

# De onde vem o lucro da fazenda?

A virada do ano é sempre um momento oportuno para refletir sobre alguns princípios básicos da nossa atividade.

Quem produz o lucro? A raça? A espécie de pastagem? Tudo isso, certamente, contribui para o resultado do ano. No entanto, a explicação principal para o êxito ou insucesso é a capacidade empresarial do(s) proprietários(s) e a eficiência de gestão do administrador da fazenda. Por este motivo, quando minha equipe visita fazendas pela primeira vez, os agrônomos e zootecnistas vão direto ao campo enquanto eu procuro fazer o mapeamento do perfil do dono e do resto das pessoas que operam os animais e as máquinas.

A realidade do Brasil continental é um bom exemplo para demonstrar que existem pelo menos vinte raças (e seus múltiplos opções de cruzamento) e uma dúzia de tipos de graminha que podem dar certo. E não dependo em última instância da qualidade do solo, ou do clima se uma determinada exploração rural dá lucro ou não. Se for assim, não existiriam criadores de Nelore no Rio Grande do Sul e selecionadores de Angus no Mato Grosso. É o modelo de negócio da fazenda e o perfil de empreendedor que fazem a diferença. Os componentes raça, produção vegetal, sistema operacional e clima são elementos variáveis que dependem do rigor do planejamento da atividade e da qualificação e do empenho da equipe composta por dono, administrador, encarregados, tratadores, consultores e (cada vez mais importante) do contador.

Austrália: mais de 2/3 dos produtores operam com empréstimos lastrados em hipotecas. No Brasil menos de 10%.

Nos EUA, na Europa e na Austrália 90% dos proprietários de todo tipo e tamanho de fazenda mora na propriedade. No Brasil mais de metade dos donos de explorações com rebanho acima de 1.000 cabeças moram nos capitais e visitam a fazenda mãos de uma vez por semana.

Critérios para a decisão sobre o sistema produtivo:

1. Estrutura societária e perfil patrimonial [número de pessoas, peso relativo da fazenda no portfólio de ativos]
2. Idade, formação e vocação profissional do sócio-diretor (dono)
3. Nível tecnológico e intensidade de exploração (capital de giro)
4. Capacidade de (re-) investimento em modernização e expansão da atividade

Primeiro passo após discussão familiar: Diagnóstico da fazenda com potencialidades e limitações e definição de alternativos dentro de cenários globais do mercado (custos e preços). Segundo passo definir a necessidade de capacitação dos responsáveis e da equipe. Terceiro passo procurar parcerias com fornecedores, outros pecuaristas com perfil semelhante e frigoríficos para definir um plano plurianual de negócio.

Lembrete, numa fazenda de ciclo completo o tempo de reação a iniciativas de mudança chega facilmente a 5 anos entre a decisão sobre o manejo reprodutivo e a venda do boi gordo que resulta dessa decisão. Ou seja, o que decide nessa final do ano produzirá efeito em 2014. Já pensou?

Referência/Enquadramento: - Preço mais baixo de 2006 e/ou 2007 e 2008 (salto)

- Custo do adubo nos mesmos meses

- Oscilação Dólar em 90 dias (1,53 a 2,42)

Além das tecnologias de manejo de pasto, manejo animal e manejo sanitário o produtor precisa adquirir novas habilidades de gerenciar seu negócio (gestão de custos, novos formatos comerciais e gestão de risco) se não a agropecuária se torna uma atividade especulativa (sem travar custos e preços) e entre no patamar de risco da agricultura.