

DBO

A REVISTA DE NEGÓCIOS DA PECUÁRIA

RI FAZENDA LEDAGARA R

Tamanho não diz tudo

Duas fazendas mostram como conseguem elevada rentabilidade em área com menos de 600 ha, considerada pequena para o Centro-Oeste.

João K, o "embaixador" da integração entre lavoura e pecuária.

A caminho, duas novas tecnologias para aumentar a taxa de prenhez.

"Materneiro", o guardião da bezerrada que faz a mortalidade diminuir.

Tamanho não é documento

Fazendas com áreas inferiores a 600 ha, consideradas pequenas para a pecuária do Brasil Central, demonstram eficiência no uso dos recursos produtivos, com elevada rentabilidade.

ARIOSTO MESQUITA

de São José dos Quatro Marcos, MT, e Selvíria, MS.

Como diz o ditado popular, nem sempre quem é grande tem capacidade nem quem é pequeno deve ser previamente julgado como não a tendo. No caso da pecuária, o recado que está por trás do ditado também é válido. Quem tem área pequena pode muito bem ser eficiente na atividade, o que, a cada dia, se mostra mais necessário.

O conceito de pequeno não é uma unanimidade. Consultorias ouvidas por **DBO** expressaram essa divergência: pode ser determinada pelo tamanho da área, pelo tamanho do rebanho, pela capacidade de entrega do que se propõe a produzir, pela proporção entre o que tem de estrutura e o que fatura....

Para facilitar as coisas, **DBO** optou pela escala física como sendo o parâmetro para classificar o pecuarista como pequeno, médio ou grande. Alcides Torres Júnior, o Scot, proprietário da Scot Consultoria, de Bebedouro, SP, lembra que o último Censo Agropecuário do IBGE, de 2006, aponta que 2,5 milhões de propriedades com bovinos possuíam até 500 ha de área produtiva. Isso representa quase 95% do total com bovinos (ou seja, apenas 5% estavam nas mãos de médios e grandes).

André Aguiar, engenheiro agrônomo e sócio da Boviplan, de Piracicaba, SP, ressalta que “a partir do tamanho, fica mais fácil avaliar todas as variáveis”. A consultoria adota como parâmetro de pequena propriedade de bovinocultura de corte área produtiva de até 600 hectares para o Centro-Oeste e de até 1.000 ha para os Estados do Norte. As duas regiões, juntas, detêm aproximadamente 55% do rebanho bovino brasileiro, estimado em 212,3 milhões de cabeças (IBGE 2016).

Em outras regiões, como a Sudeste e a Sul, os limites para uma propriedade ser considerada pequena são mais reduzidos. No Paraná, por exemplo, a Cooperativa Maria Macia (de Campo Mourão, região Oeste) considera este teto em 300 ha.

Parâmetros necessários

Produção de carne acima de 12@/ha/ano, capacidade de suporte nos pastos superior a 1,5 UA/ha, ganho de peso médio diário (GMD) do gado acima de 450 gramas e um custo de produção da arroba nunca superior a 60% do valor da arroba comercializada. Estes são os indicadores tomados como referências principais pelo Instituto Terra de Métricas Agropecuárias (Integra) – uma espécie de franquia de consultoria originada da empresa Terra Desenvolvimento Agropecuário, com sede em Maringá, PR –, para que uma propriedade pequena possa almejar eficiência na atividade.

Segundo Rodrigo Patussi Nascimento, gestor do Integra, outra especialidade que os gestores de fazendas com esses indicadores devem cultivar é a capacidade de produzir alimento de sobra. “O aumento da lotação deve estar ligado à disponibilidade de forragem, que deve incluir uma boa estratégia para a entressafra”, diz ele, citando como exemplo a reserva de uma área para confinamento, que deve ser utilizada pontual e habilmente, para atender situações circunstanciais provocadas por agentes externos como clima (secas) e mercado (insumos extremamente baratos).

Ele considera a cria, em seu modelo tradicional, como o sistema de produção pecuário mais complexo para ser adotado em uma propriedade com disponibilidade de área limitada: “Exige lotes diversificados, com diferentes categorias e necessidades distintas. Numa emergência, haveria grande dificuldade para reduzir a lotação. Não é impossível, mas desafiador”, define.

