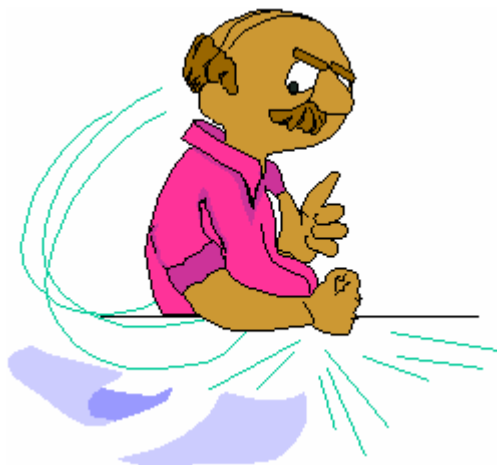


18 anos depois como está trabalhando a maioria dos produtores rurais no Brasil?

Planejamento, controle de custos e a análise do mercado são ferramentas indispensáveis para o sucesso do produtor rural na sua atividade.



*Muitos produtores rurais são entusiastas, ávidos por conhecimento, frequentam diversos encontros técnicos, têm a mente aberta e são corajosos para adotar novas tecnologias. Porém até estes, ***frequentemente, cometem um erro que os levam a se sentir frustrados, eles esquecem de definir onde querem chegar, desperdiçam recursos e energias na direção errada, porém fazendo o que acham mais certo. Balizam suas atitudes e ações conforme vão surgindo às necessidades, gastam 100 % do seu tempo na solução dos problemas do hoje, não tendo tempo para planejar o futuro.***

Todo empresário rural deve definir primeiro aonde ele quer chegar e como fazer para alcançar seus objetivos. Por isso o planejamento das atividades é a pedra fundamental para nortear as ações do produtor. Planejamento não é só pensar o que vai se fazer amanhã ou nos próximos meses, ele engloba desde os objetivos a serem alcançados, como fazer para alcançá-los, quanto de recursos financeiros será utilizado, quanto de recursos deverá ser obtido, como vamos fazer para obtê-los, que ferramentas de controle vamos utilizar para medir se tudo está andando como planejado e como implementar as necessidades de alteração no planejado a fim de atingir os objetivos almejados.

Sabemos, também, que o produtor está mais preocupado em acompanhar os indicadores de produtividade, em incorporar novas tecnologias, do que em realizar um acompanhamento de rentabilidade, até porque geralmente seu dia a dia é mais ligado aos aspectos da produção. Isso faz com que grande parte dos empresários rurais acabe controlando apenas o fluxo de caixa, na sua forma básica, o extrato da sua conta corrente no banco, efetuando, corriqueiramente, operações “mata-mata”, isto é, vai vendendo seu produto conforme sua necessidade bancária. Neste caso, muitas vezes ocorre o empobrecimento do produtor, que gradualmente, vai perdendo a capacidade de investir, sucateando seus bens de produção, sem ter como descobrir as causas do seu lento fracasso na atividade.

Entre os que controlam os dados financeiros, índices e os investimentos, é comum os que acabam não sabendo tomar decisões a partir dos dados, especialmente pelo fato de não estarem preparados para elaborar e avaliar um relatório financeiro. De nada adianta coletar os dados se não serão tomadas decisões a partir dos mesmos, como dizem: “O papel aceita tudo”.

As finanças devem ser vistas como o alimento da empresa. Elas devem ser aplicadas nos lugares onde a empresa quer crescer, não podem ser desperdiçadas em atividades onde o “achismo”, e não o planejamento, é a mola percursora da atividade. Se as finanças

forem usadas apenas como um instrumento de controle, a empresa nunca poderá florescer.



O controle financeiro da empresa rural, portanto, não deve ser usado apenas como relato histórico da saúde financeira da empresa, dever ser essencialmente aplicado nas tomadas de decisão, porém, a complexidade dos cálculos (dos custos de produção) recomenda forte interação entre o técnico que está determinando os custos, com o produtor, na busca de uma interpretação dos resultados que mais se aproxima da realidade. Sem este cuidado, é bem provável que o técnico encontre um elevado custo de produção, enquanto para o produtor a atividade vai muito bem, ou vice-versa.

O produtor que não procurar seguir um planejamento das suas atividades, não controlar os custos e não tomar decisões fundamentadas nos dados levantados, provavelmente não sobreviverá na atividade.

Mas como definir os objetivos da empresa, qual o fator mais importante para a tomada de decisão? A resposta é simples: O Mercado.

De que adianta um excelente planejamento e um eficiente controle financeiro se não soubermos para onde encaminharmos nossos esforços. O produtor tem que aprender a produzir o que ele será competitivo para comercializar, às vezes até, diminuindo a sua produção, porém diminuindo ainda mais os seus custos pelo aumento da produtividade. Deve saber manejar os estoques, principalmente porque, tanto o consumo, como os preços dos produtos são influenciados pelas épocas de safra e entressafra e pelo clima. Tem que ficar atento ao que acontece no mundo. Há poucos anos atrás o produtor competia com seu vizinho, agora compete com outros países.

Claro que isso tudo que foi dito requer conhecimento técnico, dedicação e habilidade em administrar. Poucas pessoas conseguem fazer tudo isso, por mais que achem que conseguem, surge daí a necessidade do produtor de se assessorar de profissionais que possam participar de uma ou mais etapas produtivas da sua atividade. Ele tem que descobrir onde está sua dificuldade, o que ele ainda não consegue fazer, ou até mesmo deixar que, profissionais preparados para isso, apontem suas necessidades.

Nos últimos anos o trabalho para um gerenciamento da empresa rural triplicou silenciosamente, tanto em quantidade como em qualidade, e o produtor continuou sozinho ou com mesmo número de pessoas participantes da administração da empresa.



Por isso a utilização de empresas ou profissionais de consultoria não deve ser encarada como uma intromissão ou como pessoas querendo ensinar “a roda” para o produtor, deve sim, ser encarada, com essencial para bom andamento das atividades da empresa e em última análise como mais uma opinião para ajudar o produtor na tomada de decisão.

@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@

E o que tem esse artigo a ver com o título, está me perguntando o leitor? Antes de eu responder gostaria de perguntar se você conhece algum produtor que se encontra na situação que está em negrito (com asterisco) lá no primeiro parágrafo? Conhece? Muitos, poucos, nenhum?

Ao resolver reproduzir esse artigo aqui o fiz com a intenção de trazer o leitor e ao agropecuarista a refletirem no seu negócio, **já que esse artigo foi escrito por mim no ano de 2000**, isso não escrevi errado, há 18 anos atrás. E, se sua resposta foi muitos, o convido a refletir o que está errado na atividade, postando seu comentário. Sintam-se a vontade.

Fernando Lopa
CEO

WEBRURAL Consultoria Agropecuária
www.webrural.com.br

