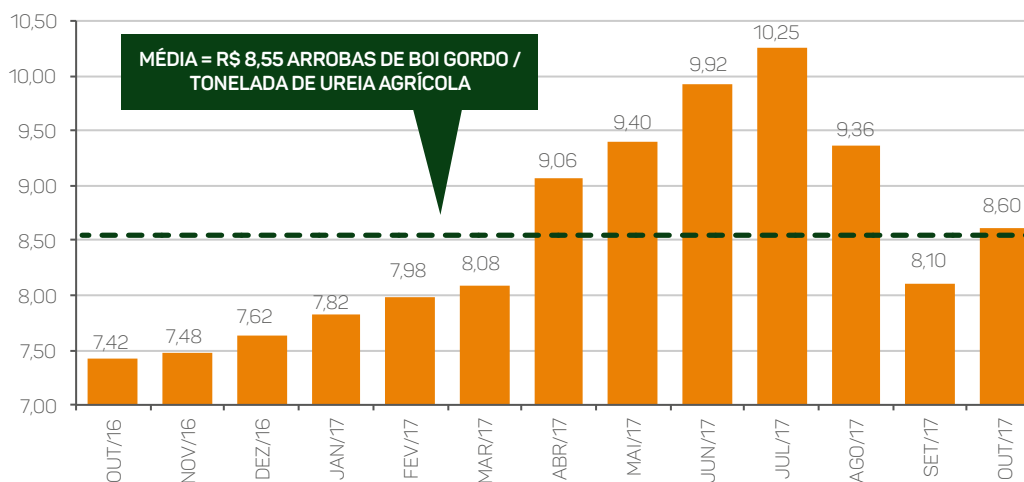
Para o pecuarista, pensando na adubação das pastagens, a sugestão é aguardar mais para o final de 2017 e começo de 2018 para negociar o adubo.

FIGURA 1. Preços médios da ureia agrícola em São Paulo, em R\$/tonelada, sem o frete.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

FIGURA 2. Relação de troca: arrobas de boi gordo por tonelada de ureia agrícola em São Paulo.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br



Sua lucratividade empedra toda vez que chove?
Tire seu rebanho da idade da pedra.

Conheça Probeef® *RESIST*.™



Agora você não precisa mais se preocupar com cocho coberto para suplementar seu rebanho nas águas.

Probeef® *RESIST*™, o primeiro suplemento mineral brasileiro produzido com a tecnologia exclusiva **SAWT**™ (**Superior All-Weather Technology**) da Cargill®, tem fórmula exclusiva que permite a passagem da água e conserva a consistência original do produto.



Saiba mais:

[f probeefnutron](#) | www.probeef.com.br





CONAB DIVULGA O PRIMEIRO LEVANTAMENTO DA SAFRA BRASILEIRA 2017/2018

As áreas de soja e algodão deverão crescer, enquanto a de milho de verão deverá ser menor que na safra passada



Foto: Visual Hunt

Na última terça-feira (10/10) a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) divulgou o primeiro levantamento da safra brasileira de grãos 2017/2018.

A expectativa para o **milho de primeira safra** (safra de verão) é de redução da área entre 6,1% e 10,1%, ou seja, entre 336,3 mil e 552,5 mil hectares a menos, em relação a safra anterior.

A cultura deverá perder espaço para a soja na primeira safra, em função das quedas nos preços do cereal na temporada que se encerrou.

Com isso, a produção deverá ser entre 13,2% e 17,8% menor em 2017/2018, frente a 2016/2017. Estão previstas entre 25,02 milhões e 26,43 milhões de toneladas na primeira safra deste ciclo.

A menor produção prevista para a safra de verão é um fator de sustentação das cotações até o começo de 2018.

No caso da **soja** é esperado um incremento da área em relação a safra passada, devido a fatores como maior liquidez e melhor rentabilidade

comparativamente com o milho.

A Conab estima um aumento médio de 2,7% na área de soja nesta temporada, podendo atingir entre 34,5 milhões e 35,2 milhões de hectares.

