

SILVA, L. R.¹; GOTTSCHALL, C. S.²

1. INTRODUÇÃO

A conjuntura atual mostra que a bovinocultura de corte no Sul do país vem perdendo espaço para outras atividades (lavouras agrícolas e reflorestamento), consequência da maior rentabilidade dessas. Um fator de competitividade da gestão que merece uma atenção especial é o planejamento estratégico (Oiagen et al., 2013). Estratégias comerciais para valorização do preço recebido no momento da venda pode ser uma alternativa adicional para incremento da rentabilidade da atividade.

2. OBJETIVO

O presente trabalho teve por objetivo avaliar a variação do preço pago na comercialização de novilhos gordos durante os anos de 2008 a 2012.

3. MATERIAIS E MÉTODOS

Foram tabulados dados da venda de 4.669 animais comercializados no período de 2008 a 2012, oriundos de uma mesma propriedade rural que trabalha com a engorda de novilhos sobre pastagens de inverno e verão. Foram calculados os valores médios de venda recebido por Kg/vivo na comercialização de cada mês e lançados em planilha Excel. Posteriormente, com os dados mensais, foram calculadas médias dos anos. Com esses dados se analisou as variações do preço médio pago mensalmente entre os anos e a média mensal dos 5 anos.

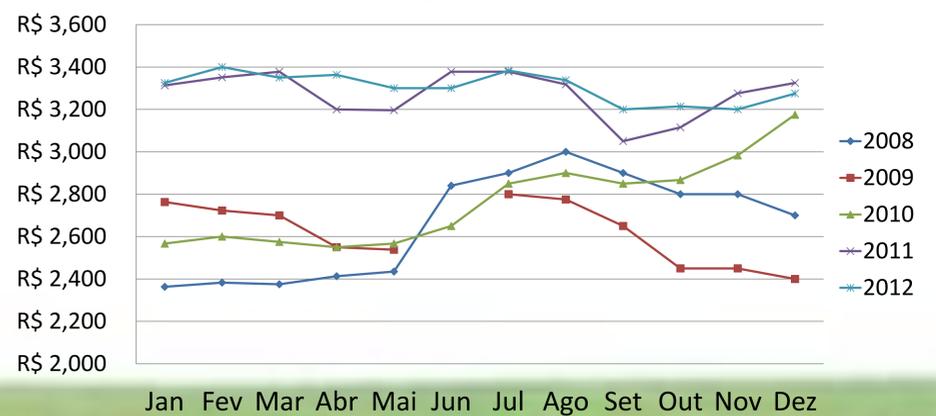
4. RESULTADOS

O mês de menor remuneração recebida foi maio, seguido por abril. Os meses de melhor remuneração recebida foram respectivamente agosto, julho e junho. A diferença de preços entre o mês de maior e menor remuneração (agosto e maio) foi de 9,23%. Foi constatado uma queda acentuada na remuneração no mês de outubro em todos os anos.

Gráfico 1. Médias de preços mensais de 2008 a 2012 por Kg/vivo



Gráfico 2. Comportamento dos preços médios mensal por Kg/vivo de cada ano



5. CONCLUSÕES

Os meses de menor remuneração (abril e maio) coincidiram com o período de safra, onde há engorda de animais em campos naturais e incremento da oferta. Os meses de melhor remuneração (junho/julho/agosto) coincidiram com o inverno, redução da oferta alimentar em campos naturais e de animais gordos. A recorrente desvalorização no preço pago aos animais no mês de outubro é consequência do aumento da oferta de animais pela necessidade de liberação de áreas de pastagem de inverno para o plantio, especialmente de soja. Planejamento e estratégias nutricionais para incrementar as vendas em meses de preços mais favoráveis tanto no primeiro como segundo semestre do ano, podem contribuir para o incremento no valor médio recebido em vendas de animais gordos ao longo do ano. Para isso, o conhecimento das curvas de preço do mercado durante o ano e ao longo dos anos é de suma importância para o planejamento estratégico da empresa.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

OIAGEN, R. P.; BARCELLOS, J. O. J.; CANOZZI, M. E. A. et al. Competitividade inter-regional de sistemas de produção de bovinocultura de corte. *Ciência Rural*. Santa Maria, v.43, n.8, p. 1489-1495, ago, 2013.

1 – Acadêmico de Medicina Veterinária da ULBRA/RS, Bolsista de Iniciação Científica PROBITI/FAPERGS; email: leonardor.s@outlook.com

2 – Med.Vet. DSc. Prof. Faculdade de Medicina Veterinária da ULBRA/RS; email: carlosgott@cpovo.net