

COMO LUCRAR EM TEMPOS DE CUSTOS EM ALTA?

Por João Paulo Bernardes Deleo
e Álvaro Legnaro

Como lucrar em tempos de custos em alta? Essa é a pergunta que todo produtor está se fazendo. Quando questionados os agentes do setor, há um consenso: o produtor que tem sucesso compra bem os insumos, obtém altas produtividade e qualidade e ainda consegue vender bem sua safra.

Essa receita tem de ser colocada em prática o mais rápido possível para se fazer frente ao aumento dos custos dos últimos dois anos e à expectativa de que sigam em alta também no próximo. O encarecimento da produção de batata em 2008 comprometeu a renda do bataticultor em alguns meses do ano, principalmente nos de maior concentração de oferta, como fevereiro, setembro e outubro. A estimativa é que em 2009 os gastos sejam ainda maiores, caso os preços dos fertilizantes não recuem, podendo comprometer ainda mais a rentabilidade da cultura.

Assim, nunca foi tão importante para o bataticultor adotar boas práticas de **gestão** (apurar corretamente seus custos de produção, controlar fluxo de caixa, reduzir o custo de capital de giro e selecionar os melhores clientes) e de **produção** (optar por materiais genéticos produtivos, implantar um planejamento nutricional e de irrigação, usar racionalmente os defensivos agrícolas e, se possível, partir para a colheita mecanizada). Essas são algumas ações que podem proporcionar uma melhor rentabilidade com a cultura – já foram discutidas em edições anteriores do Especial Batata da **Hortifruti Brasil**.

Nesta edição, a **Hortifruti Brasil** traz uma atualização do estudo detalhado sobre os principais itens que compõem o custo total de produ-

ção de batata na região de Vargem Grande do Sul (SP), acompanhado pela equipe desde 2006. Essa análise evidencia quais são os itens que mais pesam no bolso do produtor e também a importância de cada produtor ter um custo detalhado da sua propriedade como ferramenta básica para aplicação das boas práticas de gestão e de produção.

A cada safra, o produtor tem que calcular uma previsão dos custos e de receita. Sem esses dados, ele não consegue administrar corretamente o seu fluxo de caixa, planejar novos investimentos e aumentar seu patrimônio. Muitos até podem já estar com parte do seu patrimônio comprometido e não ter consciência desta situação, caso não tenham dimensionado corretamente os seus prejuízos. “Às cegas”, podem estar assumindo novas dívidas, colocando em risco a riqueza de suas famílias.

Além da análise dos custos, é avaliada a rentabilidade da batata de mesa desde a implantação do projeto **Hortifruti Brasil/Cepea**, em 2002, tomando-se como base a região de Vargem Grande do Sul. Para tanto, foi simulado o retorno do investimento obtido com diferentes níveis de produtividade e preços de comercialização. Os resultados mostram que a saúde financeira de algumas propriedades bataticultoras pode não suportar novos aumentos de custos em 2009. Por outro lado, o estudo mostra que há saídas para incrementar os lucros com a cultura, mesmo em tempos de custo em alta.

Boas práticas de gestão e de produção são a saída para obter lucro em tempos de custos em alta. Uma ferramenta básica é apurar corretamente o seu custo de produção e otimizar o uso dos insumos. Nunca foi tão importante que o produtor saiba o custo do seu produto e use da melhor forma possível o pacote tecnológico disponível para a produção da batata.

CUSTO DE PRODUÇÃO

As análises de custos de produção da **Hortifruti Brasil** são baseadas em dados levantados por meio de Painel. Este é um método de coleta de informações que consiste na reunião de pesquisadores com um grupo de produtores e técnicos de uma determinada região (no máximo 8) para elaborar, juntos, uma planilha de custos de produção de uma fazenda típica daquela área. Em conjunto, eles discutem cada item dos custos, incluindo a quantidade e os preços pagos por insumos naquela praça. Essa metodologia é utilizada desde 2000 pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP) para calcular o custo de produção de diferentes produtos.

No final de setembro, a equipe de analistas de batata da **Hortifruti Brasil/Cepea**, em conjunto com a equipe de Custos Agrícolas/Cepea, reuniu-se pelo segundo ano consecutivo com produtores e técnicos de Vargem Grande do Sul. Na reunião, foram levantados o custo total de produção de batata da safra de inverno de 2007 e uma previsão de custos para a safra de 2008. Com esses levantamentos, está sendo construído um histórico do custo de produção de uma propriedade típica da região: terra arrendada para o plantio de 80 hectares de batata sob pivô central, com serviço de beneficiamento terceirizado. Os dados de 2008 ainda não são finais porque a safra na região só será encerrada em novembro. Na próxima edição da **Hortifruti Brasil** sobre batata, prevista para outubro de 2009, serão divulgados os dados finais da safra de 2008, a exemplo da consolidação da safra de 2007 que se faz nesta matéria.

