

MATERIAL GRATUITO · PECUÁRIA DE CRIA

Checklist dos 12 ralos financeiros da cria

Doze pontos onde o dinheiro costuma sair da fazenda de cria sem aparecer em lugar nenhum. Cada um com a pergunta que você deve fazer ao seu time, o que a resposta significa e como medir.

É a mesma lista que eu uso na primeira visita a uma fazenda.

Alexandre Rodrigues

FUNDADOR E CONSELHEIRO SÊNIOR

+55 11 9 2563 0272 · contato@direcione.com.br · www.direcione.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Como tirar proveito desta lista

Por que doze e não cem

Toda fazenda de cria tem dezenas de pontos de perda. Estes doze são os que eu encontro com mais frequência, os que pesam mais no custo do bezerro e os que podem ser verificados sem software, sem consultor e sem investimento nenhum — apenas com perguntas certas feitas para quem já sabe a resposta.

Como usar

Percorra a lista com o seu gerente ou capataz ao lado, não sozinho no escritório. Em cada ponto, faça a pergunta exatamente como está escrita e anote a resposta que vier, inclusive quando a resposta for “não sei”. Um “não sei” é informação: indica um ralo que hoje não é sequer mensurável.

A regra dos três

Ao terminar, não tente corrigir os doze. Escolha três: o de maior valor, o mais fácil de medir e o que a sua equipe consegue executar sem briga. Fazenda que tenta consertar tudo ao mesmo tempo não conserta nada, e a equipe aprende que a novidade passa.

O limite deste material

Este checklist trata de gestão e de dinheiro. Ele não substitui veterinário, zootecnista nem engenheiro agrônomo, e nenhum item aqui é recomendação sanitária, nutricional ou reprodutiva. Quando um ponto apontar para uma decisão técnica, chame o profissional da área — com o número na mão, a conversa com ele rende muito mais.

UMA NOTA DE HONESTIDADE

Não existe número universal de referência neste material. Faixas ditas “ideais” variam com região, sistema, raça e clima, e repeti-las sem contexto seria inventar precisão. O que vale é a sua série histórica: o seu número de hoje comparado ao seu número do ano passado.

1

A vaca vazia



A matriz que não emprenhou come, ocupa pasto e exige manejo por doze meses sem entregar nada. É a despesa mais silenciosa da cria, porque não aparece como despesa: aparece como um bezerro que não nasceu.

A PERGUNTA

Na última estação de monta, quantas matrizes foram expostas e quantas ficaram vazias?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Se a resposta vier em percentual redondo e de cabeça, sem registro por lote, o número provavelmente é otimista. Vaca vazia é a categoria que a memória mais subestima, porque ela não morre nem some — ela continua ali, parecendo produtiva.

COMO MEDIR

Conte matrizes expostas e matrizes diagnosticadas prenhes na mesma estação. A diferença é o seu prejuízo em cabeças. Multiplique pelo custo anual de manutenção de uma matriz e você tem o valor em dinheiro.

2

O buraco entre prenhez e desmame



Entre a vaca diagnosticada prenhe e o bezerro desmamado há perda embrionária, aborto, natimorto e mortalidade de bezerro. Fazenda que só acompanha prenhez acredita estar melhor do que está.

A PERGUNTA

Para cada cem matrizes expostas na última estação, quantos bezerros efetivamente chegaram ao desmame?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Esse é o número que realmente paga a conta — não a taxa de prenhez. Uma diferença grande entre os dois indicadores aponta um problema concentrado em alguma fase, e saber em qual é o primeiro passo para chamar o profissional certo.

COMO MEDIR

Bezerros desmamados dividido por matrizes expostas, sempre da mesma estação. Acompanhe o mesmo indicador por três anos: a tendência informa mais do que o valor de um ano só.

3

A matriz que ninguém descarta



A vaca velha, a que falhou duas estações seguidas, a que tem histórico de perder bezerro. Todo mundo sabe quais são. Ninguém tira, porque não existe critério escrito — e sem critério, descarte vira discussão pessoal.

A PERGUNTA

Qual é o critério de descarte escrito da fazenda, e quando ele foi aplicado pela última vez?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Se não houver critério no papel, o descarte acontece por pressão de caixa e não por desempenho: vende-se quando falta dinheiro, e vende-se o que estiver mais perto do curral. O rebanho envelhece sem que ninguém decida envelhecê-lo.

