

Corretor de gado? Não, muito caro

Genética, Mercado | 10 de Fevereiro de 2017

Por Fernando Furtado Velloso
Assessoria Agropecuária FFVelloso & Dimas Rocha

Meus cumprimentos amigos leitores: 2017 já está rodando e aproveito este espaço para saudar a todos e agradecer a parceria em 2016. Início nesta coluna o meu quinto ano como colaborador de AG – A Revista do Criador. Tem sido uma ótima experiência trocar ideias e conviver com vocês. Vamos por mais! Dedico este texto para pensarmos um pouco na atuação e função de um profissional da pecuária: o corretor de gado.

O profissional dedicado à comercialização de gado tem para alguns imagem e conceito um pouco injustos. Na tentativa de desqualificar (ou baratear) os serviços desses “agentes comerciais” muitos reduzem a importância do seu trabalho e até usam expressões pejorativas à função. Alguns os chamam de “picaretas” ou “briquete” de gado, etc. Não uso dessas denominações por não concordar com elas. Considero os corretores e demais envolvidos com a compra/venda de gado profissionais importantes e necessários. Produzimos para vender e se os negócios não ocorrerem no tempo ou valor que planejamos, temos um grande problema.

No RS, e creio que no resto Brasil também, onde existe pecuária, existe gente dedicada à comercialização. Desde o corretor que trabalha sozinho, o comprador de gado gordo (frigorífico), passando pelos Escritórios Rurais, até as grandes Leiloeiras, formam um grupo importante que contribui muito para a dinâmica dos negócios rurais e que agrupo em “agentes comerciais”.

Por que contratar um agente comercial?

As justificativas para buscar apoio no agente comercial são várias.

Na compra de gado: o acesso a maior número de lotes de animais à venda (oportunidades), a disponibilidade de revisões pelo agente com a produção de imagens do produto (fotos e vídeos), a busca pelo produto específico conforme especificações (raça, cruzamento, peso, etc.), a organização dos fretes, o acompanhamento ou a realização do carregamento, da pesagem, da organização de documentos necessários (exames, notas fiscais, guias de trânsito, etc.).

Na venda: para o menor tempo na colocação de lotes de gado de reposição para outros produtores, para a mais rápida entrada de lotes de gado gordo nos frigoríficos, para contar com o suporte do agente nos eventuais problemas decorrentes da comercialização, pagamentos, etc.

Enfim, são várias as áreas de trabalho e atribuições do agente comercial. O tempo demandado para realizar negócios com animais pode ser muito grande e o trabalho do agente pode reduzir sobremaneira o tempo e o envolvimento com essa atividade. Os benefícios da relação de longo prazo com os agentes comerciais são acumulativos e desenvolvemos uma rede de trabalho e negócios importante para a nossa atividade.

Atuando de forma complementar e integrada ao trabalho dos agentes comerciais estão profissionais (normalmente veterinários) que realizam assessoria técnica a produtores na comercialização de animais. Essas assessorias participam, principalmente, em negócios mais especializados como: formação e estruturação de um rebanho em um empreendimento novo, na liquidação de um rebanho por venda ou sucessão e, na área de reprodutores e gado de seleção (plantéis), para que as aquisições estejam alinhadas com os objetivos técnicos da propriedade. Outra frente de trabalho são assessorias que representam os proprietários, pois alguns pecuaristas são investidores de outros ramos, dispendo de muito pouco tempo para atividade rural e também menor experiência.

Imagem e organização de classe

Talvez a falta de maior organização ou representação como classe profissional e empresarial prejudique a imagem do agente comercial.

No caso específico dos remates do RS, temos o trabalho do Sindiler (Sindicato dos Leiloeiros Rurais do RS), que além de representar os profissionais da área, também tabula e divulga informações do mercado de leilões de animais no estado, contemplando a temporada de primavera (touro) e a temporada de venda de terneiros (outono e primavera). Assim, presta um importante serviço para o setor, porém, restrito aos negócios realizados no ambiente de leilões.