Na safra 2007, houve alterações no maquinário usado para o preparo do solo em relação a 2006: subtraiu-se o processo de aração com uma grade de três discos de 28" e acrescentou-se uma grade niveladora. Já na estimativa dos custos para 2008, foi considerado o mesmo maquinário da safra de 2007.



Itens

(A) Insumos	Sementes.....
	Fertilizantes.....
	Tratamento de semente.....
	Fungicidas.....
	Inseticidas.....
	Herbicidas.....
	Adjuvante.....
(B) Operações mecânicas para preparo do solo	Aração.....
	Adubação básica.....
	Plantio.....
	Grade aradora/encorporação.....
	Subsolagem.....
	Calcário.....
	Grade niveladora.....
(C) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa	Amontoa.....
	Pulverização de inseticidas.....
	Pulverização de fungicidas.....
	Pulverização de herbicidas.....
	Pulverização de adubo para cobertura.....
(D) Irrigação	
(E) Operações para colheita mecânica (arranquio)	
(F) Mão-de-obra nas operações mecânicas	Preparo do solo e plantio.....
	Colheita.....
	Outros tratos culturais.....
	Pulverização de inseticidas.....
	Pulverização de fungicidas.....
	Pulverização de adubo para cobertura.....
	Pulverização de herbicidas.....
(G) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado	
(H) Custos Administrativos	
(I) Comercialização/Beneficiamento	
(J) Impostos (IPVA + seguro obrigatório)	
(L) Seguro de máquinas, implementos e equipamentos	
(M) Encargos sociais	
(N) Arrendamento da terra	
(O) Assistência técnica	
(P) Custo de Oportunidade do Capital de Giro	
Custo Operacional Efetivo (COE) = A+B+...+P	
(Q) Depreciação.....	
Custo Operacional Total (COT) = COE+Q	
(R) Custo de Custo de Oportunidade do Capital Fixo.....	
Custo Total (CT)= COT+R	
Custo Total por saca beneficiada (600 sc/ha)	



- 3 tratores, sendo dois de 75 cv 4x4 e um de 110 cv 4x4
- 1 distribuidor de calcário de 1,2 mil kg
- 1 grade aradora
- 1 subsolador de sete hastes
- 1 grade niveladora
- 1 enxada rotativa
- 1 plantadora, sem adubadora, de três linhas
- 1 adubadora de três linhas
- 1 aplicador de adubo para cobertura
- 1 pulverizador de 2 mil litros com barra de 18 metros
- 1 arrancadeira de batatas
- 1 fresadora de três linhas
- 1 guincho hidráulico
- 1 pá carregadora
- 1 tanque micron
- 1 pick-up de pequeno porte
- 1 caminhão



Tabela 1. Custo total de produção de batata beneficiada de Vargem Grande do Sul (SP) na safra de inverno de 2006 a 2008

