



NUTRIÇÃO, COMPORTAMENTO E BEM-ESTAR

André G. Cintra (MV, Prof. Esp.)

Autor dos livros "Alimentação Equina: Nutrição, Saúde e Bem-estar" e "O cavalo: Características, Manejo e Alimentação" e coautor do livro "Manual de Gerenciamento Equestre: Textos, Tabelas e Planilhas"

Contato: agcintra@gmail.com • Site: www.andrecintra.vet.br • Instagram: [@andregcintra](https://www.instagram.com/andregcintra) • YouTube: [André G. Cintra](https://www.youtube.com/andregcintra)



FOTO: CAMILLA CINTRA

Um Haras é uma empresa (ou deveria ser...)

Um dos grandes problemas que observo em diversos haras, hípicas ou centros de treinamento é o grande déficit financeiro que norteia a maioria das criações de cavalos, quer sejam grandes ou pequenas.

Na Revisão do Estudo do Complexo Agronegócio Cavalo (Lima e Cintra, 2016), o complexo do Agronegócio Cavalo no Brasil movimenta próximo de 16 bilhões de reais (em valores atuais, próximo de 23 bilhões), com cerca de 640.000 empregos diretos e 3,2 milhões de empregos indiretos.

Como pode então um setor que movimenta tantas cifras ter problemas tão graves a ponto de ser comum o ditado: "*a melhor forma de se ficar rico é criando cavalos. Deve-se trabalhar a vida toda, ganhar muito dinheiro, ficar milionário. Então, vai-se criar cavalos, perde-se muito dinheiro e fica-se rico*". Ou ainda: "*a melhor forma de se fazer uma pequena fortuna com cavalos é começando com uma grande fortuna*".

Infelizmente, essa máxima é válida para a imensa maioria das propriedades brasileiras, em que o desperdício, a má gestão

administrativa, a falta de foco no negócio e a péssima visão empresarial de muitos no setor levam ao constante prejuízo de um haras ou centro hípico.

O mais curioso nesse setor é que o que sempre observamos são empresários de sucesso em seus empreendimentos urbanos não conseguirem o mesmo sucesso no ramo equestre. Isso leva a paradigmas do tipo: criar cavalos é prejuízo certo. E exatamente a quebra de paradigmas, a profissionalização do setor, a seriedade de um empreendimento são os principais dogmas que devem ser seguidos para um sucesso nessa empreitada.

É certo que muitos empreendimentos equestres não são e jamais serão fonte de lucro que garanta uma vida tranquila na velhice. Mas daí a ser um rombo nas contas mensais é outra história.

Se grande parte dos criadores de cavalos e proprietários de centros hípicos é de empresários de sucesso, por que isso não se reflete no empreendimento equestre?

A resposta deve ser dada em duas partes:

A primeira afirma que é porque não aplicam os modelos de gestão de sua empresa no empreendimento rural.

A segunda afirma que aplicam responsabilidades da gestão de sua empresa ao empreendimento rural, mas isso somente pode ser feito se a primeira parte for cumprida.

Vamos explicar parte por parte.

Se os empresários urbanos aplicassem o modelo de gestão empresarial de sucesso em sua empresa rural, seria meio caminho rumo ao sucesso. Mas, curiosamente, talvez por simplesmente enxergarem o modelo rural como apenas um local de lazer, não o fazem, estando desta forma fadados ao fracasso. Como qualquer negócio urbano, uma propriedade rural, qualquer que seja seu tamanho, deverá ter um controle de gestão empresarial para que, no mínimo, possa cobrir seus custos e empatar todo final de mês, de modo que o lazer ao menos não tenha custo algum.