A Integra presta serviço atualmente a 263 propriedades no Brasil e 22 no Paraguai, somando 888.000 ha de área produtiva e um rebanho de pouco mais de um milhão de cabeças. Levantamento feito com exclusividade para **DBO** revela que deste total de fazendas, 39 têm área produtiva de até 500 ha, sendo 27 em sistema de recria-engorda. A maioria (22) não possui confinamento e está voltada para a produção comercial de carne (35). Este grupo de fazendas apresenta um lucro líquido médio (chamado de resultado gerencial global) de R\$ 341/ha/ano, obtido em uma área de pastagem



“

Dá para ganhar dinheiro, desde que se aprenda a ser tope em tecnologia”

Alcides Torres,
da Scot
Consultoria



“

Nem sempre a fazenda mais produtiva é a mais rentável”

André Aguiar,
da Boviplan

(média) de 259 ha com uma produção global de 17,84 @/ha/ano e um GMD global de 494 gramas.

Para André Aguiar, da Boviplan, a propriedade eficiente, independentemente do tamanho, é aquela que atinge o ponto de equilíbrio entre produtividade e rentabilidade, com tendência a manter ascendente a curva dos dois. “Nem sempre a fazenda mais produtiva é a mais rentável”, diz o sócio consultor da Boviplan, que presta serviço a 32 fazendas de pecuária (19 no Brasil e 12 na Bolívia), que representam uma área produtiva de 83.000 ha e um rebanho em torno de 105.000 cabeças.

Aguiar destaca que a gestão de procedimentos geralmente é menos complicada para as propriedades de pecuária consideradas pequenas. “No entanto, para serem bem-sucedidas, elas têm de estar abertas a oportunidades e não devem se fixar num sistema único de produção”, recomenda o consultor, apontando como exemplo a Fazenda Ledacara, de Selvíria, MS, um dos três clientes da Boviplan com área produtiva de até 600 ha, que deixou o ciclo completo para se dedicar à recria-engorda e este ano concentrou o trabalho mais na recria e menos na engorda, sempre mantendo uma elevada rentabilidade (veja reportagem à página 60).

Trata-se de privilegiar a rápida tomada de decisões, algo que se tornou prerrogativa para a sobrevivência de muitos pecuaristas, especialmente em anos de incertezas e de margens apertadas, como este 2017.

Localização também conta

Alcides Torres, da Scot Consultoria, pondera que, no mercado agropecuário, a produção de alimentos a baixo custo só é viável em grande escala, sejam eles soja, milho, trigo, arroz ou carne bovina. Nesse sentido, ele tenderia a sugerir a produtores detentores de áreas pequenas que partissem para outras atividades, mais compatíveis com essa realidade, como horticultura, fruticultura ou pecuária leiteira. Mas ressalva: “Se a propriedade estiver localizada numa região onde o forte é a bovinocultura de corte, ela poderá tranquilamente apostar na atividade, desde que aprenda a ser tope em tecnologia”.

Este imperativo, segundo ele, vem da necessidade de se intensificar ao máximo o sistema produtivo. Neste sentido, classifica a informação como primeiro e essencial insumo. “Uma propriedade de até 600 ha produtivos no Brasil Central consegue gerar renda no mesmo patamar que um trabalhador urbano de classe média consegue. Dinheiro público para financiar os ajustes necessários existe. O mais complexo é o acesso ao conhecimento. As informações técnicas estão disponíveis, mas só isso não basta. Carecemos de mecanismos de difusão”, observa o consultor, lembrando o sucateamento pelo qual passaram as empresas públicas de extensão rural nas últimas décadas. “Este papel está hoje praticamente a cargo das empresas fabricantes de insumos”, completa.

