



Marcos Aurélio Lopes
 Prof. de Med. Veterinária da Univ.
 Federal de Lavras (UFLA)
 malopes@ufla.br



Co-autores:
Francisval de Melo Carvalho
André Luis Ribeiro Lima
 Professores do Departamento de Administração da UFLA

ANÁLISE DE RENTABILIDADE DA PECUÁRIA DE CORTE

1) Introdução

Dentre as várias características de um “pecuarista empresário”, uma das principais é saber não apenas se está ganhando dinheiro, mas o quanto está ganhando por bezerro desmamado, por animal recriado e ou por arroba produzida. Essa informação é imprescindível na boa gestão da empresa produtora de gado de corte; e é a respeito dela que vamos abordar neste texto. Na edição passada, falamos sobre a importância de se conhecer o custo de produção e como estimá-lo. Se lembra? O assunto desta edição é um complemento, por assim dizer.

Para sabermos se estamos ganhando dinheiro, bem como o quanto, necessário se faz analisarmos a rentabilidade da atividade. Podemos estudar a rentabilidade da atividade pecuária de diferentes formas, utilizando vários indicadores: margem bruta, margem líquida, resultado (lucro ou prejuízo econômico). Esses serão os conceitos abordados neste artigo, sem a pretensão de esgotar todas as possibilidades existentes na literatura. O fato é que, para determinadas finalidades, certos conceitos são mais adequados; mas cabe sempre ao produtor rural a seleção do indicador que atende melhor seus pro-

pósitos na gestão e na interpretação do que ocorre com sua atividade.

Para realizarmos a análise de rentabilidade, são necessários dois passos principais. O primeiro é estimar o custo de produção. Foi o que fizemos no artigo publicado na edição anterior. Você o leu? Se sim, ótimo; se não, sugerimos que o leia. Nele mostramos como se estima o custo de produção utilizando duas metodologias: custo total e custo operacional. Se justifica a utilização das duas, pois elas envolvem diferentes componentes e conceitos, o que implica também em diferentes resultados, ou diferentes indicadores de rentabilidade, os

quais são discutidos neste artigo. O segundo passo é o levantamento das receitas.

2) Receitas da atividade

A receita representa o resultado da atividade em valores monetários, sendo, portanto, a multiplicação do preço de mercado pela quantidade produzida (bezerro desmamado, animal recriado, arroba).

Em muitas atividades agropecuárias, o processo de produção produz vários produtos. Nesse caso, a receita representa o valor correspondente ao produto principal e dos demais produtos ou até mesmo subprodutos, como o esterco. Na terminação de bovinos

de corte, por exemplo, ele pode representar até 7% da receita. Infelizmente, muitos pecuaristas não dão conta disso, pois o que se vê é muito desperdício desse valioso subproduto.

Todas as receitas da atividade devem ser consideradas. Em se tratando da atividade pecuária de corte, as receitas são provenientes da venda dos animais, do esterco produzido por eles, bem como de bens obsoletos e ou inutilizados, vendidos para um “ferro velho”, por exemplo. A venda de animais pode, ainda, ser estratificada por categorias animais (fêmeas e machos, em diferentes faixas etárias, por exemplo). No que se refere a vacas, elas podem ainda ser estratificadas naquelas com descarte voluntário e involuntário. Se o produtor assim fizer, poderá ter informações importantes que o auxiliarão na definição de planejamentos e de ações corretivas.

3) Indicadores de rentabilidade (eficiência econômica)

A análise econômica da atividade por meio do custo de produção e de indicadores de eficiência econômica, como a margem bruta, margem líquida e resultado (lucro ou prejuízo), é um forte subsídio para a tomada de decisões na empresa pecuária.

Justifica-se o cálculo dos vários indicadores por que eles têm maior ou menor importância dependendo do prazo de tempo (curto, médio ou longo) em questão. Tal importância pode ser assim constatada: no curto prazo o produtor deve estar mais preocupado é com a margem bruta; no médio prazo, com a margem líquida; e, no longo prazo, com o resultado (lucro ou prejuízo). Um maior entendimento e maiores esclarecimentos poderão ser obtidos logo a seguir, por meio da leitura e análise dos exemplos apresentados.