Na segunda parte, os empresários exigem de seus funcionários responsabilidades, assim como no modelo de gestão de sua empresa, porém essas responsabilidades não são compatíveis com o nível educacional daquele funcionário. Quantos empresários buscam algum tipo de nível educacional compatível com determinada função no funcionário rural? Ora, para simplesmente pegar numa enxada não precisa de nível secundário. Isso é correto, mas para cuidar de um cavalo, muitas vezes de valor financeiro muito elevado, não será interessante ter alguém de nível compatível? Claro que não estamos falando de contratar universitários para limpar baia de cavalo, mas sim de ter responsáveis com nível adequado e de promover situações que visem aprimorar sempre a mão de obra pouco qualificada que cuida e zela por nossos animais.

Inúmeras vezes vemos gerentes de haras que mal sabem

escrever, quiçá ler algo e interpretar de forma adequada as instruções para que o animal possa ter o melhor tipo de vida. Muitas vezes, o funcionário não tem noções de higiene pessoal, então por que limpar a baia e o cocho do cavalo diariamente? Essa mão de obra é que deve ser refutada, ou melhor, qualificada, para que possa exercer adequadamente suas funções e cobrada por elas, de forma que o resultado seja um empreendimento de sucesso, com baixo custo.

Implantação da Gestão de Empresa no Empreendimento Rural Equestre

Um dos passos mais importantes no caso de um empreendimento, qualquer que seja, é conhecer bem o que se pretende fazer.

Ao se escolher uma atividade urbana, em geral opta-se por aquela de que se goste mais ou que seja mais rentável.



FOTO: CAMILLA CINTRA

“O cavalo é um animal apaixonante, que respeita muito a convivência com o homem, desde que suas necessidades reais sejam respeitadas.”

A opção pela criação de cavalos ou abrir um centro hípico, em geral, está muito associada à paixão na imensa maioria dos casos. E sempre se diz que "a paixão cega o homem".

E aqui é que mora o perigo.

Ao se gerir um negócio, é de bom alvitre amar o que se faz. Tudo que é feito com amor é mais bem feito. Esse amor,

porém, deve se limitar à convivência e ao respeito para com os cavalos e não ao gerenciamento administrativo, que deve ser o mais profissional possível.

O cavalo é um animal apaixonante, que respeita muito a convivência com o homem, desde que suas necessidades reais sejam respeitadas. Não exige nada mais além de carinho, alimento e respeito às suas condições naturais.

Então, esse é o primeiro passo a ser dado. Quando da abertura de um haras ou centro hípico, deve-se realizar um projeto para o cavalo e não para o homem, ou somente para este.

O homem é um bicho muito exigente, gosta de luxos muitas vezes desnecessários, gasta no que não deveria ao invés de investir no fundamental.

Dessa forma, como não podemos exigir que a paixão seja associada à razão e ao conhecimento e não podemos nem devemos alijar os apaixonados desse contato com o cavalo, então devemos alertá-los a buscarem apoio naqueles que sejam movidos pela razão e tenham conhecimentos suficientes e confiáveis para uma orientação.

Por que o empresário de sucesso no meio urbano, quando necessita de apoio diário ao uso correto de computador, busca conselhos de um especialista em informática e ao mesmo tempo não

o faz quando está lidando com um empreendimento rural? Muitas vezes prefere deixar o atendimento, diagnóstico e tratamento nas mãos do tratador ou peão e só chamar um atendimento profissional quando tudo o mais de caseiro não funcionou. E aí o prejuízo pode ser grande demais.

A resposta sempre dada é que o custo é elevado. Pois bem, um bom profissional do setor não é um custo, mas um investimento. Farão com que os gastos sejam realmente voltados para a necessidade do cavalo e esse deve ser o foco do empreendimento. Como já citado, o cavalo não tem uma necessidade de luxo, mas sim o homem, portanto, os investimentos para o cavalo podem ser simples e funcionais, otimizando os gastos de forma que não se tornem um encargo.

Mas atenção: não se pode esperar que um único profis-



FOTO: CAMILLA CINTRA

“Se quiser projetar um centro equestre, deve-se buscar um arquiteto ou engenheiro aliado a um profissional competente do setor equestre. Esse profissional deverá estar preocupado com o bem-estar do animal e não apenas com a beleza das instalações.”

sional do ramo equestre tenha todas as informações de que se necessita. Devem-se buscar especialistas em cada área, assim como em qualquer empresa urbana.

