CONTABILIDADE DO BOI

A realização de projetos de P&D, de gestão empresarial, e a união dos capitais privado e público tornam-se estratégicas, pois permitirão a adaptação e/ou adoção de tecnologias já disponíveis, bem como o desenvolvimento de novos experimentos que atenderão às necessidades da cadeia.

Mas seria provavelmente equivocado tentar definir uma metodologia como a melhor forma de se fazer difusão de tecnologia na bovinocultura. Em pecuária, muitos fatores se encontram correlacionados e não há uma atividade mais importante ou independente das outras.

A avicultura é a atividade da agropecuária que apresentou os maiores índices de evolução nas últimas décadas. Os pilares do desenvolvimento avícola estão assentados na utilização de genética avançada, modernas técnicas de manejo, sanidade, alimentação e instalações compatíveis com as elevadas exigências dos mercados produtivo, industrial e consumidor. É um bom exemplo a seguir.

No inventário dos bens ligados à bovinocultura, da pastagem aos laboratórios, todos sofrem depreciação, aplicada aos bens tangíveis, ou exaustão, que se refere aos recursos naturais exauríveis, pela regra de contabilidade rural.

A vida útil desses itens alcança no máximo 15 anos, o que, comparado com o período de execução de um projeto de melhoramento genético – 10 anos –, significa que, no final de um experimento, os bens concedidos no orçamento estarão totalmente depreciados, sendo transferidos para custeio na forma de custo de reposição, não se podendo considerar como montagem de infra-estrutura para as empresas.

O Brasil pode vir a ser o maior fornecedor mundial de carne bovina do futuro. O boi de ração não pode competir muito mais tempo com o boi de pasto. Então, vale a pena investir.

Referências bibliográficas

Anualpec 2000. Anuário da pecuária brasileira. São Paulo: FNP, 2000.

BNDES. *Cadeia de carne bovina: o novo ambiente competitivo*. Rio de Janeiro: 1997.

Corsi, Moacyr. Parâmetros para intensificar o uso das pastagens. Trabalho apresentado no VI Simpósio sobre Manejo de Pastagens.

Embrapa – Gado de Leite. *O produtor pergunta, a Embrapa responde*. Brasília: 1993.

Filho, Joaquim Bento de S. Ferreira. Os desafios da estabilização econômica para a agricultura brasileira. In Gomes, Marília F.; Maciel et alii. *(Des)Equilíbrio Econômico & Agronegócio*. Viçosa: UFV/DER, 1999.

Filho, Kepler Euclides. *A pecuária de corte no Brasil: novos horizontes, novos desafios*. Rio de Janeiro: 1997.

_____. *Revista Couro Business*, ano I, n. 1, 2 e 3, 1998.

Souza, André Cabral de & Bezerra, Edinaldo da S. *Agronegócio nacional: uma análise das principais cadeias e sugestões para o ganho competitivo*. Seropédica: Imprensa Universitária, 2000.

Universidade Federal de Viçosa. I Simpósio de Produção de Gado de corte. 1999.

André Cabral Souza é economista no BNDES.
E-mail:andrecs@finep.gov.br

Boi rentável

Situações e dados reais sugerem três modalidades de investimento na pecuária de corte

FABIANA S. PEROBELLI
FÉLIX SCHOUCHANA

Prática da pecuária de corte que pode ganhar maior escala se tiver maiores fontes de financiamento atreladas às operações no mercado futuro, o boi a meia ou parceria da engorda consiste em alugar e/ou arrendar uma área disponível para pasto e realizar a engorda, comprando o bezerro e/ou o boi magro, fazendo a engorda e vendendo o boi gordo.

Alguns agentes de diferentes regiões do Brasil, entre os quais fazendas localizadas no Noroeste de Minas Gerais, em Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, realizam esse tipo de investimento.

Em todos os exemplos parte-se da situação inicial de aluguel de pasto. O aluguel é pago mensalmente e por cabeça, a um valor que corresponde a algo em torno de 10% do valor da arroba, podendo ser utilizado o indicador de preço disponível da Esalq/BM&F. Os dados são reais e podem servir de parâmetro, se adaptados a outras realidades.

Temos três situações: a de um bezerro, em Minas Gerais, que levará 12 meses para atingir o peso de 15@ (A); a de um bezerro de cruzamento industrial, que levará 15 meses para atingir o peso de 17@ (B); e a de um bezerro, em Mato Grosso, que levará 12 meses para atingir o peso de 15@ (C). Nos casos A e C, em que o tempo de engorda considerado é de 12 meses, foram verificadas duas possibilidades de aquisição do bezerro, em abril (na safra) e em outubro (na entressafra).

Nas tabelas 1, 2 e 3 estão listados os custos envolvidos durante o processo de engorda desde a aquisição do animal: o tempo de aluguel do pasto e os gastos diretos com o animal, como sal, vacinas, medicamentos e a suplementação do pasto durante a seca para que o animal não perca peso. Normalmente a suplementação dura o período da seca, que estamos considerando de quatro meses.