Margem bruta

É uma medida de resultado econômico que poderá ser usada considerando que o produtor possui os recursos disponíveis (terra, trabalho e capital) e necessita tomar decisões sobre como utilizar eficazmente esses fatores de produção. Matematicamente, adotando-se a estrutura do custo operacional, a margem bruta pode ser calculada com a seguinte fórmula:

Margem bruta = receita bruta - custos operacionais efetivos.

De posse do valor da margem bruta, podemos tirar as seguintes conclusões:

- a) Se o valor da margem bruta for positivo, ou seja, se estiver superior aos custos operacionais efetivos, é sinal que a atividade está se remunerando

e sobreviverá, pelo menos, a curto prazo.

- b) Se o valor da margem bruta for negativo, ou seja, se estiver inferior aos custos operacionais efetivos, significa que a atividade está anti-econômica.

Margem líquida

É o resultado obtido da receita bruta menos o custo operacional total. Matematicamente, adotando-se a estrutura do custo operacional, a margem líquida pode ser calculada com a seguinte fórmula:

Margem líquida = receita bruta - custo operacional total.

De posse do valor da margem líquida, podemos tirar as seguintes conclusões:

- a) Se a margem líquida da atividade for positiva, pode-se concluir que a atividade é estável, tem possibilidade de expansão, e que tem possibilidades de se manter por longo prazo;

- b) Se o valor da margem líquida for igual a zero, a propriedade estará no ponto de equilíbrio e em condições de refazer, a longo prazo, seu capital fixo;

- c) Se a margem líquida for negativa, mas em condições de suportar o custo operacional efetivo, significa que o produtor poderá continuar produzindo por um determinado período, embora com um problema crescente de descapitalização.



Resultado (lucro ou prejuízo)

O resultado é a diferença entre as receitas e os custos totais, podendo ser total (para toda a produção) ou médio (por unidade de produto). Matematicamente, adotando-se a estrutura do custo total, o resultado pode ser calculado com a seguinte fórmula:

Resultado = receita bruta - custo total.

Obviamente, o que se deseja é que o resultado seja positivo, ou seja, que o empresário obtenha lucro. Se isso acontecer significa dizer que ele está fazendo melhor negócio investindo seu dinheiro na atividade pecuária do que arrendando sua terra e ou aplicando o seu dinheiro naquela atividade que ele considerou ao definir a taxa mínima de atratividade para remunerar o capital investido e de giro, por exemplo.

4) Analisando cenários

No quadro 1 podemos observar vários cenários com os diferentes os indicadores de rentabilidade aqui mencionados. O que se deseja é o cenário 1. Ou seja, depois de estimados os custos de produção e apuradas as receitas, os três indicadores deverão ser positivos. Nesse caso, o empresário conseguiu pagar tudo o que ele desembolsou, conseguiu fazer a “reserva” referente à depreciação dos bens

Quadro 1: Indicadores de rentabilidade em diferentes cenários

| Indicador | Cenários* | | | |
|-------------------------------|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Margem bruta | + | + | + | - |
| Margem líquida | + | + | - | - |
| Resultado (lucro ou prejuízo) | + | - | - | - |

*: 1: Situação ideal, mas que pode existir a possibilidade de melhorar ainda mais; 2: situação admissível, com grandes possibilidades de melhorias; 3: situação que necessita intervenção técnica e gerencial urgente; 4: situação que necessita intervenção técnica e gerencial urgentíssima.

com vida útil superior a um ciclo produtivo, remunerou a terra, bem como o capital investido e de giro, considerando uma taxa mínima de atratividade, e ainda sobrou dinheiro.

No cenário 2, quando apenas o Resultado foi negativo, o empresário conseguiu pagar tudo o que ele desembolsou e conseguiu fazer a “reserva” referente à depreciação dos bens com vida útil superior a um ciclo produtivo. No entanto, o que sobrou não foi suficiente para remunerar totalmente a terra, bem como o capital investido e de giro, considerando uma taxa mínima de atratividade.