Se quiser projetar um centro equestre, deve-se buscar um arquiteto ou engenheiro aliado a um profissional competente do setor equestre. Esse profissional deverá estar preocupado com o bem-estar do animal e não apenas com a beleza das instalações.

Nas etapas seguintes, isso também deve ser feito.

Se quiser formar pastagens ou capineiras, um engenheiro agrônomo deve ser consultado.

Mas muita atenção na escolha desses profissionais. Infelizmente, o mercado equestre está cheio de enganadores, aproveitadores, que vivem à custa de inocentes endinheirados que caem em suas malhas. Cabe aqui o alerta a quem for montar sua empresa rural: que o faça como uma empresa urbana, busque informações sobre o profissional que está sendo contratado, desde a montagem do haras até a aquisição dos animais.

Para se ter uma ideia da importância de um profissional competente desde a implantação do haras, já vi propriedades nas quais o empresário que as adquiriu achou-as muito desuniformes, pois a região era montanhosa. Então, contratou uma empresa de

terraplanagem e nivelou o terreno o máximo possível. Ficou uma beleza em termos topográficos, mas a qualidade da terra para plantio foi para o espaço. E ainda, após isso, o proprietário aproveitou a máquina e arrou toda a terra e sem uma análise prévia e nenhuma adubação correta plantou coast-cross, que demorou dois anos para brotar e, após mais um ano, não havia mais pasto para os animais. E quanto foi gasto nessa empreitada? E quanto não poderia ser economizado fazendo-se do jeito certo?

Um dos problemas que também ocorrem nessa área é a falta de foco no que se deseja fazer e de como se quer fazer. O ideal será sempre definir, assim como em um plano de negócios de qualquer empresa urbana, qual a missão, os objetivos e as metas da empresa rural, além, é claro, dos produtos que

terei para vender (se são somente oriundos da criação, ou alojamento, escola de equitação, treinamento, etc.).

Dessa forma, o primeiro passo, mesmo antes de se iniciar o projeto de instalação de uma propriedade equestre, é definir qual o meu tipo de negócio equestre: terei um haras ou um centro hípico?

Se um haras, qual a raça de cavalos? Tenho acesso aos criadores dessa raça? Tenho acesso a informações fáceis sobre essa raça? Estou em local de fácil acesso a exposições e eventos ligados à raça? Tenho mão de obra disponível para minha criação, quer seja técnica ou braçal?

Se for um centro hípico, qual a atividade esportiva principal? É compatível com a demanda local/regional? Tenho mão de obra disponível para o manejo adequado, quer seja técnica ou braçal?

Muitos centros hípicos fecham as portas por estarem localizados em região cuja demanda pela atividade equestre do proprietário não é compatível com as necessidades da região. E esse é um conceito básico de qualquer empresa: demanda pelo seu produto. Tenho que ter um foco principal em meu negócio, pois é quase impossível realizar três ou quatro atividades paralelas dentro de uma mesma empresa e ser vitorioso em todas elas.

Dessa forma, as atividades em que tendo ao fracasso são passíveis de engolir o sucesso das outras.

Dessa forma, a primeira pergunta a ser feita é: o que quero e o que espero de meu empreendimento rural?

Os objetivos e as metas são o ponto final a que desejo chegar. E, por fim, os produtos que teremos a oferecer ao mercado. Se for um haras de criação, provavelmente teremos potros novos, cavalos, coberturas de garanhões, sêmen, etc. Se for um centro hípico, poderemos ter aulas de equitação, alojamento, treinamento, etc.

Ainda fazendo parte dessa linha de raciocínio, devemos ter em mente a estratégia a ser utilizada para divulgação, venda e comercialização dos produtos produzidos. Afinal, o consumidor somente compra aquilo que sabe que está à venda. Devemos atingir o maior público possível, com o menor custo, otimizando ao máximo os recursos disponíveis.