Na estrutura de gastos foram reunidos gastos administrativos e tributários, incluindo contratação e manutenção de mão-de-obra. Com relação à mão-de-obra os gastos incluiriam o

1. Situação A (em 12 meses)

Bezerro comprado em abril de 2000	R$290,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$120,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos e tributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$530,00/cabeça ou R$35/@
Região	**Minas Gerais**
Bezerro comprado em outubro de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$120,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos etributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$560,00/cabeça ou R$37/@
Região	Minas Gerais

2. Situação B (em 15 meses)

Bezerro adquirido em junho de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + suplementação	R$150,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos e tributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$590,00/cabeça ou R$39/@
Região	**Mato Grosso do Sul**

3. Situação C (em 12 meses)

Bezerro adquirido em abril de 2000	R$290,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$100,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos administrativos	R$5,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos totais	R$510,00/cabeça ou R$34/@
Região	**Mato Grosso**
Bezerro adquirido em outubro de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$100,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos administrativos	R$5,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos totais	R$540,00/cabeça ou R$36/@
Região	**Mato Grosso**

4. Rentabilidade da situação A (em 12 meses)

Gastos totais por arroba (safra)	R$35,00
Gastos totais por arroba (entressafra)	R$37,00
Preço de venda por arroba (safra)	R$42,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(safra) 1,53% ao mês ou 20% no período
	(entressafra) 2,19% ao mês ou 29,72% no período

5. Rentabilidade da situação B (em 15 meses)

Gastos totais por arroba	R$39,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(entressafra) 1,37% ao mês ou 23,07% no período

6. Rentabilidade da situação C (em 12 meses)

Gastos totais por arroba (safra)	R$34,00
Gastos totais por arroba (entressafra)	R$36,00
Preço de venda por arroba (safra)	R$42,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(safra) 1,77% ao mês ou 23,52% no período
	(entressafra) 2,41% ao mês ou 33,33% no período

pagamento das despesas salariais, como INSS, FGTS e demais tributos.

Nos gastos administrativos podem-se incluir ainda benfeitorias e maquinários. As despesas administrativas e tributárias nas regiões analisadas variaram entre 12% e 15% do valor da arroba.

É interessante notar que as estruturas de custo das três regiões se assemelham, permitindo comparações sobre a rentabilidade da atividade pecuária.

Preço de venda

Se quiser garantir uma rentabilidade já no momento da compra do bezerro para engorda, o pecuarista pode realizar uma venda a futuro de boi gordo na BM&F com preço previamente conhecido; se o preço no vencimento do contrato – com o boi pronto para o abate – estiver acima ou abaixo do que vendeu na Bolsa, ele receberá o valor de venda fixado na Bolsa, garantindo a rentabilidade desejada (tabela 4).

O ganho de peso obtido pela situação B implicou mais cinco meses de atividade para atingir 17@, sem incorrer em acréscimos proporcionais de rentabilidade. Resultou, no entanto, na menor taxa de retorno ao mês entre as três situações. Isso parece confirmar a idéia de alguns pecuaristas de que o custo de levar um animal de 15 para 17 arrobas não compensa o retorno obtido com o ganho de peso.

A situação C foi a mais rentável – uma estrutura de boi a meia no estado de Mato Grosso, onde se adquire o animal a um custo menor do que nas outras regiões observadas.

Essas rentabilidades só foram obtidas através da fixação do preço de venda nos contratos futuros da BM&F, que fixam uma rentabilidade no início da atividade pecuária ou tão logo se tenha iniciado. Mas não foram considerados os custos da operação na Bolsa, como a margem de garantia, corretagem, emolumentos e custo do financiamento dos ajustes diários.

Operações de CPR

Um pecuarista que não esteja suficientemente capitalizado pode levantar recursos através da utilização da

Cédula de Produto Rural com equivalência-produto e liquidação financeira pelo preço da BM&F. Emitindo uma CPR com a promessa de entregar a um investidor o valor de 330 arrobas – o equivalente a um contrato de 20 bois gordos da BM&F – no vencimento do contrato, ele consegue uma antecipação monetária capaz de viabilizar a atividade.

O investidor compra as CPRs e simultaneamente vende contratos futuros na BM&F, visando uma taxa de juro predefinida.