Para ganhar força e competitividade, Torres sugere que pecuaristas desse porte se organizem em torno de núcleos regionais de produção ou em cooperativas. “No Paraná, onde ainda existe um esforço de extensão rural por parte da Emater (Empresa de Assistência Técnica Rural), as cooperativas de produtores de carne funcionam muito bem, algumas reunindo microprodutores, cada um com seus 50 a 80 hectares de área disponível na propriedade”, lembra (veja mais sobre o Paraná na página 56)

“Risco de extinção”

Professor do Departamento de Zootecnia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e coordenador do Núcleo de Estudos em Sistemas de Produção de Bovinos de Corte e Cadeia Produtiva (NESPro), Júlio Otávio Jardim Barcellos lembra que, nesses casos, a diferenciação de produtos – para atender a nichos de mercado – garante a sobrevivência de quem tem menor escala de produção. “Nela, é possível um maior controle de procedimentos ligados ao bem-estar, ao que se convencionou chamar de ‘atividade limpa’ e à sustentabilidade”, diz ele, apontando o sistema de recria-engorda como o que apresenta melhores possibilidades.

Fora desse perfil e com dependência exclusiva da renda da pecuária, o professor se mostra bastante pessimista: “A produção em escala limitada, em pequenas propriedades, cujo dono busca se manter exclusivamente da bovinocultura de corte, está com seus dias contados.” O motivo: a incapacidade delas de competir com as grandes empresas na aquisição de tecnologias que levem ao aumento da produtividade, o que exige grande quantidade de capital. “O desaparecimento desse pessoal é uma questão de tempo”, prevê.

Barcellos acredita, no entanto, que a pecuária de corte em pequenas áreas continuará existindo, mas sob a gestão do que ele chama de “novos pecuaristas” – aqueles marcados pela aura de investidores, como os profissionais que já trabalham com outras atividades e que têm vínculos com o meio rural. “Seriam exatamente os que, por sucessão familiar ou por investimento no negócio, compartilham parte do seu tempo com a fazenda”, esclarece.

O professor da UFRGS também concorda que a escala física em hectares não determina, por si só, o resultado de produção em uma propriedade. Diversos fatores como qualidade de solo, região, logística, acesso à tecnologia e mercado devem ser considerados. “Uma área de 500 hectares com solos de boa qualidade e que tenha condições de passar por uma intensificação, poderá ter uma escala de produção superior a uma fazenda de 5.000 hectares dentro de uma região como o Pantanal do Mato Grosso do Sul”, exemplifica.



“

Lotação e forragem têm de caminhar juntas”

Rodrigo Patussi,
do Inttegra



“

Sucessores e investidores ocuparão esses pequenos espaços. São os novos pecuaristas”

Júlio Barcellos,
da UFRGS

Cooperativismo, uma das saídas.

Agrupar-se numa cooperativa, de preferência que participe ou esteja empenhada em conseguir fazer parte de um programa de carne de qualidade. Essa é uma das estratégias possíveis para pecuaristas de pequenas áreas. Um bom exemplo vem da Cooperativa Maria Macia, de Campo Mourão, região noroeste do Paraná. Desde 2005, como uma aliança de produtores, e a partir de 2008, como cooperativa, seu foco é a produção de carnes consideradas especiais, oferecendo ao mercado 24 cortes, entre populares (patinho, picanha, alcatra, etc.) e gourmet (t-bone, prime rib, etc.).

Boa parte dela vem de um contingente de aproximadamente 20 produ-

res que têm área de até 300 ha, de um total de 170 pecuaristas e abate mensal médio de 1.300 cabeças. Segundo o veterinário Paulo Emílio Prohmann, diretor-secretário da cooperativa, há fazendas até menores, de 170 ha, mas também aquelas com até 3.000 ha. “A média fica em 700 ha de área produtiva”, informa ele, apontando os 300 ha como parâmetro para ser considerado pequeno.

Ele enumera três grandes vantagens para esses associados, no que diz respeito a reunir condições para uma melhor produtividade: compra de insumos mais baratos, assessoria técnica e comercialização a preços acima dos de mercado. “Conseguimos descontos de até 30% na aquisição de suplementos

minerais e de 5% em medicamentos. Na compra de lonas, brincos, calcário e sementes, varia de 5% a 30%”, revela Prohmann.