2006 R\$/ha	%CT	2007 R\$/ha	%CT	2008* R\$/ha	%CT	Variação (%)	
						2006/2007	2007/2008
R\$ 7.447,66	44,76%	R\$ 6.989,71	40,31%	R\$ 8.108,28	43,53%	-6,55%	13,80%
R\$ 3.660,00	22,00%	R\$ 3.300,00	19,03%	R\$ 3.300,00	17,72%	-10,91%	0,00%
R\$ 2.139,00	12,85%	R\$ 2.086,50	12,03%	R\$ 3.147,50	16,90%	-2,52%	33,71%
R\$ 654,45	3,93%	R\$ 439,16	2,53%	R\$ 475,86	2,55%	-49,02%	7,71%
R\$ 504,78	3,03%	R\$ 832,71	4,80%	R\$ 836,29	4,49%	39,38%	0,43%
R\$ 417,93	2,51%	R\$ 266,64	1,54%	R\$ 278,98	1,50%	-56,74%	4,42%
R\$ 66,40	0,40%	R\$ 59,19	0,34%	R\$ 63,24	0,34%	-12,18%	6,41%
R\$ 5,10	0,03%	R\$ 5,52	0,03%	R\$ 6,40	0,03%	7,54%	13,75%
R\$ 401,54	2,41%	R\$ 350,30	2,02%	R\$ 365,49	1,96%	-14,63%	4,16%
R\$ 120,91	0,73%						
R\$ 81,67	0,49%	R\$ 48,88	0,28%	R\$ 51,55	0,28%	-67,09%	5,18%
R\$ 74,08	0,45%	R\$ 119,85	0,69%	R\$ 122,18	0,66%	38,19%	1,91%
R\$ 65,89	0,40%	R\$ 65,76	0,38%	R\$ 69,10	0,37%	-0,20%	4,83%
R\$ 34,30	0,21%	R\$ 69,81	0,40%	R\$ 74,04	0,40%	50,87%	5,71%
R\$ 24,69	0,15%	R\$ 24,56	0,14%	R\$ 26,02	0,14%	-0,50%	5,61%
	0,00%	R\$ 21,44	0,12%	R\$ 22,61	0,12%		5,16%
R\$ 329,09	1,98%	R\$ 297,88	1,72%	R\$ 311,74	1,67%	-10,48%	4,45%
R\$ 97,22	0,58%	R\$ 55,81	0,32%	R\$ 58,73	0,32%	-74,21%	4,97%
R\$ 94,44	0,57%	R\$ 81,63	0,47%	R\$ 85,28	0,46%	-15,69%	4,28%
R\$ 75,55	0,45%	R\$ 114,29	0,66%	R\$ 119,39	0,64%	33,89%	4,28%
R\$ 37,78	0,23%	R\$ 32,65	0,19%	R\$ 34,11	0,18%	-15,69%	4,28%
R\$ 24,10	0,14%	R\$ 13,50	0,08%	R\$ 14,22	0,08%	-78,60%	5,13%
R\$ 838,65	5,04%	R\$ 1.083,96	6,25%	R\$ 1.083,96	5,82%	22,63%	0,00%
R\$ 215,33	1,29%	R\$ 176,52	1,02%	R\$ 186,02	1,00%	-21,99%	5,11%
R\$ 398,00	2,39%	R\$ 316,80	1,83%	R\$ 316,80	1,70%	-25,63%	0,00%
R\$ 189,54	1,14%	R\$ 155,28	0,90%	R\$ 155,28	0,83%	-22,07%	0,00%
R\$ 134,70	0,81%	R\$ 82,75	0,48%	R\$ 82,75	0,44%	-62,78%	0,00%
R\$ 32,07	0,19%	R\$ 16,04	0,09%	R\$ 16,04	0,09%	-100,00%	0,00%
R\$ 16,04	0,10%	R\$ 20,04	0,12%	R\$ 20,04	0,11%	20,00%	0,00%
R\$ 12,83	0,08%	R\$ 28,06	0,16%	R\$ 28,06	0,15%	54,29%	0,00%
R\$ 6,41	0,04%	R\$ 6,61	0,04%	R\$ 6,61	0,04%	3,03%	0,00%
R\$ 6,41	0,04%	R\$ 8,02	0,05%	R\$ 8,02	0,04%	20,00%	0,00%
R\$ 642,00	3,86%	R\$ 810,00	4,67%	R\$ 810,00	4,35%	20,74%	0,00%
R\$ 264,32	1,59%	R\$ 323,85	1,87%	R\$ 324,47	1,74%	18,38%	0,19%
R\$ 2.820,00	16,95%	R\$ 3.060,00	17,65%	R\$ 3.060,00	16,43%	7,84%	0,00%
R\$ 6,10	0,04%	R\$ 55,20	0,32%	R\$ 55,20	0,30%	88,95%	0,00%
R\$ 63,48	0,38%	R\$ 57,55	0,33%	R\$ 57,55	0,31%	-10,30%	0,00%
R\$ 38,12	0,23%	R\$ 62,34	0,36%	R\$ 62,35	0,33%	38,85%	0,01%
R\$ 1.708,20	10,27%	R\$ 1.708,20	9,85%	R\$ 1.708,20	9,17%	0,00%	0,00%
R\$ 19,26	0,12%	R\$ 184,30	1,06%	R\$ 206,24	1,11%	89,55%	10,64%
R\$ 846,35	5,09%	R\$ 1.243,27	7,17%	R\$ 1.352,14	7,26%	31,93%	8,05%
R\$ 16.038,09	96,38%	R\$ 16.719,88	96,43%	R\$ 18.008,43	96,68%	4,08%	7,16%
R\$ 489,49	2,94%	R\$ 413,61	2,39%	R\$ 413,61	2,22%	-18,35%	0,00%
R\$ 16.527,58	99,32%	R\$ 17.133,49	98,82%	R\$ 18.422,04	98,90%	3,54%	6,99%
R\$ 112,46	0,68%	R\$ 205,06	1,18%	R\$ 205,06	1,10%	45,16%	0,00%
R\$ 16.640,04	100,00%	R\$ 17.338,55	100,00%	R\$ 18.627,10	100,00%	4,03%	6,92%
R\$ 27,73		R\$ 28,90		R\$ 31,05			

* Previsão
O custo do capital de giro inclui o custo de oportunidade do capital próprio mais os juros pagos com o financiamento.