Para os corretores ou escritório rurais, creio que não exista uma entidade forte que os represente e os organize como classe. No Uruguai, temos um bom exemplo ou modelo que é a ACG (Asociación de Consignatarios de Ganado). Essa entidade promove, valoriza e orienta os trabalhos do agente comercial e regulamenta a remuneração dos serviços (comissões) para diferentes categorias animais e destinos (entre produtores, gado gordo, exportação, etc.). Assim, é dada maior legitimidade e transparência à prestação de serviços. Toda informação é pública e disponível na página da ACG: www.acg.com.uy.

Como um serviço ao setor pecuário, a ACG publica diversos relatórios sobre o mercado do gado: informes semanais do preço do gado de reposição e gordo, com séries históricas, variações, etc. Com circulação mensal, é ainda publicada uma revista denominada “Negocios Rurales” encartada de forma gratuita no jornal El País. Creio que a experiência dessa entidade pode ser bem aproveitada para discussões da classe “agentes comerciais”.

O trabalho que nossa empresa presta de assessoria a pecuaristas conta com o apoio de alguns “agentes comerciais” rotineiramente. Valorizamos muito os serviços e o apoio recebidos por esses profissionais, pois compreendemos o nível de envolvimento e responsabilidade com os resultados que eles têm e trabalhamos em verdadeira parceria, palavrinha tão desgastada recentemente.

Aos mais críticos e descrentes em relação aos custos desses serviços e da seriedade das pessoas envolvidas, observem que muitas empresas e profissionais estão nesse ramo por mais de 10, 15, 25 anos. Se os serviços não fossem válidos e seu valor não fosse entregue, teriam mudado de atividade ou o mercado já os teria “depurado”. Se já é o seu caso, em 2017 considere estabelecer uma melhor relação com o agente comercial da sua região.

* Publicado na coluna Do Pasto ao Prato, Revista AG (Fevereiro 2017)



CORRETOR DE GADO? NÃO, MUITO CARO



Fernando Velloso é médico-veterinário e sócio-proprietário da Assessoria Agropecuária FF Velloso & Diniz Rocha
—www.assessoriaagropecuaria.com.br—

Meus cumprimentos amigos leitores: 2017 já está rodando e aproveite este espaço para saudar a todos e agradecer a parceria em 2016. Início nesta coluna o meu quinto ano como colaborador de **AG – A Revista do Criador**. Tem sido uma ótima experiência trocar ideias e conviver com vocês. Vamos por mais! Dedico este texto para pensarmos um pouco na atuação e função de um profissional da pecuária: o corretor de gado.

O profissional dedicado à comercialização de gado tem para alguns imagem e conceito um pouco injustos. Na tentativa de desqualificar (ou baratear) os serviços desses “agentes comerciais” muitos reduzem a importância do seu trabalho e até usam expressões pejorativas à função. Alguns os chamam de “picaretas” ou “brique” de gado, etc. Não uso dessas denominações por não concordar com elas. Considero os corretores e demais envolvidos com a compra/venda de gado profissionais importantes e necessários. Produzimos para vender e se os negócios não ocorrerem no tempo ou valor que planejamos, temos um grande problema.

No RS, é creio que no resto Brasil também, onde existe pecuária, existe gente dedicada à comercialização. Desde o corretor que trabalha sozinho, o comprador de gado gordo (frigorífico), passando pelos Escritórios Rurais, até as grandes Leiloeiras, formam um grupo importante que contribui muito para a dinâmica dos negócios rurais e que agrupo em “agentes comerciais”.

Por que contratar um agente comercial?

As justificativas para buscar apoio no agente comercial são várias.

Na compra de gado: o acesso a maior número de lotes de animais à venda (oportunidades), a disponibilidade de revisões pelo agente com a produção de imagens do produto (fotos e vídeos), a busca pelo produto específico conforme especificações (raça, cruzamento, peso, etc.), a organização dos fretes, o acompanhamento ou a realização do carregamento, da pesagem, da organização de documentos necessários (exames, notas fiscais, guias de trânsito, etc.).

Na venda: para o menor tempo na colocação de lotes de gado de reposição para outros produtores, para a mais rápida entrada de lotes de gado gordo nos frigoríficos, para contar com o suporte do agente nos eventuais problemas decorrentes da comercialização, pagamentos, etc.