Na comercialização, cita o exemplo recente, do início da segunda quinzena de setembro: “Nosso produtor recebeu R\$ 153 à vista, pela arroba do macho, enquanto que o mercado da região não pagava mais do que R\$ 145”. Para ter direito à bonificação, é necessário que o pecuarista entregue o animal dentro das características específicas de tipificação de carcaça. Dentre elas, fêmeas com peso acima de 400 kg, machos acima de 480 kg (ambos com idade de até 24 meses), além de cobertura de gordura mínima de 5 mm.

Para indústria, tamanho não interessa.

No longínquo município de Rolim de Moura, no leste de Rondônia, distante 483 km da capital, Porto Velho, produtores com minúsculas áreas entre dois a cinco hectares são fornecedores de gado para abate. “São os chamados “chacareiros”, que vendem de três a quatro animais, eventualmente, para os frigoríficos.

Para Fabiano Ribeiro Tito Rosa, gerente executivo de compra de gado

do Minerva Foods, esse pequeno terminador costuma apresentar algum tipo de problema, como documentação incompleta, por exemplo. Mas isso não significa que a porta da empresa estará fechada para ele. “O tamanho da propriedade não limita nosso negócio. Existem soluções para tudo, mesmo que a quantidade de animais seja ínfima. Muitas vezes tenho de mobilizar um caminhão para

recolher os bois em mais de uma propriedade, até formar uma carga de 18 animais”, conta, considerando pequeno quem entrega até 400 cabeças/ano para o frigorífico.

Questionado sobre quanto percentualmente esse grupo representaria para o negócio do Minerva, Fabiano diz tratar-se de “informação estratégica”. Procurado, o frigorífico Marfrig alegou não poder atender à reportagem.

Equipe deve ser enxuta e generalista

Contratação de tratorista, capaz, campeiro, gerente geral, gestor de compras, inseminador, serviços gerais e motoristas definitivamente não deve constar da agenda de uma pequena fazenda voltada para a bovinocultura de corte. O alerta é do zootecnista Rodrigo Gomes, pesquisador nas áreas de nutrição e alimentação animal da Embrapa Gado de Corte, de Campo Grande, MS, para quem o produtor deve focar em

medidas que possam reduzir os custos de produção. “A equipe de trabalho deve ser bem enxuta, bem capacitada e generalista. Se o sistema adotado for o de recria e engorda, com um rebanho entre 600 e 900 cabeças por exemplo, duas ou três pessoas são suficientes”, diz ele. Ou seja, a relação razoável é de 1 funcionário para cada 300 cabeças.

Ainda que não descarte a possibilidade de se trabalhar com cria em áreas

pequenas, Gomes também considera a recria como atividade mais adequada para os pequenos, desde que haja uma oferta forrageira abundante para aproveitar o melhor momento do animal em eficiência de ganho de peso: “Não se pode perder de vista que o recurso em potencial é o pasto e que a recria é a fase mais propícia para se fazer arrobas em quantidade e a um custo bem barato”.

No MT, lucratividade de soja em área de 272 ha.

Eficiente manejo de pasto, controle contábil e estratégia de compra e venda garantem recria altamente rentável.

Garrotes de 20 meses e 11,5@ em pasto de braquiário na Estância Bacuri, em São José do Quatro Marcos, MT: venda garantida. No detalhe, identificação do piquete.



Tomando como base as referências das consultorias citadas no bloco anterior, a Estância Bacuri se encaixaria como pequena propriedade até em terras paranaenses. Localizada no município de São José dos Quatro Marcos, no sudoeste do Mato Grosso (distante 318 km da capital, Cuiabá), conta com uma área produtiva de 272 ha, de um total de 319 ha, tamanho que a isenta da obrigatoriedade de recuperar área de reserva legal, pois tem menos do que quatro módulos fiscais.

Desde 2012, trabalha exclusivamente com recria, depois de 10 anos focados na engorda a pasto, sistema de produção que o proprietário, o contador Luiz Zimmermann,

acabou concluindo inadequado para o tamanho da área. Hoje, a propriedade tem “lucratividade de soja”, como faz questão de observar o veterinário e consultor Juliano Dalcanale.

