

Aula 14 - Usando dinheiro para fazer dinheiro no hortifruti

O trabalho na roça é duro, não respeita horário comercial e precisa ser realizado conforme o ritmo do clima, independente da disponibilidade de _____ ou de insumos. Para os produtores, isso não é um problema, pois já sabem que é assim e se organizam previamente para isso e, na maioria das vezes, fazem isso muito bem feito.

Podemos dizer que os produtores que estão em atividade têm uma boa _____ dentro da porteira; isso tem possibilitado o lucro para sobreviver na atividade. Em alguns casos, observamos relevante crescimento. Por outro lado, a maioria dos produtores não gostam de controlar, se sentem desconfortáveis e sempre que podem, evitam falar abertamente sobre a _____.

O caos se instala no dia de organizar as contas, ver o resultado e avaliar as possibilidades de _____, fazer as contas para decidir o que fazer, definir a área para cada cultura, analisar o mercado para ver se o momento é favorável para venda da produção, se precisa mudar a forma e a _____ de semeadura para se diferenciar no mercado, ou ainda se é oportuno adotar uma nova sistemática de venda da produção.

São decisões que trazem um enorme incômodo ao produtor, que o fazem sair da _____. Na maioria dos casos, isso acontece porque os produtores não têm uma organização adequada, o que provoca dificuldade de entender e de trabalhar com o dinheiro, principalmente no médio e longo prazo.

Isso mesmo, segundo uma pesquisa da Anefac (Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade), apenas 3% da população brasileira entende de fato como funciona os juros compostos. O brasileiro, de forma geral, não tem bom relacionamento com o dinheiro e como fazer ele trabalhar a seu favor.

Quando os produtores focam, quase que integralmente, seu tempo dentro da porteira, acabam perdendo as boas oportunidades do mercado, como por exemplo:

- _____ de insumos em momentos mais oportunos;
- _____ da produção em momentos mais oportunos;

- Utilizar o sistema financeiro para _____ os dois itens anteriores;
- Organizar seu fluxo de caixa projetado para dispor de recursos para compras e vendas assertivas.

Sempre existe uma conexão entre o comercial e o financeiro, pois não adianta falar nos melhores momentos de compra, se não tiver dinheiro para executar. Também não tem como segurar a venda da produção se o produto é _____, ou se precisa urgente de recursos no caixa. Nestes casos, é impossível postergar a venda.

É necessário ter um bom registro do fluxo de caixa, a fim de projetar a disponibilidade de recursos para momentos futuros e, se necessário, buscar dinheiro no sistema financeiro para equalizar os momentos de _____, ou para aproveitar eventuais oportunidades de compra de insumos com grande desconto.

É importante identificar as necessidades e as estratégias do produtor, para ajudá-lo na execução daquilo que foi planejado, e você é a pessoa chave nesse processo. Fale sobre a importância de ter e manter o registro dos custos e atividades _____, explique sobre a importância de separar algumas horas por semana para avaliar o mercado, para conversar com fornecedores de insumos, com compradores e, para ir até a instituição financeira e identificar quais as soluções que poderiam fazer sentido em sua operação.

O mercado tanto de insumos quanto de produtos segue a dinâmica do mercado em geral, se movimentando conforme a oferta e demanda. Existem momentos em que todos aceleram para comprar os insumos, e automaticamente elevam os preços. Da mesma forma, tem momentos em que todos têm produto e pressa para vender, e os preços caem. Essa dinâmica acontece durante todo o ano e é chamada de _____. Se você prestar mais atenção à sazonalidade de preços, identifica várias oportunidades.

A compra de adubo químico, geralmente é um dos principais custos dos hortifrútiis. Existem meses específicos para a sua aplicação e, geralmente, os produtores compram próximo à sua necessidade de uso. Porém, existe um momento do ano em que as vendas são baixas, e as empresas fazem boas _____ para estimular os produtores a comprarem. Nestes períodos, os preços podem ter de 10% a mais de 30% de desconto.

Mas, geralmente, é nesse momento que os produtores têm dificuldade de recursos em caixa. Mas, se o produtor tem recursos em caixa, ele pode efetuar a compra do principal insumo, o que vai reduzir, significativamente, o _____ da próxima safra. Porém, se o produtor não tiver esse recurso disponível, ele precisa correr atrás de financiamento para conseguir viabilizar a compra, e aqui entram os cálculos de juros, e a análise de _____ dessa compra.

Importante: nem sempre as instituições financeiras abrem e analisam todo o leque de possibilidades de financiamentos. É comum eles sempre oferecem os mesmos produtos, e nos mesmos momentos do ano. Este é um posicionamento _____, um erro estratégico que impede o crescimento do produtor e também da instituição.

Uma instituição que libera um financiamento com juros de 10% ao ano para o produtor comprar seu fertilizante que, por um ajuste no mercado, está 30% mais barato que a média histórica e tem a melhor relação de troca da história comparada com sua produção, ela estará fazendo um ótimo trabalho de _____ de serviços.

Esta situação ocorreu em 2021. O produtor que aproveitou aquela oportunidade momentânea, mesmo pagando 10% de juros ao agente financeiro, colocou no bolso os 20% de redução no preço do fertilizante, isso é um lucro direto que vai entrar no _____ dele na colheita de sua produção.

Essas oportunidades de mercado acontecem todos os anos, mas o produtor não está atento, ou não considera outras possibilidades para conseguir aproveitar as oportunidades. Muitas vezes, ficamos focados em uma diferença de juros de 2-3%, mas deixamos passar oportunidades que podem nos trazer um resultado de 20-30% superior.

Precisamos mostrar para os produtores que não é possível avaliar se uma taxa de juros é alta ou baixa sem considerar o que será feito com o recurso. A taxa de juros não é cara nem barata se não soubermos o que será feito com o dinheiro. É necessário ter uma _____ de ganho com o uso do dinheiro para avaliarmos.

Outra reflexão: Normalmente, estamos amarrados esperando o anúncio do Plano Safra. Quando ele sai, fazemos as mesmas coisas, oferecemos os mesmos produtos financeiros de sempre. E os produtores saem comprando seus insumos sem _____, principalmente, os mais apertados financeiramente, que não dispõem de recursos próprios.

