

**OS CAMINHOS**  
— PARA A —  
**LUCRATIVIDADE**  
**RURAL**



**COMO CONSTRUIR UM NEGÓCIO RURAL  
PRÓSPERO E SUSTENTÁVEL**

**GUSTAVO SICHIERI LESSE**

# INTRODUÇÃO

**O Lucro que a Porteira Esconde:** Por que Produzir Muito já não é o Suficiente?

Se você está lendo este livro, provavelmente conhece bem a rotina do campo. Você sabe o que é acordar antes do sol, lidar com as incertezas do clima e a flutuação dos preços do mercado. Você sabe o que é o suor do trabalho duro. Mas, talvez, você também conheça uma sensação frustrante que atinge muitos produtores do Brasil: a de que, apesar das colheitas recordes e dos currais cheios, o saldo final da conta bancária não reflete o esforço aplicado.

Durante minha trajetória – percorrendo estradas como agrônomo da Matsuda, atendendo clientes no balcão da minha loja agropecuária e entrando no dia a dia das propriedades através da consultoria – eu percebi um padrão. O agronegócio mudou. Antigamente, o desafio era "produzir". Hoje, o desafio é "gerir o que se produz".

A diferença entre o produtor que prospera e o que apenas sobrevive não está na sorte, mas nos detalhes que acontecem da porteira para dentro. Está na manutenção preventiva que evita a quebra na colheita, no manejo de pasto que economiza a ração e na capacidade de enxergar a fazenda não apenas como um pedaço de terra, mas como uma empresa de alta performance.

Neste ebook, não vou apresentar teorias de livros acadêmicos. Vou compartilhar com você a "verdade do trecho". São casos reais, de produtores reais em regiões como Garça, Mato Grosso, Goiás e o Sul do país, onde o ajuste de um parafuso na gestão transformou prejuízo em rentabilidade.

Prepare o seu café. Nas próximas páginas, vamos identificar onde estão os "ralos" da sua propriedade e como tapá-los para que o fruto do seu trabalho finalmente fique onde deveria: no seu bolso. Seja bem-vindo à jornada pela lucratividade real.

**Gustavo Sichieri Lesse**

[www.agropeclesse.com.br](http://www.agropeclesse.com.br)

# SUMÁRIO

## **Introdução: O Despertar da Gestão**

### **Módulo I: Ouro Negro – Estratégias na Cafeicultura**

- **Capítulo 1:** O Resgate em Garça (SP) – Onde o Custo Oculto Morava
- **Capítulo 2:** Café de Especialidade no Norte do Paraná – O Valor Além da Bolsa

### **Módulo II: A Indústria do Leite – Eficiência do Úbere ao Bolso**

- **Capítulo 3:** O Milagre da Gestão no Sudoeste do Paraná
- **Capítulo 4:** O Case de Goiás – O Leite que Nasce no Pasto

### **Módulo III: Sucessão e Qualidade – O Fator Humano**

- **Capítulo 5:** O Embate de Gigantes – Sucessão, Orgulho e Diplomacia
- **Capítulo 6:** Higiene e Qualidade – O Bônus que Vira Lucro

### **Módulo IV: A Força do Zebu – Pecuária de Corte de Precisão**

- **Capítulo 7:** O Gigante de Mato Grosso – Recria e Engorda com Precisão
- **Capítulo 8:** Nutrição Estratégica – Aceleração para o Frigorífico
- **Capítulo 9:** ILP no MT – O Solo que Nunca Descansa

### **Módulo V: Inteligência Comercial e Financeira**

- **Capítulo 10:** Estratégias de Compra e Venda – O Lucro no Ágio
- **Capítulo 11:** Fluxo de Caixa – O Sangue da Propriedade

### **Módulo VI: Tecnologia e Liderança**

- **Capítulo 12:** Liderança no Campo – Onde o Suor Vira Ouro
- **Capítulo 13:** Tecnologia: Aliada ou Vilã?
- **Capítulo 14:** Gestão de Riscos e Clima – O Planejamento Vence a Tempestade

## **Conclusão**

- **Capítulo 15:** O Legado e a Marca Agropec Lesse

# CAPÍTULO 1

## O RESGATE EM GARÇA (SP) – ONDE O CUSTO OCULTO MORAVA

Eu me lembro claramente daquela manhã em Garça, no interior de São Paulo. O café estava em plena florada, um mar branco e perfumado que, para qualquer leigo, parecia o cenário da prosperidade absoluta. Mas, sentado à mesa da cozinha com o "Seu Tião" (nome que usaremos para preservar a identidade desse grande produtor), o cheiro que predominava não era o das flores, mas o do café forte e o da preocupação.