Apesar do acréscimo na área, a produção poderá ser menor devido a expectativa de uma produtividade menor em 2017/2018, em função de condições climáticas mais adversas, em relação safra anterior.

O país deverá colher entre 106,0 milhões e

108,3 milhões de toneladas de soja, frente ao recorde de 114,1 milhões de toneladas colhidas anteriormente.

Para o **algodão** é esperado aumento entre 5,5% e 15,4% na área semeada na safra atual, devido as altas de preços na temporada. A cultura deverá ocupar entre 991,2 mil e 1,1 milhão de hectares.

A expectativa é de aumento da produção de pluma entre 5,1% a 14,9% em 2017/2018, em relação à safra anterior.

TABELA 1. Cotações da soja, sem o frete.

Soja (60kg)	R\$ / saca disponível						
	RS	PR	SP	MT	MS	GO	BA
	Passo Fundo	Oeste	Orlândia	Rondonópolis	Dourados	Rio Verde	Luís E. Magalhães
10/10/17	67,00	64,50	65,00	62,00	61,00	61,50	62,00
09/10/17	67,00	65,00	65,00	62,00	62,00	61,50	62,00
06/10/17	66,00	64,00	64,50	61,50	61,00	61,00	61,50
05/09/17	66,00	63,50	61,00	60,50	59,00	60,00	61,00

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

TABELA 2. Cotações do milho, sem o frete.

Milho (60kg)	R\$ / saca disponível								
	SC	RS	PR	MT	MS	SP	GO	MG	
	Chapecó	Erechim	Maringá	Cascavel	Rondonópolis	Dourados	Mogiana	Rio Verde	Uberlândia
10/10/17	29,50	29,00	26,00	27,00	20,00	21,50	29,00	23,00	25,50
09/10/17	29,50	29,00	26,50	27,00	20,00	21,50	28,50	23,00	25,50
06/10/17	29,50	29,00	26,50	27,00	19,50	21,00	27,50	23,00	25,50
05/09/17	26,00	27,00	22,00	22,50	17,00	19,00	25,10	20,00	21,00

Fonte: Scot Consultoria – www.scotconsultoria.com.br

ESTATÍSTICA DA PECUÁRIA

GUSTAVO AGUIAR
Zootecnista, mestrando em administração pela UNESP de Jaboticabal e consultor da Scot Consultoria.
gm@scotconsultoria.com.br



DOURADOS-MS

Após a forte recuperação nos preços do boi em agosto e setembro, as cotações em outubro têm apresentado ajustes negativos.

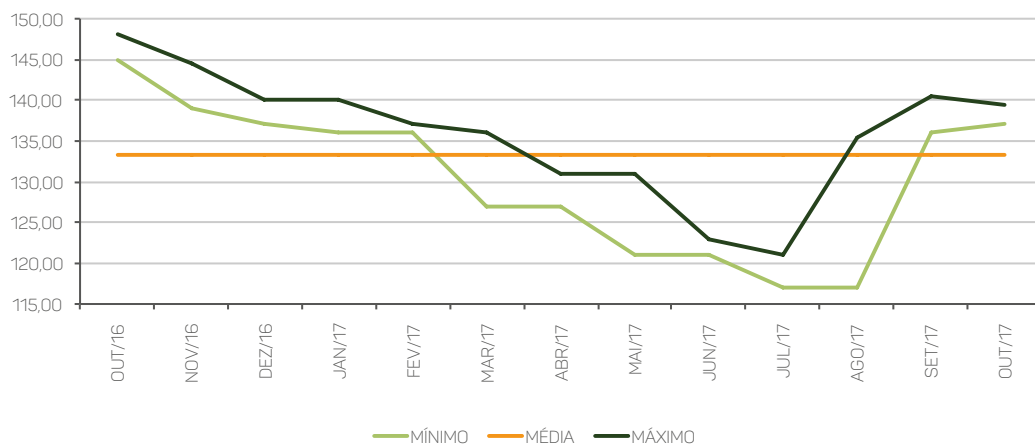
Com a oferta de preços ainda em patamares elevados, os frigoríficos vêm conseguindo adquirir lotes com um pouco mais de facilidade, apesar

de não haver grande excesso de boiadas.