Nos últimos anos o ganho líquido médio da Bacuri fechou em patamares de dar inveja: R\$ 1.046 em 2014; R\$ 848 em 2015 e R\$ 998 em 2016. A leve variação ocorreu em função de causas estratégicas e climáticas, justifica Zimmermann, que lança mão de sua qualificação profissional para ter a fazenda “nas mãos”. “Em 2015 a estiagem veio forte e, na medida em que ela se prolongava, eu tive de diminuir a carga animal. Quando a chuva chegou, não havia gado para ocupar as pastagens. Mas em 2016 tomamos mais cuidado: minhas compras começaram ainda em setembro, em plena seca”, informa.

“Urbano de raízes rurais”, como se autodefine, Zimmermann é paranaense e está no Mato Grosso desde 1972, quando chegou (aos quatro anos de idade) com sua família. Segundo ele, a fazenda lhe garante um terço de sua renda, exigindo apenas 15% de seu tempo total de trabalho. Os outros dois terços saem da empresa de contabilidade que ele mantém na vizinha cidade de Mirassol D’Oeste, que fica a apenas 20 km da fazenda e onde ele reside. A proximidade permite a ele acompanhar, com detalhes, como tudo está funcionando na fazenda. Avesso a cavalos, comprou um quadriciclo, sobre o qual percorre os pastos, confere o abastecimento de água e vistoria os lotes de animais. Tem a gestão e a tecnologia como prioridades, contando com apenas um funcionário contratado, o gerente Adenilson Costa, o diarista José Luiz da Costa, que cuida da manutenção de cercas e da estrutura geral, e dois colaboradores – o corretor Cláudio Buzati Vieira, responsável pela compra de animais, e o consultor técnico Juliano Dalcanale.

Manejo de pasto

A associação de um bom manejo de pasto – diversificado e incrementado por uma adubação leve – e um esquema de compra e venda de animais bem ajustado à capacidade de lotação dos pastos tem sido a receita da propriedade para atingir o excelente faturamento dos últimos anos.

A pequena área não foi empecilho para a Bacuri trabalhar com cinco tipos de forrageiras, três delas com os produtivos panicuns massai, zuri e tanzânia, que ocupam 119 ha da área rotacionada. No pastejo contínuo, as braquiárias marandu (“braquiário”) e piatã. “Esta diversificação tem um papel importante na variação de lotação. Quando há uma superprodução nos rotacionados, deixamos as braquiárias com lotação mais baixa. Assim, elas acumulam massa. Isso serve para evitar problemas no rodízio dos pastos mais produtivos, caso ocorra algum veranico em novembro, dezembro ou janeiro. Se isso ocorrer, as braquiárias entram em cena, funcionando como pasto pulmão, uma reserva estratégica de forragem”, explica Dalcanale.

Ficha da Estância Bacuri

LOCALIZAÇÃO: São José dos Quatro Marcos, MT (318 km da capital, Cuiabá)

ÁREA TOTAL: 319 ha

ÁREA PRODUTIVA: 272 ha

ATIVIDADE ATUAL: recria

REBANHO MÉDIO: 850 cabeças (estimativa 2017)

RENTABILIDADE: R\$ 998/ha/ano (2016)





O contador Luiz Zimmermann: proximidade da fazenda, que ele inspeciona, de quadriciclo.



Zimmermann e sua equipe: atrás, o consultor Juliano Dalcanale (esq.) e o gerente Adenilson Costa; na frente, o diarista José Luiz da Costa (esq.) e o responsável pelas compras, Cláudio Vieira.



O objetivo de produzir a maior quantidade de massa possível sem afetar a qualidade do solo (que recebe leve adubação periódica) proporcionou também experiência numa área de 30 ha onde foram plantados, em consórcio, os capins zuri (80%) e massai (20%). “A ideia é ter uma espécie rasteira que cubra mais a superfície (massai) junto com um capim de corte alto e produtivo, mas que deixa algumas falhas (zuri). Dessa forma, tenho mais comida e proteção do solo”, diz o consultor, sem saber precisar o quanto a mais esse consórcio produz em relação aos cultivos solteiros. “Mas é um procedimento que já tem cinco anos e vem nos agradando”, conta Dalcanale, que além da Bacuri atende mais 10 fazendas do sudoeste do MT.