COMO MEDIR

Levante a distribuição de idade das matrizes e quantas falharam em duas estações consecutivas. Depois escreva o critério, aprove com a família e aplique na próxima aparação.

4

O touro ocioso



Touro é ativo caro, com depreciação, manutenção e vida útil curta. Uma relação touro-vaca conservadora demais significa capital parado; um touro sem avaliação significa risco concentrado numa estação inteira.

A PERGUNTA

Quantas matrizes por touro nesta estação, e quando cada touro passou por exame andrológico?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Exame andrológico é a avaliação reprodutiva do reprodutor, feita por veterinário. Sem ele, um touro subfértil pode cobrir um lote inteiro e o prejuízo só aparece no diagnóstico de gestação, quando não há mais tempo de corrigir.

COMO MEDIR

Divida matrizes expostas por touros em serviço e compare com a recomendação do seu veterinário para o seu sistema. Registre a data do último exame de cada reprodutor.

ANOTAÇÕES DA VISITA

5

A monta que nunca termina



Quando o touro fica solto o ano inteiro, o bezerro nasce o ano inteiro. Isso encarece todo o resto: manejo repetido, lote desuniforme, vacinação fracionada e venda sem escala.

A PERGUNTA

Em quantos meses do ano nascem bezerros nesta fazenda?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Quanto mais espalhado o nascimento, mais caro fica cada bezerro — não por causa do animal, mas por causa da operação em torno dele. E lote desuniforme perde preço na venda, porque o comprador paga pela pior cabeça do lote.

COMO MEDIR

Marque no calendário os meses de nascimento do último ciclo. Se a mancha cobrir mais do que quatro meses, há ganho disponível apenas concentrando a estação.

6

O pasto contabilizado como gratuito



Pastagem é ativo que se consome, como uma máquina. Ignorar essa depreciação faz o custo parecer menor do que é e adia a recuperação até o ponto em que ela custa três vezes mais.

A PERGUNTA

Que percentual da área está em degradação hoje, e quanto foi gasto em recuperação nos últimos três anos?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Fazenda que gastou pouco ou nada em recuperação e mantém a lotação não está economizando: está consumindo o ativo e lançando o resultado como lucro. É a forma mais comum de uma operação parecer rentável enquanto encolhe.

COMO MEDIR

Estime a área por estado de conservação e lance uma depreciação anual de pastagem no custo, como se fosse máquina. O agrônomo define a vida útil; a conta é de gestão.

ANOTAÇÕES DA VISITA

7

O seu trabalho, de graça



Na maioria das planilhas de fazenda familiar o dono não aparece na folha. O resultado melhora no papel exatamente pelo valor do trabalho que ele deixou de cobrar.

A PERGUNTA

Quanto custaria contratar alguém para fazer o que você faz na fazenda?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Pró-labore não lançado é a distorção mais comum e a mais perigosa, porque ela esconde o momento em que a operação deixou de remunerar o dono. A fazenda pode estar pagando todas as contas e não estar pagando você.

COMO MEDIR

Estabeleça um valor mensal de pró-labore compatível com o mercado da função e lance-o no custo, mesmo que você não o retire em dinheiro.

8

A terra que ninguém remunera



O capital imobilizado em terra, rebanho e benfeitoria tem custo de oportunidade: é o que esse mesmo patrimônio renderia aplicado em outro lugar, com menos trabalho e menos risco.

A PERGUNTA

Quanto a sua terra renderia por ano se estivesse arrendada para outra pessoa?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Essa é a pergunta mais incômoda da lista e a mais reveladora. Se a atividade entrega menos do que o arrendamento, a fazenda está sendo subsidiada pelo patrimônio — o que pode ser uma escolha legítima, desde que seja uma escolha consciente e não uma surpresa.

COMO MEDIR

Levante o valor de arrendamento praticado na sua região e compare com o resultado anual da atividade. Faça a conta antes de decidir qualquer investimento grande.

ANOTAÇÕES DA VISITA

9

A suplementação sem medida



Sal mineral e suplemento são das maiores linhas de desembolso da cria. Quando o consumo não é medido, não há como saber se o gasto está alto, baixo ou desperdiçado no cocho.