O Seu Tião me disse algo que escuto em sete de cada dez fazendas que visito: "Gustavo, eu bato recorde de saca por hectare, meu café é de boa qualidade, mas no final do ano eu olho para a conta e parece que trabalhei para trocar dinheiro. Para onde está indo o lucro?"

Ali começava o nosso trabalho de "perícia" financeira. **Fomos para o campo, mas o problema não estava no pé de café. Estava na gestão.**



## O DIAGNÓSTICO: A ILUSÃO DO FATURAMENTO

Muitos produtores rurais confundem faturamento com lucro. Em Garça, descobrimos que a fazenda era uma potência produtiva, mas uma peneira financeira. O custo oculto morava em três pilares que o Seu Tião ignorava:

**A Manutenção Corretiva:** O maquinário só parava quando quebrava. O custo de uma peça urgência, somado ao dia parado da equipe em plena colheita, custava três vezes mais que uma revisão planejada.

**O Desperdício de Insumos:** Sem uma calibração rigorosa dos implementos, ele estava jogando 15% a mais de adubo do que o necessário. No papel parece pouco; no fechamento da safra, eram centenas de sacas de café jogadas no ralo.

**A Mão de Obra Ociosa:** A falta de processos claros fazia com que a equipe perdesse horas preciosas em deslocamentos logísticos mal planejados dentro da própria propriedade.

## A VIRADA DE CHAVE

Sentamos e desenhamos o que chamo de Mapa de Ralos.

Começamos a anotar cada centavo. Implementamos uma planilha simples de custo fixo e custo variável.

O "pulo do gato" em Garça foi mostrar para ele que, se reduzíssemos o custo de produção em apenas R\$ 50,00 por saca através de eficiência logística e manutenção preventiva, o lucro líquido dele saltaria 25% sem que ele precisasse plantar um único pé de café a mais.

## A LIÇÃO DE OURO

O lucro na cultura do café, muitas vezes, não está no preço da saca na Bolsa (que você não controla), mas no controle do que acontece da porteira para dentro.

**"Produzir muito é vaidade; lucrar com o que produz é sanidade."**

Ao final daquela safra, o Seu Tião não apenas bateu recorde de produtividade, mas, pela primeira vez em cinco anos, viu o saldo da conta corrente acompanhar o volume de café no armazém.

# CAPÍTULO 2

## CAFÉ DE ESPECIALIDADE NO NORTE DO PARANÁ – O VALOR ALÉM DA BOLSA

Se em Garça (SP) o problema era o "ralo financeiro", no Norte do Paraná encontrei um desafio diferente: a barreira do preço. Eu estava em uma propriedade próxima a Londrina, uma região que já foi a capital mundial do café, mas que hoje luta contra geadas e custos de produção elevados.

O produtor, um herdeiro de terceira geração, estava desanimado. "Gustavo, o preço da Bolsa de Nova York caiu e o custo do adubo subiu. Se eu continuar vendendo café 'bebida dura' para a cooperativa como todo mundo faz, vou ter que erradicar a lavoura e plantar soja".

Eu olhei para aqueles pés de café, plantados em uma altitude favorável e com uma face de exposição solar perfeita, e respondi: "O problema não é o café, é quem você deixa colocar o preço nele".

### **O DIAGNÓSTICO: A ARMADILHA DA COMMODITY**

O café de "commodity" é como o milho ou a soja: o mercado dita o preço e você aceita. Se o mundo produz muito, o seu lucro some. No Paraná, a pequena e média propriedade não consegue competir em escala com os gigantes de Minas Gerais.

**O caminho para a lucratividade ali não era produzir MAIS, era produzir MELHOR.**



**A Virada de Chave:** A Pós-Colheita de Precisão

Convenci o produtor a separar apenas 10% da sua melhor área para um teste. Implementamos três mudanças fundamentais que não exigiram tratores novos, mas sim capricho e processo:

**Colheita Seletiva:** Instruímos a equipe a colher apenas os frutos "cereja" (maduros), deixando os verdes para depois. É um trabalho manual mais lento, mas que muda o perfil sensorial da xícara.

**Terreiro Suspenso e Limpeza:** Construimos pequenos terreiros suspensos (camas de tela) para evitar que o café entrasse em contato com a terra e fermentasse de forma indesejada. O controle da secagem passou a ser feito com termômetro e cronômetro.