FERTILIZANTES PODEM SE TORNAR O M

Apesar desta pesquisa se limitar à apuração dos custos detalhados na região paulista de Vargem Grande do Sul, a análise da planilha composta com aqueles produtores (Tabela 1) é uma referência também para outras praças, tendo em vista que os principais itens do custo de produção são semelhantes. Mesmo com essa indicação, a equipe da **Hortifruti Brasil** também conversou por telefone com produtores das demais regiões produtoras sobre seus custos. De fato, as constatações foram semelhantes às obtidas no Painel detalhado em Vargem Grande do Sul, resumidas na conclusão de que os custos das safras 2007 e 2008 são maiores que os de 2006, principalmente quanto ao gasto com fertilizantes.

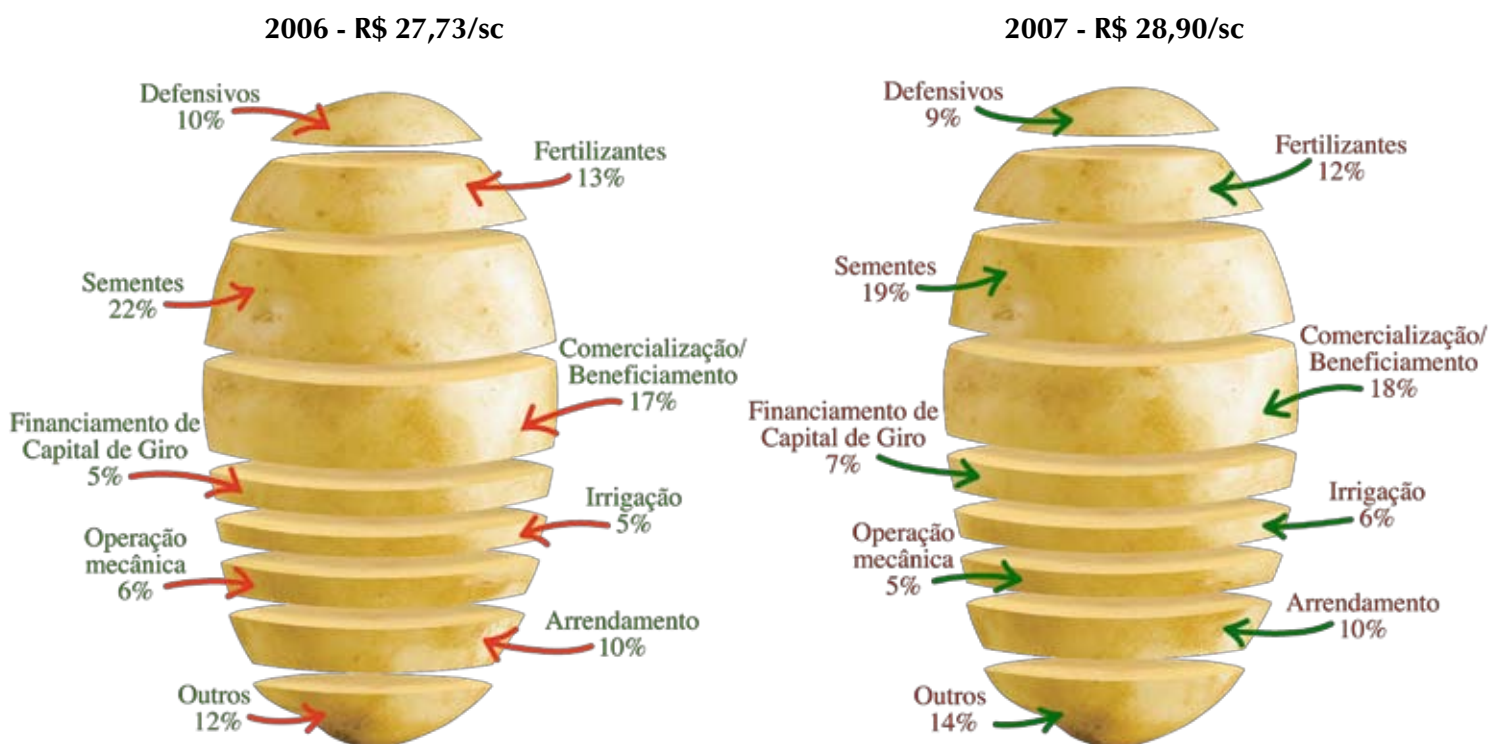
Em 2008, a previsão obtida através do Painel em Vargem Grande do Sul é de que o custo total seja de R\$ 31,05/sc, alta de 7% em relação a 2007 e de 12% em relação a 2006. Se levarmos em conta os mesmos coeficientes técnicos, atualizando somente os valores dos fertilizantes, defensivos e mão-de-obra com base nos preços de agosto de 2008, a previsão é de que, em 2009, o custo total da saca de batata chegue a R\$ 33,70/sc. Se essa estimativa se confirmar para 2009, os **fertilizantes**