Na comparação com o mesmo período de setembro, a cotação do boi gordo está 2,2% menor.

Atualmente, o diferencial de base em relação à Araçatuba está negativo em 4,5%.

FIGURA 1. Preços mensais do boi gordo, em R\$/@, a prazo, valores nominais, em Dourados-MS.



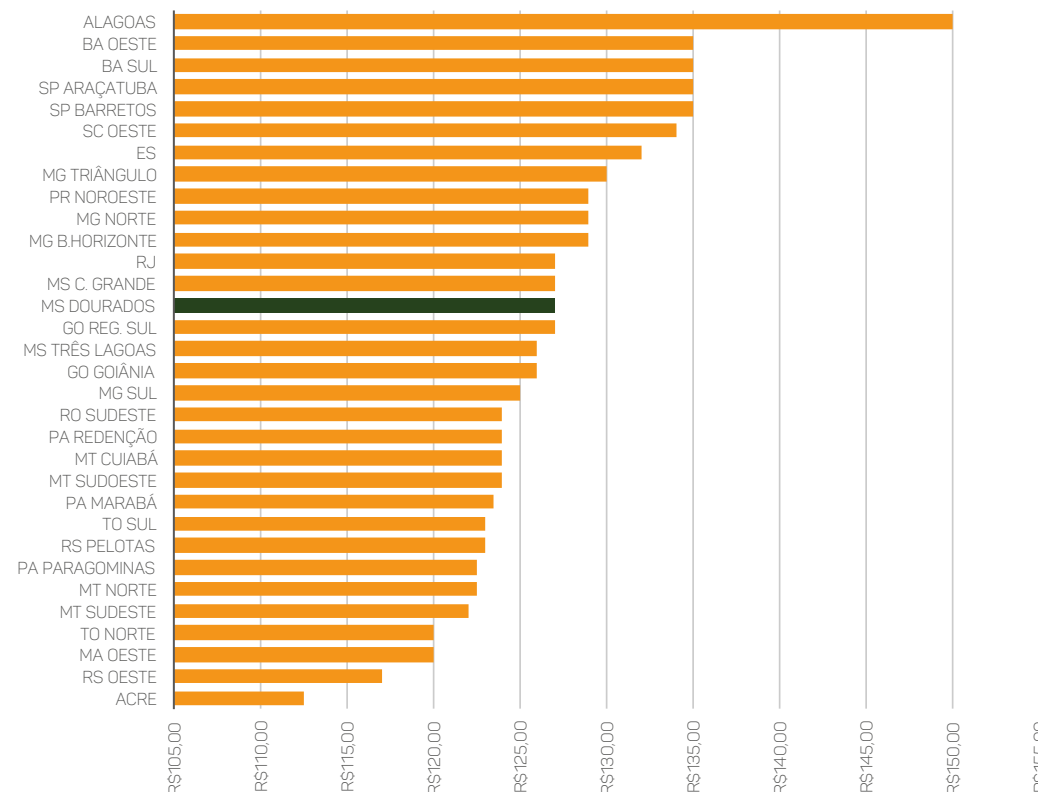
Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

TABELA 1. Cotação do boi gordo em Dourados-MS, em R\$/@, a prazo.