**Rastreabilidade e Storytelling:** Criamos uma ficha daquele lote. Altitude, variedade (Catuaí Vermelho), notas de chocolate e caramelo.

**O RESULTADO:** DO PREÇO DA BOLSA AO PREÇO DO ESPECIALISTA

Aquele lote de 10% não foi para o armazém comum. Enviamos amostras para provadores (Q-Graders) e para cafeterias boutique em Curitiba e São Paulo.

Enquanto a saca de café comum estava sendo cotada a X, o café especial daquela fazenda foi arrematado por X + 60%. O custo a mais que tivemos com a mão de obra na colheita seletiva foi de apenas 10%, mas o valor agregado foi seis vezes maior.

**A LIÇÃO DE OURO**

No agronegócio moderno, a lucratividade muitas vezes está em sair da multidão. No Norte do Paraná, aprendi que:

**"Quem produz o que todo mundo produz, ganha o que todo mundo ganha. Quem entrega exclusividade, dita o próprio lucro."**

O produtor não erradicou a lavoura. Hoje, ele é referência em cafés premiados e a marca da fazenda dele estampa pacotes em cafeterias de luxo. Ele parou de olhar para a Bolsa de Nova York e passou a olhar para o termômetro do terreiro.

# CAPÍTULO 3

## O MILAGRE DA GESTÃO NO SUDOESTE DO PARANÁ

Se existe um lugar onde o leite corre nas veias da economia, é o Sudoeste do Paraná. Cidades como Francisco Beltrão e Pato Branco são polos de pequenas propriedades familiares que tiram do úbere da vaca o sustento de gerações.

Eu fui chamado por uma família que estava vivendo o "caos da eficiência". Eles tinham vacas de alta genética (Holandesas puras), mas o balde estava furado. O pai queria vender as vacas e plantar milho; o filho, recém-formado, queria investir em tecnologia. A tensão na mesa do café era pior que a crise do setor.

### O DIAGNÓSTICO: A VACA RICA E O DONO POBRE

Ao analisar os dados, percebi que eles estavam caindo na "Armadilha do Volume". Eles se orgulhavam de dizer que cada vaca produzia 35 litros por dia. Mas, para chegar nesse volume, o custo com ração e medicamentos era tão alto que a margem líquida era negativa.

**Eles não tinham um negócio de leite; eles tinham um hobby caro de colecionar vacas bonitas.**



### **A Virada de Chave: Conforto e Conversão**

Implementamos o que chamei de "Operação Centavo". Em vez de focar em aumentar a produção, focamos em baixar o custo do litro produzido com duas frentes:

**Conforto Térmico** (O "Ar-Condicionado" Natural): No Paraná, o calor úmido estressa a vaca Holandesa. Instalamos ventiladores e aspersores no pré-parto e na espera da ordenha. Resultado? A vaca passou a comer menos e produzir a mesma quantidade, porque não gastava energia tentando se resfriar. A conversão alimentar melhorou 12% em dois meses.

**Gestão do Concentrado:** Descobrimos que o funcionário "pesava" a ração no olho. Calibramos a dieta por lote de produção. Vacas que produziam menos receberam menos concentrado. Só aí, economizamos o equivalente a duas parcelas do trator que eles estavam devendo.

### **O RESULTADO: A PAZ E O LUCRO**

Em seis meses, a média de produção caiu um pouco (para 32 litros), mas o custo de produção caiu drasticamente. A margem, que era de centavos, saltou para um patamar que permitiu à família não apenas pagar as dívidas, mas investir em um sistema de resfriamento de leite mais moderno.

### **A LIÇÃO DE OURO**

No gado de leite, a vaidade de tirar muito leite pode quebrar a fazenda. Gustavo sempre diz:

**"O lucro não está no balde cheio, mas no que sobra no fundo do balde depois que você paga a ração."**

A família continuou na atividade. O pai admitiu que o filho estava certo sobre a gestão, e o filho entendeu que a experiência do pai no trato dos animais era o que mantinha as vacas saudáveis.

# CAPÍTULO 4

## O CASE DE GOIÁS – O LEITE QUE NASCE NO PASTO

Rio Verde, Goiás. Uma região de terra vermelha, plana e abençoada, onde a soja e o milho dominam o horizonte. Foi lá que encontrei o "Seu Ricardo", um produtor que tentava copiar o modelo europeu de confinamento total em pleno Cerrado. Ele estava gastando uma fortuna com silagem e soja para alimentar suas vacas, enquanto o sol de Goiás brilhava lá fora.