E, por fim, fazer planilhas de custos e investimentos, de entradas de recursos e custos fixos e variáveis, como em qualquer empreendimento, para se ter uma real visão do meu negócio.

E fica a pergunta: quantos utilizam essas estratégias? Depois reclamam que só dá prejuízo. Como podem esperar lucro de algo que não foi bem planejado? Planejamento é fundamental em qualquer empreendimento, isso é o ponto de partida em qualquer curso básico de administração. Ao se finalizar a implantação do centro equestre, a contratação de equipe competente é fundamental.

Uma equipe competente, e isso qualquer empresário urbano sabe, faz com que a empresa funcione adequadamente, com a produção sendo equacionada conforme a demanda, sem problemas que ocasionem qualquer interrupção ou gasto extra.

Claro que a criação de cavalos não é matemática, mas pode ser equacionada de forma que tenha os menores problemas possíveis. E menores problemas significam menores gastos.

Uma gestão empresarial equestre exige que se tenha um quadro mínimo de funcionários e que estes sejam capacitados para a função desejada. E esse é mais um problema.

Primeira mão de obra: o gerente do haras. Deve ser visto como o vice-presidente ou o gerente geral de sua empresa. Portanto, deve ter como características:

- Conhecimentos mínimos de tudo aquilo que cerca o empreendimento.
- Ser de confiança incontestável.
- Estar disposto a trabalhar de forma empreendedora, como se o negócio fosse dele.
- Saber comandar uma equipe.
- Estar sempre aberto a discussões sobre o que é melhor para os animais, aberto a inovações e a adquirir novos conhecimentos.

Analisando cada uma e explicando-as:

1. Conhecimentos mínimos de tudo aquilo que cerca o empreendimento: estaremos lidando com cavalos, ser vivo que não exige qualquer cuidado especial em seu dia a dia, mas apenas respeito à sua natureza herbívora, sociária e tranquila. Dessa forma, o gerente deve saber a melhor maneira de lidar com esse animal, procurando conhecê-lo a fundo, individualmente e como um todo. Nesses últimos anos, estudou-se a fundo o comportamento do cavalo para entendê-lo melhor. Portanto, técnicas de manejo e instalações devem ser revistas para serem adaptadas a essas novas metodologias de manejo mais adequadas ao bem-estar equestre. Além disso, o gerente deve ter noções de administração, contabilidade e comunicação.

“Muitos centros hípicos fecham as portas por estarem localizados em região cuja demanda pela atividade equestre do proprietário não é compatível com as necessidades da região.”



FOTO: CAMILLA CINTRA

Não pode ter medo nem preguiça de escrever e anotar diariamente as ocorrências, quaisquer que sejam, e contabilizar todos os gastos para que se saiba para onde está indo o dinheiro e em que e como se pode diminuir esses gastos.

2. Ser de confiança incontestável: por motivos óbvios, assim como em qualquer empresa urbana, a confiança é o que faz o sucesso do empreendimento. Infelizmente, no meio equestre muitos profissionais do setor, se é que podem ser chamados assim, não fazem jus a essa confiança, procurando sempre tirar o melhor proveito para si; entretanto, muitas vezes o culpado é o próprio dono, que não se preocupa em fiscalizar e contabilizar tudo o que é feito em sua empresa rural, simplesmente porque é seu lugar de recreio. Mas então não pode ser uma empresa rural equestre.

3. Estar disposto a trabalhar de forma empreendedora como se o negócio fosse dele: no meio urbano chamamos de "vestir a camisa da empresa"; por que não fazer o mesmo no meio rural? Existem muitos funcionários que tratam os animais como se fossem seus, vibram quando eles ganham, sofrem quando perdem ou quando estão doentes e assim por diante. Esse deve ser o perfil desejado para um bom gerente, pois estará em busca sempre do melhor. Mas atenção para que tenha consciência de que a otimização dos custos faz parte do melhor para o empreendimento.