A PERGUNTA

Quantos gramas por cabeça por dia a fazenda está consumindo, medidos — não estimados?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Consumo acima do previsto quase sempre é problema de manejo de cocho, não de animal: cocho mal posicionado, sobra molhada, acesso irregular. Consumo abaixo pode significar que você está pagando por um produto que não chega ao rebanho.

COMO MEDIR

Pese o que entra no cocho e as sobras, divida pelo número de cabeças e pelos dias. Compare com o previsto na formulação. A leitura técnica do desvio é do zootecnista.

10

O animal que sumiu



Mortalidade não registrada, furto e erro de contagem aparecem como uma diferença entre o inventário esperado e o contado. Sem inventário periódico, a diferença nunca aparece — ela apenas some do resultado.

A PERGUNTA

Quando foi o último inventário físico completo do rebanho, e qual foi a diferença para o registro?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Uma fazenda que nunca fecha inventário não sabe quanto tem, e quem não sabe quanto tem não pode saber quanto produziu. Isso inviabiliza qualquer cálculo de custo e qualquer valuation para sucessão ou venda.

COMO MEDIR

Faça a contagem física por categoria ao menos uma vez por ano, em data fixa, e concilie com nascimentos, mortes, compras e vendas do período.

ANOTAÇÕES DA VISITA

11

A novilha que demora a parir



Cada mês a mais até a primeira cria é um mês de custo de manutenção sem receita nenhuma — e o efeito se multiplica, porque atrasa toda a vida produtiva daquela matriz.

A PERGUNTA

Com quantos meses, em média, as suas novilhas parem pela primeira vez?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Idade à primeira cria alta costuma ser sintoma de desenvolvimento insuficiente na recria, o que remete a pasto e a nutrição. É um dos poucos indicadores que ligam diretamente uma decisão de investimento a um retorno mensurável.

COMO MEDIR

Registre a data de nascimento das novilhas e a data do primeiro parto. A média em meses é o seu indicador; acompanhe-o por safra de nascimento.

12

A compra sem escala e sem cotação



Compras fracionadas ao longo do ano, sempre com urgência, sempre com frete próprio e quase sempre com um fornecedor só. Cada compra isolada parece pequena; somadas, costumam ser uma das maiores linhas evitáveis.

A PERGUNTA

Na última compra grande de insumo, quantas cotações foram feitas e quantos fretes foram pagos no ano?

O QUE A RESPOSTA SIGNIFICA

Comprar com pressa é comprar caro. Se a resposta for uma cotação só, o preço não foi negociado — foi aceito. E frete repetido para o mesmo insumo indica ausência de planejamento de compra, não falta de dinheiro.

COMO MEDIR

Monte um calendário anual de necessidade de insumos por época de manejo e exija três cotações acima de um valor que você mesmo definir. Registre o preço pago por unidade para comparar entre compras.

DEPOIS DA LISTA

O que fazer com as respostas

Se você percorreu os doze pontos, tem agora algo que a maioria das fazendas de cria não tem: um mapa das suas perdas, feito com as suas informações, sem consultor e sem custo.

O passo seguinte não é corrigir tudo. É escolher três e transformá-los em rotina — com responsável, periodicidade e um número que seja medido sempre da mesma forma. Sem isso, a lista vira um documento bem-intencionado guardado numa gaveta, que é o destino da maioria dos diagnósticos.

Anote abaixo os três que você escolheu e a quem cabe cada um. Escreva à mão, imprima, deixe visível. Compromisso que não tem nome e data não é compromisso.

OS TRÊS QUE EU ESCOLHI

Ralo	Responsável	Até quando

PRÓXIMO PASSO

Se quiser transformar isso em número

Eu conduzo uma conversa de quinze minutos, em formato de entrevista, na qual fazemos juntos uma primeira estimativa do custo do seu bezerro — com os números que você já tem de cabeça. Sem apresentação e sem compromisso. Se ao final eu achar que você ainda não precisa de consultoria, eu digo isso.

+55 11 9 2563 0272 · contato@direcione.com.br · www.direcione.com.br

A Direcione não vende insumos, não intermedeia compra e venda de gado ou de terra e não recebe comissão de fornecedor. O único pagamento vem do cliente.