O Seu Ricardo estava desanimado: "Gustavo, aqui o calor é bruto. Se eu solto as vacas, elas sentem. Se eu prendo, a dieta me quebra. O que eu faço?"

Eu olhei para uma área de pastagem degradada nos fundos da sede e disse: "Vamos parar de tratar a vaca como uma máquina de comer ração e começar a tratar a sua fazenda como uma colhedora de luz solar".

### O DIAGNÓSTICO: A RAÇÃO QUE "COMIA" O LUCRO

Em Goiás, o frete e os insumos para ração oscilam muito. O Seu Ricardo estava refém do preço do milho. Analisando as planilhas, vi que 75% do custo do litro de leite dele vinha da alimentação comprada fora da fazenda.

**O erro:** Ele tinha terra e sol, mas não tinha manejo de pasto. Ele tratava o capim como "mato", e não como a forragem mais barata do mundo.

**A Virada de Chave:** O Rotacionado Intensivo mudamos o jogo. Em vez de investir em mais galpões, investimos em cerca elétrica, água no piquete e adubação de pastagem.

Piquetes de 1 Dia: Dividimos a área em piquetes pequenos. As vacas entravam no capim na altura certa (ponto de maior proteína) e saíam antes de rapar a terra. Isso permitiu que o capim descansasse e crescesse com vigor.

**Sombra Estratégica:** Plantamos linhas de árvores e instalamos sombreadores artificiais nos piquetes. A vaca goiana precisa de sombra para converter capim em leite sem estresse térmico.

**A Dieta de Ajuste:** Passamos a usar a ração apenas como um "plus" para as vacas de pico de produção, e não como a base da sobrevivência de todo o rebanho.

### **O RESULTADO: A QUEDA DRÁSTICA DO CUSTO**

O custo do litro de leite do Seu Ricardo despencou 40%. Ele parou de produzir 30 litros por vaca no confinamento caro e passou a produzir 22 litros no pasto barato.

A mágica aconteceu no fechamento do mês: embora produzisse menos volume total, a margem de lucro por litro dobrou. Ele parou de trabalhar para a fábrica de ração e começou a trabalhar para si mesmo.

### **A LIÇÃO DE OURO**

Neste capítulo de Goiás, aprendi que a lucratividade rural muitas vezes exige que a gente olhe para o que a natureza nos dá de graça. Como Gustavo sempre reforça nas suas mentorias:

**"A vaca foi feita para colher o próprio alimento. Cada quilo de capim que ela come no pasto é um quilo de ração que você não precisa comprar no boleto."**

O Seu Ricardo hoje é referência em Rio Verde. Ele provou que, no Cerrado, o leite mais lucrativo é aquele que nasce da combinação de sol, água e um manejo de pasto impecável.

# CAPÍTULO 5

## O EMBATE DE GIGANTES – SUCESSÃO, ORGULHO E A DIPLOMACIA NO CURRAL

O cenário era uma fazenda de referência no interior paulista, terra de solo roxo e tradição leiteira. De um lado da mesa, o Seu Benedito, um homem que forjou sua vida no cabo da enxada e na ordenha manual, tratando cada hectare como uma extensão do seu próprio corpo. Do outro, o filho, Geraldo, médico veterinário recém-formado, com o diploma debaixo do braço e a convicção de que os métodos do pai eram peças de museu.

Eu, Gustavo Sichieri Lesse, fui chamado para ajudar na gestão, mas logo percebi que meu papel ali seria o de um "capacete azul" da ONU. Eu estava no meio de um fogo cruzado onde o lucro era a principal vítima.

### O CONFLITO: O DIPLOMA VS. O CALO NA MÃO

As discussões começavam antes mesmo do café coar. Geraldo, com a autoridade técnica de quem estudou as últimas linhagens genéticas, confrontava o pai: "Pai, não faz sentido continuarmos com essa dieta. Estamos jogando dinheiro fora! Se não mudarmos o manejo do pré-parto agora, como eu aprendi na faculdade, vamos continuar perdendo vacas por hipocalcemia!"

O Seu Benedito nem levantava os olhos do prato, mas a resposta vinha como um coice: "Geraldo, você aprendeu a ser doutor nos livros, mas eu aprendi a ser fazendeiro na lida. Essas vacas estão aqui porque eu sei o que faço. Seus gráficos não pagam a conta do diesel no final do mês. Quer me ensinar a tirar leite agora, depois de quarenta anos?"