4. Saber comandar uma equipe: por motivos óbvios, afinal deverá liderar diversos funcionários. E aqui cabe uma importante atenção. Um bom gerente não é aquele que faz de tudo, mas aquele que sabe fazer de tudo e coordenar os trabalhos para que os outros o façam bem feito. Como em qualquer negócio, se o gerente fizer todo o trabalho, para que servirão os outros funcionários? Além disso, certamente se fizer todo o trabalho, nenhum trabalho será bem feito.

5. Estar sempre aberto a discussões sobre o que é melhor para os animais, aberto a inovações e a adquirir novos conhecimentos: este, em geral, é um dos grandes problemas da mão de obra equestre em qualquer nível. A grande maioria dos funcionários que trabalha com cavalos aprendeu o ofício de criança e muitos não são abertos a inovações. No século XXI, novas pesquisas são feitas a cada dia, trazendo novos e modernos conceitos que visam melhoria no manejo e melhores resultados no desempenho do animal. A quebra de paradigmas deve estar na mente de todos. O simples fato de um determinado conceito ter vindo de pai para filho não o torna verdadeiro. E o meio equestre está cheio desses conceitos arcaicos que não trazem benefício algum.

Se o gerente não tiver essas características, como poderá levar em frente o empreendimento? A pergunta seguinte é: seu gerente possui essas características?

E seus outros funcionários? A mão de obra braçal? Ao menos devem ser de confiança incontestável e abertos a inovações, afinal são eles que colocarão em prática qualquer atitude inovadora a ser tomada na rotina diária. E compete ao gerente e proprietário se preocupar com a constante qualificação desta mão de obra, o que normalmente não o fazem no

meio rural, pois "se o fizerem o vizinho vem e rouba o empregado"; então isso acaba se tornando desculpa para nunca qualificar seus funcionários como ele os faz na empresa urbana. Consequentemente, há baixa produtividade e maiores problemas; há maiores gastos e prejuízo.

Um dos grandes problemas em se ter essa mão de obra qualificada são os salários pagos. Em geral, espera-se muito de alguém que, muitas vezes, não tem qualificação adequada e nem recebe salário compensador.

Mas aí, dirão todos, se pagarmos regamente teremos problemas de custo elevado e o negócio jamais será rentável. Isso é meia verdade. Tanto a contratação de mão de obra qualificada, assim como qualificar a mão de obra como um todo e ter uma assessoria independente nas áreas veterinária, zootécnica e agrônômica, devem ser encaradas como investimentos. Esses investimentos devem ter como objetivo a economia inteligente da alimentação, do manejo, dos medicamentos, do uso dos materiais da rotina diária, da otimização da área e dos materiais existentes.

Mão de obra pouco qualificada causa problemas de saúde nos animais, elevando os gastos com medicamentos e a queda no desempenho e, consequentemente, queda nos preços dos animais. Se os animais têm seu preço reduzido, a principal fonte de renda do negócio está fora do mercado. Isso quando conseguem sobreviver ao mau manejo.

Como exemplo, cita-se a mais temida das enfermidades que acometem os equinos: a síndrome cólica, afecção que mais mata cavalos no mundo.

Pode-se afirmar que pelo menos 95% das cólicas são ocasionadas por erros de manejo. Cólicas leves têm gastos com atendimento veterinário, deslocamento e medicamentos, levando a um custo mínimo de R\$ 1.000,00. Cólicas de vários dias podem ter essa conta dobrada ou mesmo triplicada. Se for caso cirúrgico então, melhor nem contabilizar, sem contar que grande parte das cólicas leva ao óbito, elevando ainda mais o prejuízo. E então, se apenas com um acerto no manejo podemos praticamente eliminar esse grande mal, vale a pena investir em quem saiba como fazê-lo. Portanto, uma mão de obra qualificada interna e externa trará uma economia muito grande ao centro equestre.

REFERÊNCIA:

1. LIMA, ROBERTO ARRUDA DE SOUZA; CINTRA, ANDRÉ GALVÃO. **Revisão do Estudo do Complexo Agronegócio Cavalos**. MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento). Brasília, 2016. Disponível em www.andre.cintra.vet.br.