O manejo de pasto tem como alicerce estratégico usufruir de comida quando a oferta é grande e baixar a lotação quando o capim começa a rarear. Segundo o consultor, no pico do período das águas (janeiro e fevereiro), a capacidade máxima de suporte da fazenda atinge 1.200 animais, o que, numa área de 272 ha, significa lotação de 4,5 cabeças por hectare (ou 2,6 UA/ha). A capacidade mínima, no pico da seca (agosto e setembro) fica em 400 cabeças (0,9 UA/ha).

Em função disso, não há como dissociar os períodos de compra e venda de animais da disponibilidade de pasto. Assim, a reposição deve começar no final da seca, concentrando-se logo após as primeiras chuvas. A venda, por sua vez, deve ser diluída nos primeiros meses secos (abril/maio/junho), quando a disponibilidade de pasto geralmente começa a decair.

Para obter bons desempenhos das forrageiras, optou-se por um “nível de adubação leve” (não é feita todos os anos), na casa dos 200 kg/ha de amônio fosfatado (MAP, que carrega 11% de nitrogênio e 52% de fósforo) e 150 kg/ha de ureia. “Assim, evitamos custos desnecessários, uma vez que o manejo eficiente de pastos vem nos garantindo resultados crescentes”, justifica.

Compra e venda

Na parte de comercialização do gado, a Bacuri procura comprar bezerros Nelore desmamados, com peso acima de 180 kg, de um rol de vendedores conhecidos,

que estejam próximos, para economizar no frete. “Buscamos fidelizar o bom produtor para sempre comprar dele”, explica Zimmermann. A ideia é que o animal fique o mínimo de tempo possível na fazenda, no máximo 11 meses. Isto porque a Bacuri não comercializa gado magro; só garrotes com peso entre 11 e 11,5@. “Os compradores normalmente ainda fazem uma recria a pasto, para levá-los até umas 14@, antes de irem para o confinamento”, informa.

Neste ano, entre março e agosto, a Bacuri comercializou 611 garrotes pelo preço médio de R\$ 1.625, valor que equivale a R\$ 147/@, bem superior aos R\$ 121/@ que ele receberia caso entregasse seus animais com 14@. “É isso que o confinador me pagaria”, argumenta, referindo-se à cotação do boi gordo, em meados de agosto, na praça de Cuiabá.

Os indicadores obtidos pela propriedade são significativos. Por exemplo: em 2016, foram produzidas, 14,3@/ha/ano, quatro vezes mais do que as 3,4@/ha/ano da média da pecuária do Estado, de acordo com dados (de 2012) do Instituto Mato-Grossense de Economia Agrícola (Imea). Os indicadores da propriedade lhe valeram o prêmio “Sistema Famato em Campo”, por estar entre sete propriedades consideradas referência na pecuária do Mato Grosso. ■

Bezerros de 10 meses em pasto consorciado com os panicuns zuri e massai: alta produção de massa e solo protegido.

Pouca oscilação no lucro			
INDICADORES	2014	2015	2016
@ VENDIDAS	5.647	10.044	9.397
@ COMPRADAS	4.318	7.860	3.575
@ PRODUZIDAS	3.789	3.081	3.875
@ PRODUZIDAS/HA	13,9	11,3	14,3
CUSTO DA @ PRODUZIDA ¹	57	89	89
VALOR MÉDIO DA @ COMERCIALIZADA ¹	132	163	159
RECEITA PRODUZIDA ¹	502.536	504.886	617.979
DESPESA DE CUSTEIO/INVESTIMENTO ¹	218.118	274.292	346.697
LUCRO LÍQUIDO ¹	284.418	230.594	271.281
LUCRO HA/ANO ¹	1.046	848	998
FONTE: JULIANO DALCANALE/LUIZ ZIMMERMANN. ¹ VALORES EM REAIS.			

No MS, sistema de produção ditado pelo mercado.

Movida por oportunidades, fazenda obtém lucros na casa de R\$ 1.000/ha/ano em 555 ha de área produtiva.



Novilhas Nelore em área de braquiária xaraés, uma das três cultivares manejadas em sistema de pastejo rotacionado da Fazenda Ledacara, em Selvíria, MS.