A frase final do patriarca era sempre a mesma, cortante como uma foice: "Enquanto eu for o dono da boiada, o berrante toca do meu jeito!"

**A Minha Intervenção:** O Equilíbrio sobre a Corda Bamba

Eu presenciava essas cenas quase diariamente e sabia que, se eu ficasse do lado do Geraldo, o Seu Benedito me expulsaria da fazenda em cinco minutos. Se eu ficasse apenas do lado do pai, o negócio morreria por obsolescência.

Minha estratégia era a diplomacia técnica. Eu intervinha sempre que o clima esquentava, buscando validar os dois lados para não perder a confiança de ninguém:

Para o Seu Benedito, eu dizia: "O senhor tem toda razão na prudência financeira. Não se muda um time que está ganhando sem ter certeza. Sua experiência salvou essa fazenda de crises que o Geraldo ainda não conhece." (Isso acalmava o ego do velho e abria seus ouvidos).

Para o Geraldo, eu dizia: "Sua técnica é impecável, doutor, mas a fazenda tem uma cultura. Não adianta ter o melhor protocolo do mundo se quem vai executar não acredita nele. Vamos provar com números, não com gritos."

Eu agia como o tradutor: transformava a "ciência" do Geraldo em "economia" para o pai, e transformava o "medo" do pai em "gestão de risco" para o filho.

### **A Virada de Chave: O "Curral de Teste"**

Em uma das discussões mais acaloradas, onde o Geraldo já ameaçava ir embora da fazenda para trabalhar em uma multinacional, eu intervi de forma decisiva: "Seu Benedito, o senhor confia em mim como gestor. Geraldo, você confia em mim como colega. Vamos fazer o seguinte: me deem 30 dias com um lote isolado. O Geraldo vai prescrever tudo – da dieta à higiene da ordenha. Se esse lote não der mais lucro líquido (e não apenas mais leite) do que o lote do senhor, eu mesmo dou razão ao senhor e o Geraldo para de dar palpites por um ano."

### **O RESULTADO: A RENDIÇÃO PELO BOLSO**

O resultado foi incontestável. No lote do Geraldo, monitorado de perto por mim, o índice de mastite caiu a zero e o bônus de qualidade do laticínio saltou 15%. O Seu Benedito, que não é bobo, viu o dinheiro entrar. O momento da paz veio em um fim de tarde. O Seu Benedito olhou para o Geraldo, depois para mim, e disse: "Gustavo, você é um sujeito de paciência... e você, Geraldo... parece que esse seu estudo serve para alguma coisa afinal."

### **A LIÇÃO DE OURO**

A lucratividade rural em empresas familiares depende de uma ponte, não de uma parede. Eu aprendi ali que:

**"O segredo da sucessão não é provar quem está certo, mas unir a segurança de quem construiu o passado com a visão de quem vai construir o futuro. O consultor é a argamassa que une essas duas pedras."**

Hoje, o Geraldo gerencia a parte técnica e o Seu Benedito foca no comercial e financeiro. Eles ainda discutem, claro, mas agora as discussões terminam com um aperto de mão e a conta bancária no azul.

# CAPÍTULO 6

## HIGIENE E QUALIDADE – O BÔNUS QUE VIRA LUCRO

Muitos produtores acreditam que a consultoria é um "remédio de aplicação única": você aplica e o problema some. Mas a realidade do campo é outra. Quando cheguei à propriedade do Seu Benedito, o cenário era de altos e baixos. Um mês o leite vinha bom, no outro, o laticínio cortava o bônus por causa da alta contagem de bactérias.

Foi preciso dois anos de acompanhamento contínuo para que a cultura da fazenda mudasse. Não se muda o hábito de um retireiro que trabalha do mesmo jeito há décadas, nem se estabiliza a saúde de um rebanho complexo em apenas trinta dias.

### A ESTRATÉGIA DOS 24 MESES

Nos primeiros seis meses de consultoria, foquei no básico: Higiene de Ordenha. O Geraldo queria investir em robôs; o Seu Benedito dizia que "água e sabão bastavam". Eu intervi mostrando que a qualidade do leite começava no detalhe.

Implementamos o protocolo de **Pré e Pós-Dipping** rigoroso. Mas o segredo não foi o produto químico, foi o treinamento. Durante esses dois anos, estive lá mês a mês, checando se a caneca de fundo preto estava sendo usada para detectar mastite clínica logo no início.