serão o maior gasto com a cultura da batata, ultrapassando as despesas com sementes, que até então era o maior item dos gastos do bataticultor.

O aumento dos gastos com fertilizantes na safra de 2008 em Vargem Grande do Sul foi de 34% em comparação à anterior. Vale lembrar que na safra de 2008, os produtores, no geral, adquiriram os fertilizantes em janeiro e fevereiro deste ano, quando o preço dos formulados (4-14-8), por exemplo, eram 30% inferiores ao valor praticado pelas empresas de adubos em agosto. Se considerarmos os valores de agosto como referência para a safra 2009, o gasto total com fertilizantes aumentaria 28,6% em relação a 2008. Esse cálculo é apenas uma referência, sendo muito difícil antever qual será o valor do fertilizante para 2009. Há fatores que pesam a favor da alta, como a valorização do dólar, mas, por outro lado, a crise econômica global, que já está diminuindo o valor do petróleo, pode também desaquecer a demanda por alimentos e impactar na área de plantio agrícola, reduzindo o consumo de insumos.

O segundo maior item que encareceu a produção nestes últimos anos (de 2006 a 2008) foi o

Gráfico 1. Evolução dos custos de produção em Vargem



AIOR GASTO DO BATATICULTOR EM 2009

custo do capital de giro. Esse custo aumentou porque, além de exigir neste período um desembolso maior com a cultura da batata, em função da elevação dos custos operacionais, o produtor tem que captar uma parcela maior dos recursos de terceiros devido à baixa capitalização dos últimos anos. Em 2006, a proporção era de 85% de recurso próprio e 15% de linha de crédito subsidiada pelo governo. Em 2007, o produtor utilizou 65% de recurso próprio para custear a produção, 10% de linha de crédito com apoio do governo e o restante veio de linhas de crédito de revenda/empresas de insumos, que apresentam taxa média de juros de 21% ao ano. A menor taxa de capital próprio para a safra 2007 foi apontada como reflexo do prejuízo registrado na safra 2006. Para 2008, foi utilizada a mesma proporção de 2007 para o financiamento do capital.

O terceiro maior aumento dos gastos no período foi com os **fungicidas**. O peso dos gastos com defensivos na bataticultura depende muito das condições climáticas de cada safra. Em 2007, elevou-se o número de pulverizações com fungicidas em relação a 2006 e também os preços desses insumos. Em 2008, novamente os preços foram reajustados,

tornando o dispêndio com essa atividade ainda maior mesmo que consideremos o mesmo número de aplicações de 2007 para a safra de inverno.

O item com o quarto maior reajuste no período foi o **beneficiamento** do tubérculo. Em 2007, o custo desta atividade teve aumento de 8,5% em relação a 2006, mas, neste ano, até meados de outubro/08, seguem estáveis frente a 2007. O aumento no preço médio deste serviço decorre do encarecimento do frete e da sacaria utilizada para embalar o produto para comercialização.

Outro item que onerou o custo de produção foi a **catação no sistema de colheita semi-mecanizada**. Na safra de 2007, em relação à anterior, o gasto médio subiu 26%. Em 2008, a previsão é que esse dispêndio também se mantenha constante. A alta deste componente entre 2006 e 2007 foi resultado do aumento do salário mínimo e da fiscalização trabalhista na região, que obrigou muitos produtores a recolher os encargos sociais. Além disso, segundo os produtores, a falta de mão-de-obra devido à concorrência por trabalhadores para a colheita de outras culturas na região, como cebola e cana-de-açúcar, tem elevado o custo deste item.