Cotação	out/16	nov/16	dez/16	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17
Mínimo	145,00	139,00	137,00	136,00	136,00	127,01	127,01	121,00	121,00	117,00	117,00	136,00	137,00
Média	146,23	141,43	137,90	137,90	136,53	134,18	128,95	126,43	121,63	118,90	124,50	138,38	138,64
Máximo	148,00	144,50	140,00	140,00	137,00	136,00	131,00	131,00	123,00	121,00	135,50	140,50	139,50
Média do período = R\$	133,20												

Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

FIGURA 2. Preço da vaca, em R\$/@, a prazo, livre de Funrural.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotconsultoria.com.br

FIQUE SABENDO

IMPORTAÇÃO DE LÁCTEOS FOI MENOR NOS ÚLTIMOS MESES

Por Juliana Pila



Foto: Scot Consultoria

A importação de lácteos teve queda em agosto, segundo dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

No mês, o Brasil importou 13,47 mil toneladas. Na comparação com julho, o volume caiu 15,9%. Os gastos caíram na mesma proporção, 12,4%, totalizando US\$46,69 milhões.

O produto mais importado foi o leite em pó. No total foram 7,38 mil toneladas que somaram US\$24,36 milhões.

Os maiores fornecedores, em valor, foram a Argentina, com 43,3%, o Uruguai, com 42,5% e a

França com 3,0%.

As altas de preços no mercado internacional e o aumento da produção nacional (e quedas nos preços no mercado interno), associados à demanda interna fraca explicam esta redução.

Em **setembro**, a média diária importada foi de US\$1,74 milhão em gastos com as importações de lácteos, frente aos US\$2,08 milhões por dia em agosto, queda de 16,4%.

Na primeira semana de outubro a média diária embarcada foi de US\$1,59 milhão, indicando um novo recuo.

PRODUÇÃO EM ALTA E DEMANDA FRACA PRESSIONAM PARA BAIXO O MERCADO DE LEITE

Por Rafael Ribeiro

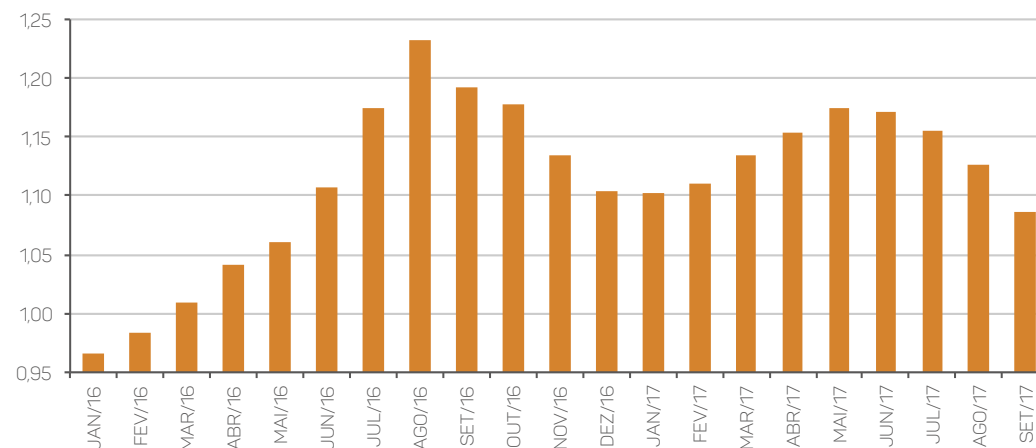
A produção de leite em alta e a dificuldade de escoamento dos produtos lácteos continuam pressionando para baixo o mercado interno.

Segundo levantamento da Scot Consultoria, no pagamento de setembro, referente ao leite entregue em agosto, houve queda de 3,6% em

relação ao pagamento anterior, considerando o preço médio nacional.

No acumulado desde junho, quando o preço ao produtor começou a cair, a desvalorização é de 7,5%.

TABELA 1. Cotação média nacional ponderada do leite ao produtor - em R\$/litro, valores nominais.



Fonte: Scot Consultoria - www.scotoconsultoria.com.br

O aumento dos custos de produção, as condições ruins das pastagens e as margens da atividade se estreitando deverão interferir no ritmo de crescimento da produção de leite em outubro e novembro, até a retomada do capim e melhoria da capacidade de suporte das pastagens.

Ou seja, continua a pressão de baixa em curto prazo, mas alguns fatores nos mostram que o ritmo de queda deverá ser menor nos próximos meses, podendo o mercado ganhar sustentação a partir de novembro.