Quanto ao cenário 3, quando apenas a margem bruta foi positiva, infelizmente, com as receitas apuradas, o empresário conseguiu pagar apenas o que ele desembolsou com os insumos e mão de obra. Ele não conseguiu fazer a

“reserva” total referente à depreciação dos bens com vida útil superior a um ciclo produtivo e nem mesmo remunerar a terra, e nem o capital investido e de giro.

O cenário 4 mostra uma situação muito triste; porém, a realidade de alguns pecuaristas. Todos os indicadores foram negativos. Com as receitas apuradas o pecuarista não conseguiu pagar nem mesmo totalidade do que ele desembolsou com os insumos e mão de obra. Dessa forma, está impossível fazer a “reserva” referente à depreciação dos bens e remunerar a terra, o capital investido e de giro.

Mas, e aí? O que fazer? Abandonar a atividade? Não, pelo menos por enquanto. Há um provérbio, escrito por um rei de Israel (Salomão), há mais de 2.700 anos, que diz: “Não é bom proceder sem refletir e peca quem é precipitado”. Ou seja, quando tomamos



decisões sem pensar, acabamos errando. A curto prazo, se o empresário abandonar a atividade, estará minimizando seus prejuízos, principalmente no que diz respeito aos efetivos desembolsos (custo operacional efetivo) que deixarão de existir. Ele ficará sujeito apenas aos custos fixos que continuarão a existir, como, por exemplo, a depreciação. Alguns dos bens que depreciam não possuem liquidez alguma, como as instalações; outros podem ser vendidos com mais facilidade, como máquinas, implementos e equipamentos. Porém, nem sempre o empresário consegue o valor desejado, aquele que realmente vale o bem. Quanto aos animais, eles têm liquidez bem

maior.

Alguns cuidados deverão ser observados antes de optar pela desativação ou abandono de uma atividade. É importante verificar a composição dos custos e analisar índices técnicos e gerenciais, e observar se há possibilidade de melhor remanejamento dos fatores de produção e técnicas que poderão permitir minimizar custos e ou aumentar a produtividade. Esforços gerenciais e tecnológicos deverão ser envidados. Também é importante considerar o período a que as análises se referem, pois podem não ser representativos do movimento da empresa e nem das expectativas sobre o futuro da atividade. Quanto ao período, é im-

portante considerar, pelo menos, o de um ciclo produtivo.

O que recomendamos é que, antes de decidir pela desativação ou abandono da atividade, o empresário procure um bom técnico para fazer um diagnóstico do seu sistema de produção (gado de corte, neste caso específico). Não é recomendado que esse diagnóstico seja feito pelo próprio empresário (pecuarista) e nem mesmo pelo técnico que já dá assistência àquela fazenda. Mas, por que não? Por uma razão muito simples: porque muitos pontos fracos, gargalos, falhas etc já se transformaram em rotina para eles, ou seja, eles já se acostumaram, achando aquilo normal. Não se dão conta do quanto são prejudiciais à saúde econômica e financeira da empresa.

Com a realização de um bom diagnóstico, feito por um bom técnico, pontos fracos e fortes serão observados e listados. Estratégias poderão ser estabelecidas para transformar os pontos fortes, observados na empresa (fazenda), em oportunidades de ganhos, aumentando a receita, com consequente aumento na rentabilidade.

Quanto aos pontos fracos, ou gargalos, uma vez listados, o técnico que fez o diagnóstico, juntamente com aquele que já assiste a fa-

zenda e o empresário (fazendeiro), utilizando a ferramenta de gestão denominada Matriz GUT (Gravidade, Urgência e Tendência), poderão definir as prioridades, ou seja, quais pontos fracos deverão ser priorizados e corrigidos, para que eles deixem de ser ameaças que comprometem a eficiência da empresa, reduzindo a produtividade e, conseqüentemente, a rentabilidade. A definição de prioridades deve ser realizada, pois é impossível “atacar” todos os pontos fracos ao mesmo tempo. Há resultados de pesquisas que mostram a redução do custo

de produção do leite em até 43% adotando-se medidas para se corrigir as ineficiências. E aí? Será que vale a pena fazer o diagnóstico do sistema de produção de bovinos? A resposta é: com certeza. Por melhor que esteja, ou pareça estar, sempre há algo para melhorar.