Enfim, são várias as áreas de trabalho e atribuições do agente comercial. O tempo demandado para realizar negócios com animais pode ser muito grande e o trabalho do agente pode reduzir sobremaneira o tempo e o envolvimento com essa atividade. Os benefícios da relação de longo prazo com os agentes comerciais são acumulativos e desenvolvemos uma rede de trabalho e negócios importante para a nossa atividade.

Atuando de forma complementar e integrada ao trabalho dos agentes comerciais estão profissionais (normalmente veterinários) que realizam assessoria técnica a produtores na comercialização de

animais. Essas assessorias participam, principalmente, em negócios mais especializados como: formação e estruturação de um rebanho em um empreendimento novo, na liquidação de um rebanho por venda ou sucessão e, na área de reprodutores e gado de seleção (planteis), para que as aquisições estejam alinhadas com os objetivos técnicos da propriedade. Outra frente de trabalho são assessorias que representam os proprietários, pois alguns pecuaristas são investidores de outros ramos, dispo de muito pouco tempo para atividade rural e também menor experiência.

Imagem e organização de classe

Talvez a falta de maior organização ou representação como classe profissional e empresarial prejudique a imagem do agente comercial.

No caso específico dos remates do RS, temos o trabalho do Sindiler (Sindicato dos Leiloeiros Rurais do RS), que além de representar os profissionais da área, também tabula e divulga informações do mercado de leilões de animais no estado, contemplando a temporada de primavera (tours) e a temporada de venda de terneiros (outono e primavera). Assim, presta um importante serviço para o setor, porém, restrito aos negócios realizados no ambiente de leilões.

Para os corretores ou escritório rurais, creio que não exista uma entidade forte que os represente e os organize como classe. No Uruguai, temos um bom exemplo ou modelo que é a ACG (Asociación



de Consignatários de Gado). Essa entidade promove, valoriza e orienta os trabalhos do agente comercial e regulamenta a remuneração dos serviços (comissões) para diferentes categorias animais e destinos (entre produtores, gado gordo, exportação, etc.). Assim, é dada maior legitimidade e transparência à prestação de serviços. Toda informação é pública e disponível na página da ACG: www.acg.com.br.

Como um serviço ao setor pecuário, a ACG publica diversos relatórios sobre o mercado do gado: informes semanais do preço do gado de reposição e gordo, com séries históricas, variações, etc. Com circulação mensal, é ainda publicada uma revista denominada "Negócios Rurais" encartada de forma gratuita no jornal El País. Creio que a experiência dessa entidade pode ser bem aproveitada para discussões da classe "agentes comerciais".

O trabalho que nossa empresa presta de assessoria a pecuaristas conta com o apoio de alguns "agentes comerciais" notoriamente. Valorizamos muito os serviços e o apoio recebidos por esses profissionais, pois compreendemos o nível de envolvimento e responsabilidade com os resultados que eles têm e trabalhamos em verdadeira parceria, palavrinha tão desgastada recentemente.

Aos mais críticos e descrentes em relação aos custos desses serviços e da seriedade das pessoas envolvidas, observem que muitas empresas e profissionais estão nesse ramo por mais de 10, 15, 25 anos. Se os serviços não fossem válidos e seu valor não fosse entregue, teriam mudado de atividade ou o mercado já os teria "depurado". Se já é o seu caso, em 2017 considere estabelecer uma melhor relação com o agente comercial da sua região. ➔

PRODUTOS PROFISSIONAIS PARA PECUÁRIA MODERNA

CURSOS E COORS
ITABIRA
28 2102-2735

vendas@curraisitabira.com.br
www.curraisitabira.com.br

Curral Anti-Stress - ref.: C 73-7

Curral Anti-Stress - ref.: C 088-F

Curral Anti-Stress - ref.: C 001

Curral Convexional - ref.: C 48-IV

Curral Convexional - ref.: C 001

Curral para Aluguel

Curral para FOF

Entenda

Uma empresa do grupo **PREMIBRAS** (28) 2102-2735

www.curraisitabira.com.br

De 04 a 10 de fevereiro
Venha ao Curral no Sítio Social - Curral 2017
Luziânia/PI

Corretor De Gado? Não, Muito Caro

Foto: Divulgação/Assessoria