

ARMADILHAS DAS CONTAS DO LEITE

*Sebastião Teixeira Gomes*¹

Tenho realizado palestras sobre a economia do leite em diversas regiões do país e, freqüentemente, recebo perguntas muito interessantes. Às vezes, estas parecem mais uma arapuca para pegar o palestrante; entretanto, sempre revelam detalhes de uma realidade, muitas vezes, menosprezadas; daí, a importância dessas perguntas.

Numa palestra que fiz na Bahia, estava dizendo aos produtores da necessidade de reduzir o custo médio (custo por litro) como caminho para aumentar o lucro. Apresentei dados e gráficos para convencê-los de que isso era sempre correto. Após minha apresentação, um produtor fez a seguinte afirmativa: “Eu aumentei o custo médio e o lucro/litro também aumentou”. Ainda sob o impacto do que eu imaginava ser uma armadilha, ele explicou: “Antes, produzia 200 litros por dia, com custo de dezenove centavos por litro. A indústria me pagava vinte e cinco centavos, resultando num lucro de seis centavos por litro de leite. Agora, produzo 300 litros por dia, com custo de vinte e um centavos por litro. A indústria me paga vinte e oito centavos, e obtenho de lucro/litro sete centavos”.

A explicação para essa aparente contradição está no preço do leite. A aplicação do critério de preço base, mais bonificação por volume e qualidade, fez com que cada produtor recebesse um preço diferente. Embora alguns reclamem desse critério, esta é a lei do mercado e não há como revogá-la. Menor custo médio corresponde a maior lucro, somente quando o preço do leite for fixo. Portanto, o produtor baiano estava correto.

Em outra palestra que fiz em São Paulo, dizia sobre a necessidade de aumentar o lucro por litro como caminho de tornar o negócio mais atraente. Aí, um produtor disse: “Eu reduzi o meu lucro/litro e estou mais satisfeito agora”. Para minha surpresa, ele argumentou: “Antes, produzia 400 litros/dia, com lucro de seis centavos por litro, resultando num lucro anual de R\$ 8.760,00. Agora, produzo 600 litros/dia, com lucro de cinco centavos por litro, e o resultado é R\$ 10.950,00 de lucro anual”.

Aqui, a explicação é o volume produzido. O que realmente importa para o produtor não é o lucro por litro, mas o lucro total no ano. Novamente, o produtor paulista estava correto.

Os dados apresentados subsidiam a análise de um tema freqüentemente discutido, que é o do sistema de produção mais indicado. Sendo o lucro total por ano o objetivo principal do produtor, a escolha do sistema tem que ser norteadada por esse objetivo.

¹ Professor Titular da Universidade Federal de Viçosa. Escrito em 07/04/98

Na composição do lucro total, o volume de produção é peça chave. Portanto, não adianta selecionar um sistema de baixo custo médio, se ele tem poucas possibilidades de expansão. Um sistema de produção extensivo, que utiliza poucos insumos, certamente tem baixo custo operacional por litro de leite. Entretanto, sua ampliação para elevados volumes de produção exigiria uma quantidade tão grande de recursos utilizados que ele se torna inviável.

Discussões sobre sistemas de produção de leite mais ou menos intensivos não chegam a um consenso, porque, entre outras coisas, os que defendem sistemas menos intensivos estão mais preocupados com o custo médio, enquanto os que preferem sistemas mais intensivos, com o lucro total. Aí, realmente, não há consenso, e os casos aqui apresentados explicam o porquê. A função da tecnologia é aumentar a produção (via produtividade, é claro), daí a previsão de prevalência e expansão de sistemas mais tecnificados.

Outra maneira de examinar essa mesma questão é por meio da tendência de concentração da produção. Cada vez mais, um número menor de produtores responde por maior volume de produção. Na raiz dessa tendência está a busca do maior lucro total. O que interessa é o valor absoluto, não o relativo. Pouco importa ser eficiente, porém pequeno.