5) Considerações finais

E aí? Você se considera um pecuarista empresário? Você sabe quanto exatamente está ganhando por bezerro desmamado? Por animal recriado? Ou por arroba produzida? Se a resposta for sim, parabéns! Se for não, está disposto a se tornar um empresário? Se sim, parabéns e mãos a obra!

Tomou a decisão certa e, agora, rumo ao sucesso.

Comece a anotar todas as receitas advindas com o seu sistema de produção. Uma vez estimados os custos

de produção, e de posse dos registros das receitas, você poderá saber direitinho o quanto (valor exato) está ganhando. Essa informação, com certeza, irá lhe auxiliar no processo de tomada de decisão e planejamento das próximas ações e investimentos.

Mas, se o resultado não for o que você deseja, não desanime. Não abandone a atividade. Providencie um diagnóstico do seu sistema de produção. Liste os pontos falhos; corrija-os; reduza seus custos; aumente sua eficiência. Transforme os pontos fortes em oportunidades de ganhos. Comece a encarar a atividade como uma empresa, independente do tamanho dela. Porém, se o resultado for o que você deseja, ou seja, favorável (positivo), pense também na realização do diagnóstico, pois não existe nada que não se possa melhorar. Concorda?



nelore
Fazendão

VENDA PERMANENTE DE TOUROS PO

63 99207-4206 / 99984-1025

Rodovia BR153, km 677 ao lado da Fazenda Agronegócio - Cariri do Tocantins

MANEJO EFICIENTE

Soluções completas para a cultura da Soja.



O Manejo Eficiente é uma série de medidas que auxiliam o produtor ao longo da safra a obter maiores produtividades. Vai desde o uso de sementes certificadas até os produtos mais adequados para cada momento da cultura.



Conheça nossas soluções para um Manejo Eficiente da Soja:

| | |
|------------------------|---|
| Sementes | Credenz SoyTech Sementes |
| Tratamento de Sementes | Standak® Top Bomvoro® Granouro® Gelfix 5 Adhere 60 |
| Herbicidas | Atectra® Amplexus® Heat® Poquer® Finalite® |
| Fungicidas | Orkestra® SC Ativum® Versatilis® Status® Spot® SC Kit Versatilis Plus |
| Inseticidas | Pirate® Fastac® Duo Nomolt® 150 |

Quer saber mais sobre as vantagens do Manejo Eficiente? Procure seu Representante Técnico de Vendas BASF.

- 0800 0192 500
- facebook.com/BASF.AgroBrasil
- www.agro.basf.com.br
- www.blogagrobasf.com.br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

BASF
We create chemistry

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. Venda sob RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias no Estado do Paraná: Standak® Top para os alvos *Colletotrichum gossypii*, *Fusarium oxysporum f.sp. vasinfectum* e *Lasiodiplodia theobromae* em Algodão, *Pythium spp.* em Milho e Trigo, *Alternaria alternata*, *Aspergillus spp.*, *Colletotrichum graminicola*, *Fusarium moniliforme*, *Penicillium spp.*, *Phoma spp.* e *Pythium spp.* em Sorgo; Amplexus™ para o alvo *Blainvillea latifolia* para Milho e *Ageratum conyzoides*, *Amaranthus deflexus*, *Commelina benghalensis*, *Digitaria horizontalis*, *Echinochloa crusgalli*, *Ipomoea grandifolia*, *Nicandra physaloides* e *Richardia brasiliensis* para Soja OGM BPS-CV-127-9. Registro MAPA: Standak® Top nº 01209; Ativum® nº 11216; Orkestra® SC nº 08813; Spot® SC nº 0516; Status® nº 6210; Versatilis® nº 001188593; Atectra® nº 4916; Amplexus™ nº 008298; Finalite® nº 000691; Heat® nº 01013; Poquer® nº 8510; Fastac® Duo nº 10913; Nomolt® 150 nº 001393 e Pirate® nº 05898.