Grande do Sul (SP) das safras de 2006 a 2009 (600 sc/ha)

2008 - R\$ 31,05/sc*



2009 - R\$ 33,54/sc*



*Estimativas

Cabrio To



Mais dinheiro
que entra
no seu bolso

Saiba mais. Visite nosso site:
www.agcelence.com.br

Top®



Cabrio Top® é fungicida com benefícios AgCelence™.

Isto é: plantas mais verdes, saudáveis e produtivas.

Algo além da proteção de cultivos.


Cabrio Top®. Prevenção contra a Requeima.

Cantus®. O resultado é a diferença.

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 receita de agrônomo

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

 **BASF**

The Chemical Company

BATATA É UMA CULTURA LUCRATIVA?

Para o produtor típico da região de Vargem Grande do Sul, a rentabilidade média da cultura da batata entre os anos de 2006 e 2008 foi negativa, caso sejam levados em conta os custos operacionais da Tabela 1, com uma produtividade média de 600 sacas/ha e o preço médio recebido na região no período – ponderado de acordo com o ritmo de colheita em cada mês.

No entanto, três anos são um período muito pequeno, quando se trata de uma cultura agrícola, para avaliar o retorno do investimento. Levando em conta a rentabilidade da região desde 2002, início do levantamento de preços na região de Vargem Grande do Sul pela **Hortifruti Brasil**, pode-se ter uma idéia melhor da rentabilidade da cultura e o seu impacto na área de plantio, bem como sobre os investimentos na região.

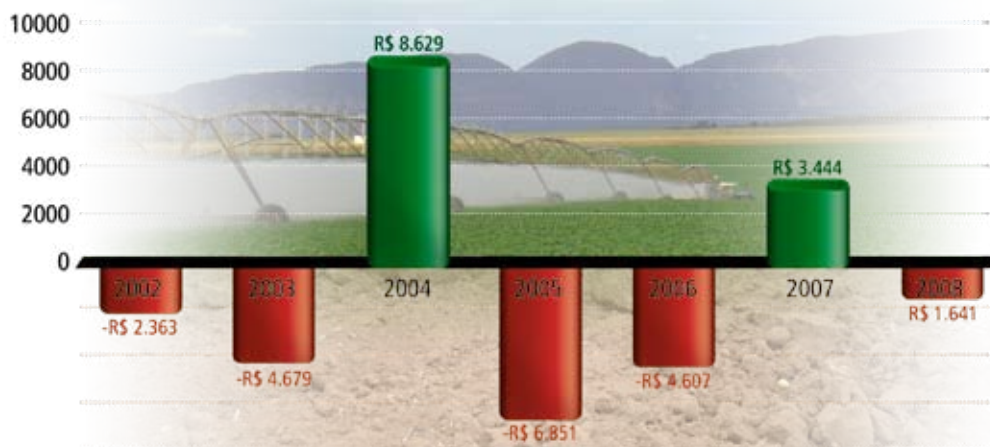
Para fazer esta análise, considerou-se o mesmo custo de 2006 para os anos de 2002 a 2005, uma vez que, conforme produtores da região, não

houve severas alterações de custo no período. Em um cenário mais longo (de 2002 a 2008), novamente, o balanço final da receita operacional na região (receita bruta menos o custo operacional) foi negativo, considerando-se um plantio de 80 hectares de batata, com produtividade de 600 sacas/ha e um preço próximo da média do mercado – apontado pela **Hortifruti Brasil** no período.

Ao observar o retorno na região, pode-se concluir que os investimentos com a cultura da batata deveriam ter reduzido significativamente entre 2002 e 2008. Porém, ao analisar o resultado ano a ano, constata-se a forte influência da área sobre a receita. Em anos como 2004 e 2007 (Gráfico 2), em que a área diminuiu, a receita foi positiva; já nas safras em que a área de batata expandiu, a receita foi negativa. Ocorre que diante de uma melhora da lucratividade, no período seguinte, produtores são estimulados a aumentar a área e vice-versa, alimentando as oscilações.


Gráfico 2. Saldo negativo (2002 a 2008) não altera significativamente a área de plantio

Receita Líquida Operacional de batata (R\$/ha) em Vargem Grande do Sul (SP) - 600 sc/ha



Evolução da área plantada em Vargem Grande do Sul (SP), em hectares

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Área (ha)	9.000	9.500	8.000	9.800	9.000	8.500	9.000



**Isso aqui é o Brasil
que produz com muito
mais qualidade.**

Isso é o Brasil que usa Nativo.

