

“O OLHO DO DONO NA CALCULADORA É QUE ENGORDA O GADO”

Rafael Mazão

Zootecnista – Especialista em Melhoramento Genético em Gado de Corte

Diretor Técnico Dstak Assessoria Pecuária

rafaelmazao@dstak.com

@rafaelmazao

A competitividade do mercado e a demanda por produtos diferenciados faz com que a pecuária seja cada dia mais profissional na produção de animais que atendam a mercado consumidor. Os criadores que não se adequarem à produção de animais com qualidade e eficiência, automaticamente perderão espaço no mercado, devido ao valor da terra e custos de produção a pecuária moderna exige alta produtividade, com qualidade e viabilidade econômica.

A pecuária deve ser de precisão, e sinônimo de precisão na pecuária é melhoramento genético aliado com boa gestão da atividade.

Sempre escutamos dos mais experientes: “A boa compra é que faz o negócio ser bom”! E realmente é isso mesmo, quem compra o bezerro ou novilho para recria ou engorda, faz o negócio ser bom desde a compra e vai sustentar a viabilidade com boa gestão e planejamento dos recursos para manter a atividade até o momento da venda, também importante etapa do negócio, pois é fundamental elaborar no projeto o “time” ideal para a realização dos produtos, assim lucrando em todas as etapas do processo.

Com os valores da @ do bezerro valorizados nos dias de hoje, quem não realiza cria no rebanho o ideal é fazer uma boa compra, recriar e ir até o abate, devido maior retorno sobre o capital investido.

Pecuaristas que realizam somente recria estão escassos, a atividade está muito próxima da “extinção”, pois com a evolução da genética e seleção de rebanhos profissionais na atividade de cria, os desmames se aproximam de 8@ aos 8 meses de idade. Com isso o abate é antecipado também, desde que o manejo da curta recria e engorda sejam ideais. A genética só responde quando oferecemos condições nutricionais, sanitárias

e de conforto aos animais, por isso nossa meta hoje é o animal 20/20, ou seja, levar ao frigorífico o animal com 20@ aos 20 meses de idade.

Os maiores indicadores do valor da @ do gado de corte são: dólar e as exportações, infelizmente a valorização não é proporcional, mas reflete na pecuária toda vez que existe um cenário favorável ao aumento do dólar e aquecimento das exportações de carne. Lógico que a velha lei da oferta e demanda interna, é que dita a regra do preço!

O Brasil lidera o ranking de maior exportador de carne bovina do mundo desde 2008, em 2014 exportou 1,24 milhões de toneladas de carne in natura, com crescimento de 5% em relação ao ano de 2013 (ABIEC, 2014).

Hoje quem está no comando é o pecuarista, por mais que a cadeia frigorífica tente intervir, “quem dá as cartas” é o produtor rural! A oferta de boi gordo está escassa e a demanda por alimento é cada vez mais notória, seja no Brasil, ou seja nos países estrangeiros em emergência, como por exemplo a Índia e a China, os grandes “famintos” do mundo.

O rebanho bovino brasileiro possui 193 milhões de cabeças, com genética 80% zebuína, com produção anual de 53 milhões de bezerros (ANUALPEC, 2013), produzir não é o nosso maior problema e sim produzir com eficiência e viabilidade.

Por mais que os custos de produção aumentaram, há tempos não víamos um cenário tão propício para a comercialização do boi gordo e do bezerro. Contudo, a boa gestão é inevitável para os melhores rendimentos da atividade.

Além disso, a ociosidade da terra (baixa capacidade suporte e/ou pastagens degradadas) é fator que agrega custo ao produto final, pois a terra representa o maior valor investido na pecuária (R\$/ha/ano), e quando não explorada corretamente torna-se uma vilã para a viabilidade, devido ao grande capital ativo imobilizado com baixo retorno dentro da atividade.

A “fórmula” ideal para o sucesso na pecuária de corte é com certeza a BOA COMPRA + BOM PRODUTO + MANEJO EFICIENTE + CONTROLE DOS CUSTOS + PLANEJAMENTO DA VENDA!!!

Se exemplificarmos aqui considerando a média dos valores vistos para bezerro e boi gordo no Brasil central em março de 2015, a aquisição de um bom bezerro pesando 7,5@ aos 8 meses de idade, com custo da @ de R\$180,00 ou US\$56,25, relação do câmbio de R\$3.20, este bezerro custaria R\$1.350,00. E na venda do boi gordo com 20@ aos 20 meses (nosso objetivo) teríamos valor de R\$2.800,00 ou US\$875,00 por cabeça, considerando valor de R\$140,00/@, referência do mesmo período e câmbio da compra do bezerro, predizemos uma relação de troca de 2,07 bezerras para cada boi gordo vendido!

A relação de troca atualmente é baixa, ainda mais quando compararmos com o mercado dos últimos 5 anos no qual o bezerro não estava tão valorizado quanto hoje.

Portanto, a eficiência da compra e da gestão da recria e engorda é que fará a diferença no rendimento líquido ao final da atividade quando o boi estiver no gancho.