Num ponto oposto a São José dos Quatro Marcos, distante 900 km, está o município de Selvíria, no leste do Mato Grosso do Sul, onde outra propriedade mostra que é possível fazer uma pecuária de corte eficiente em reduzida extensão de terras. A Fazenda Ledacara fechou 2016 com o invejável lucro R\$ 985/ha/ano, quase dez vezes maior do que obteve em 2010. Isso, numa área produtiva de 555 ha. Mais: a propriedade tornou-se o carro chefe dos negócios da empresa – a Ledacara Empreendimentos, Construções e Agropecuária Ltda., com sede em Maringá, PR–, a



Ficha da Fazenda Ledacara

LOCALIZAÇÃO: Selvíria, MS (410 km da capital, Campo Grande)

ÁREA TOTAL: 647 ha

ÁREA PRODUTIVA: 555 ha

ATIVIDADE ATUAL: recria

REBANHO MÉDIO: 1.330 cabeças (estimativa 2017)

RENTABILIDADE: R\$ 985/ha/ano (2016)

ponto de vez por outra socorrer financeiramente os outros negócios da companhia: empreendimentos em construção civil e imóveis de aluguel.

Para chegar a esse ponto, os proprietários – os irmãos Leuane, Daniel, Carlos e Rafael Garcia Rezende, cujas sílabas iniciais dão nome à fazenda – tiveram de tomar a decisão de imprimir uma gestão profissional na atividade, uma vez que aqueles R\$ 100/ha não seriam suficientes para bancar a sobrevivência dos quatro sócios. As outras opções eram vender a fazenda ou arrendá-la para o plantio de eucalipto, uma vez que na região (Três Lagoas) atuam duas das maiores indústrias de celulose do Brasil, a Fibria e a Eldorado.

No mesmo ano de 2010 contrataram o administrador Rodrigo Silva e, em 2012, os serviços da consultoria paulista Boviplan, de Piracicaba. A primeira medida foi deixar o ciclo completo e partir para o sistema de recria-engorda. “Para conseguir parte do dinheiro vendemos quase todo o gado da fazenda – 1.339 cabeças, parte lotada aqui e parte num arrendamento de 1.212 ha. Estávamos tomando prejuízo e por isso decidimos retirar o gado para a reforma, liberando espaço e fazendo caixa. Entregamos o arrendamento, vendemos os animais e chegamos ao final de 2012 com 74 cabeças. Também conseguimos, no final de 2013, R\$ 948 mil do programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono) do Governo Federal com juros de 5,5%/ano”, lembra o administrador.

A fazenda foi totalmente redesenhada: partiu para o pastejo rotacionado, na maior parte de sua área, instalando 12 módulos com piquetes, sistema hidráulico que abastece cada ponto da propriedade e uma rede de carregadores para facilitar o trânsito de animais. Ganhou também um confinamento com capacidade estática para 500 animais. Em 2014 e 2015, recebeu mais R\$ 315 mil do programa governamental (ainda tem mais 5 parcelas a receber, de R\$ 64 mil cada), investindo, no total, R\$ 1,8 milhão.

Diversificação

Optou-se também por uma diversificação de forrageiras, antes limitadas à braquiária decumbens e ao braquiarião, além de uso pontual de uma variedade mais antiga do xaraés, com folha mais curta e crescimento inferior à utilizada na reforma. Nas áreas intensivas (rotacionadas) são 252 ha de capim xaraés, 143 ha de piatã e 88 ha de marandu. Existem ainda 41 ha de pasto extensivo com braquiária decumbens e mais 31 ha de semi-intensivo com um mix de variedades.

Entre 2013 e 2014, a fazenda já contava com pastos vigorosos, mas só tinha 105 cabeças (69 bois, 26 vacas, 10 novilhas, além de 15 vacas leiteiras). Cobia mais. Depois de avaliar o mercado e fazer “muitas contas” junto com os técnicos da Boviplan, Silva



Pasto de xaraés em agosto, aguardando a entrada de animais: reserva estratégica.



O encarregado Alexsandro ajudou a comprar mais vacas paridas.