O fungicida da Bayer CropScience de excelente controle preventivo com:

- Eficácia contra muito mais doenças;
- Prolongado período de proteção;
- Culturas protegidas com muito mais produtividade e qualidade.

Nativo tem o que você precisa. Afinal,
é feito pela nossa gente, para nossa terra.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Lida atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta ou bula e a quem não entende ler. 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 agrônomo.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

NATIVO



Protege muito, contra mais doenças.

PREÇO DIFERENCIADO E MELHOR PROD

Por que a área não reduziu em Vargem Grande do Sul em 2008 em comparação a 2002 se a rentabilidade acumulada no período foi negativa (Gráfico 2)? Duas respostas importantes para isso são:

a. POUCOS CALCULAM CORRETAMENTE O CUSTO: Muitos produtores não têm um controle apurado do resultado financeiro da sua cultura. Assim, não contabilizam todos os custos, como o do capital de giro, administrativos, encargos sociais e gastos com operação de máquinas e equipamentos. Eles tomam decisões baseadas apenas nos itens de maior desembolso da cultura, como os insumos. A veracidade desta resposta já foi comprovada em outras pesquisas realizadas pela **Hortifruti Brasil**, que apontaram o percentual muito baixo de produtores, incluindo bataticultores que têm controle organizado do seu custo, bem como do fluxo de caixa (entrada e saída financeira do empreendimento).

b. CONCENTRAÇÃO DA ATIVIDADE: Apesar de a área total de 2002 a 2008 não ter alterado, muitos produtores saíram do setor por conta do retorno negativo. Aqueles que conseguiram obter uma produtividade acima da média e/ou um preço diferenciado pela batata tiveram um retorno positivo e ampliaram seus investimentos, compensando a redução da área de outros.

Um indicador que pode ser utilizado nesta análise da bataticultura é a Taxa Interna de Retorno (TIR), levando-se em conta diferentes produtividades e preços da batata em Vargem Grande do Sul entre os anos de 2002 e 2008.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é mais utilizada para avaliar a viabilidade de projetos em estudo do que investimentos já realizados, uma vez

que representa a taxa de retorno que traz a previsão dos fluxos de caixa do futuro para o valor presente. Depois de realizado o investimento, o ideal é um estudo aprofundado sobre o fluxo de caixa e a saúde financeira da própria empresa. No entanto, a título de simular o retorno da cultura de batata para diferentes níveis de produtividade e preços, opta-se, aqui, pela TIR como um indicativo (Tabela 2).

A base para o cálculo da TIR é o fluxo de caixa, que é o saldo entre as entradas (receita bruta) e saídas (custo operacional) do empreendimento. Para o cálculo da receita, tomamos o preço médio de venda da batata beneficiada durante a safra na região de Vargem Grande do Sul – preço ponderado por padrão ágata (especial, primeira, diversa, primeira X e segunda) e pela porcentagem colhida em cada mês – multiplicado pela produtividade. O custo operacional utilizado foi o obtido nos Painéis de 2006, 2007 e 2008 (Tabela 1). Para os anos anteriores, de 2002 a 2005, consideramos os custos apurados em 2006, uma vez que, segundo avaliação de produtores, não teria havido oscilações significativas de custos nestes anos. Como investimento inicial, consideramos custo fixo apenas maquinários e equipamentos.

A TIR obtida a partir dessas bases é, portanto, uma aproximação do resultado efetivo, tendo em vista principalmente os ágios e deságios considerados nas negociações de preços que podem alterar o custos de produção. Já alterações na produtividade, curiosamente, podem não ter forte impacto sobre o custo total por hectare. Segundo consultores locais, é possível que um produtor, com o mesmo custo da Tabela 1, obtenha 800 sacas/ha ou, diferentemente, 500 ou 700 sacas/ha. A diferença, destacam esses consultores, está na gestão do uso desses insumos. Quanto ao preço

Tabela 2. Taxa Interna de Retorno em Vargem Grande do Sul (SP) em função da variação de produtividade e preço no período de 2002 a 2008

Simulações do preço da batata	Simulações de produtividade			
	500 sc/ha	600 sc/ha	700 sc/ha	800 sc/ha
-R\$ 3,50/sc abaixo da média de mercado (2002 a 2008)	-28%	-15%	-5%	4%
Preço médio do mercado (2002 a 2008)	-20%	-6%	6%	19%
+R\$ 3,50/sc acima da média de mercado (2002 a 2008)	-11%	5%	21%	33%

*Preço médio de mercado da batata beneficiada durante a safra na região de Vargem Grande do Sul – preço ponderado pelo volume mensal colhido e pelo padrão de classificação (especial, primeira, diversa, primeira X e segunda). A fonte dos dados é Hortifruti Brasil/Cepea.