**O Vilão Invisível:** A CCS (Contagem de Células Somáticas)

O grande embate técnico entre pai e filho era sobre a CCS. Para o Seu Benedito, se o leite não tinha "grumo", estava bom. Para o Geraldo (veterinário), a CCS alta indicava mastite subclínica.

### **Minha consultoria trouxe a visão financeira:**

**A Perda Oculta:** Mostrei a eles que uma vaca com CCS alta produz de 10% a 20% menos leite do que seu potencial genético.

**O Bônus Perdido:** No extrato do laticínio, apontei o dedo para o valor que eles deixavam de ganhar. Em uma fazenda daquele porte, o bônus de qualidade pagava praticamente toda a conta de energia elétrica e sobravam recursos.

### **O Ponto de Virada:** O Final do Segundo Ano

Após 24 meses de monitoramento, o resultado era sólido como rocha. A fazenda saiu de uma média de CCS de 600.000 para estáveis 180.000.

Em uma das nossas reuniões de fechamento de ciclo, o Seu Benedito olhou para o gráfico de dois anos que eu projetei na parede da sede e disse: "**Gustavo, no começo eu achei que esse negócio de consultoria era só para gastar papel. Mas hoje eu vejo: passamos dois anos sem uma única crise de mastite que parasse o rebanho. O que eu te pago não é despesa, é o seguro do meu lucro.**"

## A LIÇÃO DE OURO

A lucratividade rural é uma maratona, não uma corrida de cem metros. Nestes dois anos em São Paulo, consolidamos o conceito de que:

**"A qualidade do leite é o melhor vendedor da fazenda. Quem entrega leite limpo e com bônus, tem o laticínio na palma da mão, e não o contrário."**

A intervenção constante da minha consultoria serviu para equilibrar o rigor técnico do Geraldo com a viabilidade econômica do Seu Benedito. Criamos um sistema que roda sozinho, onde a higiene virou um valor inegociável da família.



# CAPÍTULO 7

## O GIGANTE DE MATO GROSSO – RECRIA E ENGORDA COM PRECISÃO

Se o leite é a "indústria da paciência", a pecuária de corte no Mato Grosso é a "indústria do giro e da escala". Eu desembarquei em uma propriedade de 5 mil hectares na região de Alta Floresta. O proprietário, o "Seu Arnaldo", era o típico pecuarista pantaneiro de alma: conhecia o gado pelo berro, mas se perdia completamente na imensidão dos números.

Ele me chamou porque, apesar de ter milhares de cabeças, o caixa estava sempre apertado. **"Gustavo, eu vendo carreta de boi toda semana, mas parece que o dinheiro entra por uma porta e sai pela outra. Onde está o erro?"**

### O DIAGNÓSTICO: O BOI QUE "COMIA" O CAPITAL

Nos primeiros meses da minha consultoria, que durou um ciclo intenso de 12 meses, descobri que o problema era o GMD (Ganho Médio Diário). O gado do Seu Arnaldo era "sanfona": ganhava peso nas águas e perdia na seca.

Ele não pesava o gado. O abate era decidido no "olhômetro". O resultado? Ele segurava animais por 36 meses, quando o lucro real estaria em abatê-los com 24 ou 30 meses. Cada dia a mais que aquele boi ficava na fazenda sem ganhar peso, ele estava literalmente "comendo" o lucro das outras categorias.

### **A ESTRATÉGIA DOS 12 MESES: DO OLHO PARA A BALANÇA**

Minha intervenção focou em transformar a fazenda em uma fábrica de arrobas:

**A Balança como Juíza:** Instalamos um tronco de contenção moderno com balança eletrônica. O gado passou a ser pesado na entrada, na troca de pasto e na saída.

**Suplementação Estratégica:** Acabamos com o "sal branco" puro. Entramos com proteinado de seca para manter o ganho de peso o ano todo.

**Apartação por Desempenho:** Animais que não ganhavam peso (os "refugos") eram identificados e descartados rapidamente. Paramos de gastar capim com quem não dava retorno.

### **O RESULTADO: O LUCRO NO GIRO**

Ao final de um ano, conseguimos reduzir a idade de abate em 6 meses. Na escala de 5 mil hectares, isso significou um aumento de 20% na capacidade de suporte da fazenda. Mais bois, saindo mais cedo, com mais peso. O Seu Arnaldo viu o saldo bancário mudar de figura.