O administrador Rodrigo Silva: do ciclo completo para a recria-engorda e, atualmente, só recria.

substituiu a compra de bezerras pela aquisição de 721 vacas paridas. Três meses depois, desmamou os bezerras, segurando os machos e vendendo as fêmeas, e manteve as vacas no pasto. Com boa oferta de forragem, de ótima qualidade, um mês depois elas já estavam gordas e foram enviadas para o abate.

Outras mudanças

Em 2015, a leitura de mercado fez o administrador da Ledacara tomar nova postura. “Estudando o índice de preços da região, que me é enviado diariamente pela consultoria, montei um gráfico do ágio do boi magro em relação ao boi gordo. Isso me ajudou a decidir em não confinar. Resolvemos vender quase tudo. Ficaram apenas vacas paridas que chegaram prenhas, fêmeas remanescentes do início da reforma dos pastos e bezerrinhos”, conta Rodrigo Silva.

Em apenas duas semanas do mês de abril, foram vendidos 667 animais, que geraram uma entrada de mais de R\$ 1,4 milhão. De acordo com as planilhas daquele ano, o ágio obtido sobre o valor da arroba de boi gordo ficou em 49% para os bezerras (vendidos a R\$ 202/@), 42% para os garrotes (R\$ 197/@) e 25%

para os bois magros (R\$ 173/@), para um valor da arroba do boi gordo cotada à época, em R\$ 139). “Foi um ano de bons negócios e de baixo custo. Não comprei milho, farelo ou ração. Também não adubei. Trabalhamos com o residual de adubação e as forrageiras responderam bem. Com isso, nosso lucro bateu na casa de R\$ 1.100/ha/ano”, revela o gestor, acrescentando que usou parte do dinheiro em caixa para cobrir necessidades de outros negócios da empresa.

Em 2016, Silva e o encarregado geral da fazenda, Alexsandro (Sandro) Roberto dos Santos (um dos cinco funcionários da propriedade) saíram novamente em busca de vacas paridas. Compraram perto de 1.000 cabeças e repetiram a estratégia de 2015. O ano fechou com mais de meio milhão de reais em caixa, um lucro de R\$ 985/ha. “Produzimos 420 kg/ha, o equivalente a 28@/ha”, pontua o administrador.

Em 2017, diante das turbulências causadas pelas operações da Polícia Federal e pela delação dos sócios da JBS, a fazenda tirou o pé do acelerador. “Resolvemos dispor de parte do estoque para reforçar o caixa. Entendemos que não é o momento de se arriscar, pois a chance de errar é grande”, justifica Rodrigo. Assim, no fim de agosto, em pleno período de seca, a Ledacara contava com 1.086 animais nos piquetes, lotação próxima de 1,5 UA/ha, no aguardo de melhores preços.

Os bons resultados da fazenda já renderam a realização de dois dias de campo (julho/2015 e novembro/2016), em parceria com a Boviplan. Rodrigo Silva garante que “pegou a mão do negócio” e hoje mantém um olho dentro da fazenda e outro fora da porteira: “Dessa forma, o negócio dá resultado. Por isso, valorizo o trabalho da consultoria e o da minha equipe de campo: eles entenderam bem a necessidade de atuarmos de forma diferente. Assim, continuamos pequenos em tamanho, mas nos tornamos grandes em eficiência”.

Redução no preço da @ teve pouco impacto

INDICADORES	2014	2015	2016
@ VENDIDAS	41.984	26.920	30.610
@ COMPRADAS	4.837	8.038	25.511
@ PRODUZIDAS	20.157	12.408	15.331
@ PRODUZIDAS/HA	36,3	22,3	27,6
CUSTO DA @ PRODUZIDA ¹	108	133	99
VALOR MÉDIO DA @ COMERCIALIZADA ¹	121	169	148
RECEITA PRODUZIDA ¹	2.614.229	2.265.982	2.065.795
DESPESA DE CUSTEIO/INVESTIMENTO ¹	2.614.229	2.265.982	2.065.795
LUCRO LÍQUIDO ¹	435.392	611.594	547.076
LUCRO HA/ANO ¹	784	1.101	985

Fonte: Rodrigo Silva. ¹ VALORES EM REAIS.