ATIVIDADE PERMITEM LUCRATIVIDADE

recebido, o ágio ou deságio (R\$ 3,50 a mais ou a menos por saca) é definido em função da gestão de venda. Mas, ao contrário da produtividade, bataticultores com estrutura própria de beneficiamento e de maior escala de produção – que podem apresentar um custo de beneficiamento acima do mencionado na Tabela 1 – são os que têm mais chances de obter um ágio sobre o preço.

As Tabelas 2 e 3 mostram que o produtor que colheu 600 sacas/ha e recebeu na média do mercado não conseguiu recuperar o que investiu na cultura da batata. Ao contrário, amargou prejuízo nos últimos sete anos. Já os que obtêm produtividade acima de 700 sacas/ha e valor próximo ou superior à média do mercado conseguiram retornos positivos (Tabelas 2 e 3). O melhor retorno, sem dúvida, é para aqueles que conseguem aliar uma maior produtividade com um ágio sobre o preço médio, conseguindo retorno acima de 33% sobre o investimento.

No período analisado, de 2002 a 2008, o bataticultor com produtividade acima da média conseguiu bons rendimentos, mas produtividade apenas não garante retorno positivo no longo prazo. Se todos os produtores obtivessem uma produtividade de 700 sacas/ha na região e todas as demais condições de oferta (área) e demanda permanecessem as mesmas, a maior oferta iria pressionar as cotações e, conseqüentemente, a rentabilidade não seria a mesma. O fato é que, nos últimos sete anos, colher 700 sacas/ha ou mais significava produtividade acima da média da região. Por outro lado, isso também não significa que a produtividade não é um instrumento importante na rentabilidade do setor, ele é uma condição importante para garantir uma rentabilidade positiva, mas não suficiente.

E este é o segredo: perseguir produtividade acima da média – lembrando que, segundo agrônomos de Vargem Grande do Sul, o custo total por hectare não varia muito para se obter 500 sacas/ha ou 800 sacas/ha, já que o pacote tecnológico é semelhante para todos os produtores. O que diferencia a produtividade, reiteramos, é o manejo adequado da cultura.

A comercialização bem feita é outro pilar do resultado positivo. Na opinião de compradores, há um diferencial no preço médio pago pela batata devido principalmente à estrutura de comercialização. Aqueles que são integrados, isto é, possuem beneficiadora de batata e o canal atacadista de venda, conseguem um diferencial nos preços recebidos.

É preciso alertar que muitos produtores de Vargem Grande do Sul estão se endividando e perdendo seu patrimônio por conta de não conseguir recuperar os investimentos com a cultura. É possível que muitos produtores ainda não tenham se dado conta das perdas que vêm sofrendo ao longo dos anos pelo fato de não ter apurado corretamente a saúde financeira do seu empreendimento. Muitos produtores não calculam corretamente seu custo, exercem diversas atividades e podem estar transferindo renda de uma para outra para cobrir os prejuízos com a batata.

Outro ponto importante é desmistificar a máxima que “prejuízo de batata se paga com batata”. Avaliando o fluxo de caixa dos produtores entre 2002 e 2008 (Tabela 3), observamos que esse dito popularizado entre os produtores não é verdadeiro, e que a boa gestão dos recursos e a eficiência na comercialização são a saída para o produtor obter uma boa rentabilidade da cultura.■

Tabela 3. Receita Líquida Operacional da batata na região de Vargem Grande do Sul (SP) por hectare/ano, de acordo com a produtividade entre 2002 e 2008

	500 sc/ha	600 sc/ha	700 sc/ha	800 sc/ha
2002	- R\$ 6.247	- R\$ 2.363	- R\$ 229	R\$ 1.905
2003	- R\$ 8.177	- R\$ 4.679	- R\$ 2.931	- R\$ 1.183
2004	R\$ 2.913	R\$ 8.629	R\$ 12.595	R\$ 16.561
2005	- R\$ 9.987	- R\$ 6.851	- R\$ 5.465	- R\$ 4.079
2006	- R\$ 8.117	- R\$ 4.607	- R\$ 2.847	- R\$ 1.087
2007	- R\$ 1.425	R\$ 3.444	R\$ 6.563	R\$ 9.682
2008	- R\$ 5.902	- R\$ 1.641	R\$ 870	R\$ 3.381
Ganho/perda no período	- R\$ 36.942	- R\$ 8.068	R\$ 8.556	R\$ 25.180