### **A Amizade Além do Contrato**

O mais gratificante dessa história é que a consultoria formal terminou, mas a parceria nunca acabou. Até hoje, anos depois, meu telefone toca. É o Seu Arnaldo: "Gustavo, meu amigo, estou pensando em reformar aquele talhão do fundo com uma mistura de braquiária e panicum, o que você acha? Me dá uma luz aqui!"

Nós viramos amigos de verdade. Ele confia na minha visão não apenas como um técnico, mas como alguém que conhece a alma da terra dele.

### **A LIÇÃO DE OURO**

No gado de corte, o lucro não está no preço da arroba (que o mercado dita), mas no custo da arroba produzida e na velocidade com que você gira o seu estoque. Como sempre digo nas nossas conversas:

**"Pecuária é negócio de giro. Boi parado no pasto sem ganhar peso é dinheiro perdendo valor para a inflação."**

# CAPÍTULO 8

## **BOI QUE É BEM ALIMENTADO, SAI RÁPIDO PARA O FRIGORÍFICO**

O Vale do Araguaia, em Goiás, é uma terra de potencial gigantesco, mas também de desafios climáticos que não perdoam quem vacila na estratégia. Foi lá que conheci o "Seu João", um pecuarista que tinha a mania de dizer: "Meu gado é rústico, Gustavo, ele aguenta o repasse só no capim e no salzinho mineral".

O problema é que o "aguentar" do Seu João estava custando caro. O gado dele levava quase 4 anos para atingir o peso de abate. Quando fizemos as contas, o custo fixo da fazenda (funcionários, impostos, manutenção) estava "engolindo" toda a margem da arroba. O boi era rústico, mas o lucro era inexistente.

### **O DIAGNÓSTICO: A FOME OCULTA**

Eu expliquei para o Seu João que o boi é como uma máquina: se você não coloca combustível de qualidade, ela funciona devagar. O gado dele passava por períodos de "fome oculta" na seca, perdendo em 4 meses tudo o que ganhava nos outros 8 meses de águas.

A estratégia foi simples e matadora.

**NUTRIÇÃO DE PRECISÃO PARA  
ACELERAÇÃO DO GIRO.**

[www.agropeclesse.com.br](http://www.agropeclesse.com.br)



### **A Virada de Chave: A Dieta de Transição**

Em vez de esperar o boi chegar aos 4 anos no "tempo da natureza", implementamos um plano de nutrição estratégica para que ele saísse com 24 a 30 meses, pesado e com acabamento de carcaça:

Suplementação de Cocho: Paramos com o salzinho comum e entramos com um proteinado de alto consumo. O objetivo era manter o animal ganhando pelo menos 400g a 500g por dia, mesmo no auge da seca goiana.

**O Capricho no Pasto:** Não adiantava dar comida no cocho se o pasto estivesse rapado. Ajustamos a lotação para que o gado sempre tivesse a "massa" de capim necessária.

**Engorda Final (O Sprint):** Nos últimos 90 dias, apertamos o passo com uma dieta mais energética. O boi não só ganhava peso, ele ganhava "acabamento" — aquela gordura que o frigorífico paga bônus.

### **O RESULTADO: O BOI QUE "VOOU" PARA O GANCHO**

O resultado foi um choque para os vizinhos do Seu João. Bois que antes eram "eternos" na fazenda, começaram a sair com 18 a 20 arrobas muito mais cedo.

Ao final do ciclo, o lucro líquido por hectare saltou. Por quê? Porque produzimos mais arrobas no mesmo espaço de terra e em menos tempo. O Seu João viu que investir em nutrição não era despesa, era o investimento com o retorno mais rápido da fazenda.

### **A LIÇÃO DE OURO**

Neste capítulo de Goiás, a mensagem é clara e direta, como o título que você escolheu:

**"O boi é um hóspede na sua fazenda. Quanto menos tempo ele ficar, e quanto melhor ele for tratado, maior será o seu lucro. Boi com fome é prejuízo acumulado no lombo."**

O Seu João hoje não economiza mais no sal proteinado. Ele entendeu que cada real colocado no cocho volta dobrado no acerto do frigorífico.