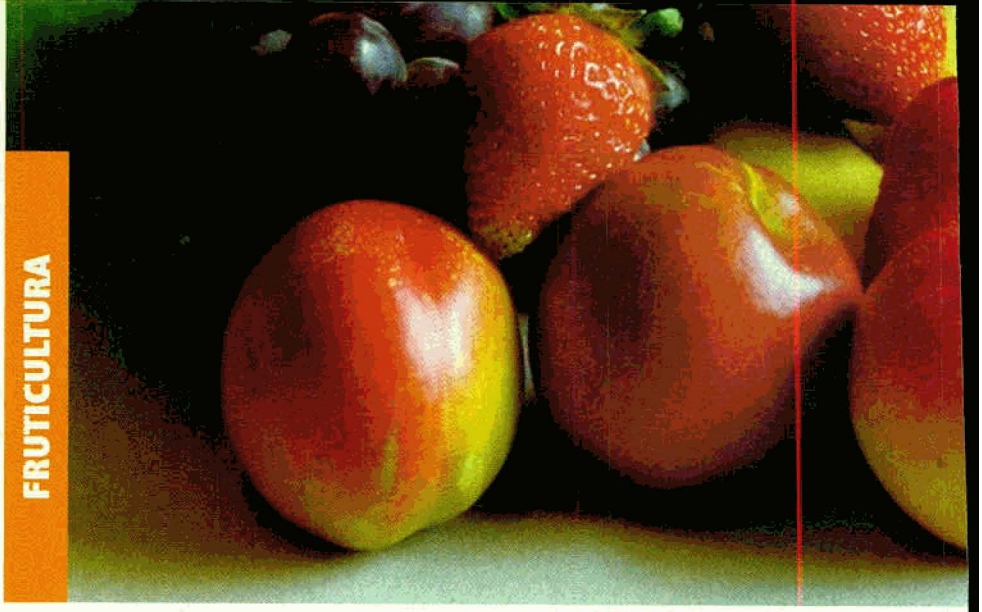
No vencimento da CPR, o pecuarista vendedor irá pagar um equivalente em dinheiro da quantidade acordada ao preço BM&F do dia. Assim, não há riscos para o investidor, pois receberá o preço vigente na BM&F, mais ou menos os ajustes diários, que no final serão iguais ao preço fixado no início da operação. Não é o pecuarista que faz a operação na Bolsa, e sim o investidor.

A rentabilidade da operação para o financiador deve ser confrontada com as alternativas oferecidas pelo mercado financeiro – que no caso poderia ser o CDI mais um acréscimo em função de seu risco. A taxa deverá ficar entre o custo de captação e o de empréstimo do mercado naquele momento.

Assim, a taxa final de antecipação do recurso ao pecuarista e a posterior venda de contratos futuros na BM&F mais rentáveis que as taxas de mercado são uma alternativa interessante de investimento para o investidor.

Quando o pecuarista insuficientemente capitalizado toma recursos através de CPRs, com juros implícitos de 20% ao ano, a rentabilidade cai de 30% a 33% ao ano para 8% a 11% ao ano. Portanto, à medida que a taxa de juros da economia brasileira, e por conseqüência das CPRs, for sendo reduzida, maior será o volume de recursos para financiar a atividade agropecuária, com retornos viáveis para investidores e produtores.

Fabiana S. Perobelli é economista da BM&F. E-mail: fabianap@bmf.com.br
Félix Schouchana é diretor adjunto de Mercados Agrícolas. E-mail: felix@bmf.com.br



FRUTICULTURA

Pólo vitaminado

O pólo de fruticultura irrigada do Norte e Noroeste do Estado do Rio de Janeiro se expande e consolida a olhos vistos

ANTÔNIO SALAZAR P. BRANDÃO
IGNEZ VARGAS DE OLIVEIRA FIGUEIRA

Há três anos o pólo de fruticultura das regiões Norte e Noroeste do Estado do Rio de Janeiro não passava de uma idéia. Não existiam então programas de apoio governamental, o desconhecimento sobre a atividade era grande e a pequena produção existente não alcançava os padrões de qualidade exigidos pelos mercados. Hoje, a situação é distinta: existem diversos programas de financiamento disponíveis, muitos cursos bem-sucedidos foram realizados e os produtores e empresários estão investindo para crescer e modernizar suas atividades.

Convergência de recursos

O Programa Moeda Verde – Frutificar, criado pelo governo do E stado do Rio de Janeiro em 4 de maio de 2000, apresenta condições de financiamento excepcionais: juros fixos de 2% ao ano e penhor das safras como garantia. O objetivo principal do programa é diversificar a atividade agrícola nos municípios das regiões Norte e Noroeste do estado, facilitando a implantação de pomares irrigados de frutas. A operacionalização do programa está a cargo do Grupo Executivo do Pólo de Fruticultura do Norte / Noroeste Fluminense.

Da mesma forma as agroindústrias instaladas ou que pretendam se instalar no Pólo contam com amplo apoio financeiro. O Programa de Fruticultura do Norte / Noroeste Fluminense e o Finame Agrícola do Sistema BNDES, cujo custo é a TJLP (9,25% ao ano) mais *spread* do BNDES (2,5% ao ano) ou do agente financeiro, refletem o apoio do governo federal.

O governo estadual estendeu o Programa Rio Norte para o Noroeste. Esse programa financia capital de giro e se destina a unidades fabris com projetos de instalação, relocalização (mínimo de R$330 mil) ou expansão (mínimo de R$170 mil), sendo a taxa de juros de 6% ao ano.

Em relação a incentivos cabe mencionar a redução do ICMS para 7% e