# CAPÍTULO 9

## ILP NO MT – O SOLO QUE NUNCA DESCANSA E A FORÇA DA FORRAGEM

O Mato Grosso é um gigante que não perdoa erros. Eu estava na região de Sorriso, o coração da soja, quando reencontrei o "Seu Valdir". Nossa história vinha de longe: ele me conheceu anos atrás, quando eu era agrônomo do Grupo Matsuda, percorrendo aquelas estradas e ensinando sobre a ciência das sementes e a fisiologia das plantas forrageiras.

Naquela época, eu já batia na tecla de que "quem não planta pasto, não colhe boi". Anos depois, o Seu Valdir, agora enfrentando solos compactados e a janela da safrinha cada vez mais arriscada, me ligou: "Gustavo, lembro das suas palestras na época da Matsuda. O sistema aqui travou. A soja não sobe mais e o gado tá passando fome no pó. Preciso da sua consultoria para integrar isso aqui de verdade."

### O DIAGNÓSTICO: O SOLO CANSADO E A PASTAGEM POBRE

O erro do Seu Valdir era o de muitos agricultores: **ele via o pasto apenas como um "descanso" para a terra, e não como uma cultura. O solo estava compactado e a palhada para a soja era rala.**

Eu entrei com a minha bagagem de anos de Matsuda e décadas de campo. O foco não era apenas jogar semente; era estratégia de forrageira e silagem de alto padrão.



**A Virada de Chave:** A Ciência das Plantas e o "Pulo do Gato" na Silagem

Implementamos um sistema de Integração Lavoura-Pecuária (ILP) com a precisão de um relógio suíço:

**Escolha da Forrageira:** Usamos a minha experiência para selecionar a cultivar exata que aguentaria o sombreamento do milho safrinha e entregaria uma biomassa agressiva para o gado no inverno. Não era "qualquer capim", era a planta certa para aquele tipo de solo e clima.

**Silagem de Alta Performance:** Aqui foi onde o resultado explodiu. Transformamos parte da área em uma produção de silagem com grão úmido e planta inteira, monitorando o ponto exato de corte. Eu ensinei a equipe que silagem ruim é apenas "fibra cheia de água", mas silagem boa é energia concentrada.

**Descompactação Biológica:** As raízes profundas da forrageira que escolhemos fizeram o trabalho de um subsolador, mas de graça. Abriram galerias no solo, reciclaram nutrientes e prepararam a "cama" perfeita para a soja que viria depois.

### **O RESULTADO: SUPER RESULTADOS E SOLO VIVO**

O resultado dessa consultoria foi o que o mercado chama de "ganha-ganha". O gado do Seu Valdir, alimentado com uma silagem de padrão superior e pasto de alta qualidade na entressafra, ganhou peso como nunca. E a soja? Quando entrou na palhada daquela forrageira que planejamos, a produtividade saltou 8 sacas por hectare logo no primeiro ano.

### **A LIÇÃO DE OURO**

A ILP não é apenas colocar o boi em cima da palhada. É entender de botânica, de solo e, principalmente, de manejo forrageiro. Como sempre digo aos meus clientes:

**"O pasto é a cultura que sustenta o boi, e a raiz do capim é o pulmão da soja. Se você domina a planta forrageira, você domina a lucratividade da fazenda."**

O Seu Valdir hoje diz para todo mundo que a melhor decisão que tomou foi resgatar aquele agrônomo da Matsuda para transformar sua fazenda em um ecossistema lucrativo.

# CAPÍTULO 10

## ESTRATÉGIAS DE COMPRA E VENDA – O LUCRO NO ÁGIO

Muitos produtores acreditam que o lucro da pecuária é feito apenas dentro do curral ou no manejo do pasto. Eles se tornam mestres na produção, mas pecam no momento mais crítico: **a negociação**. Durante anos, à frente da minha loja agropecuária, eu vi o contraste nítido entre o produtor que sobrevive e o produtor que prospera.

A diferença não estava na marca da vacina ou no modelo do trator, mas na **capacidade de comprar bem e vender melhor ainda**. No agro, como costumo dizer aos meus clientes de consultoria: "O lucro começa no dia em que você assina o cheque da compra, não apenas quando você recebe o do frigorífico".

### **O DIAGNÓSTICO: A MIOPIA DO MERCADO**

Um erro comum que encontrei em muitas fazendas de consultoria era o descompasso entre o custo de reposição e o preço de venda. O produtor ficava eufórico porque o boi gordo subiu, mas esquecia que o bezerro subiu ainda mais. Ele perdia no ágio (a diferença entre o que ele paga no quilo do bezerro e o que recebe no quilo do boi gordo).

Como dono de loja, eu convivo diariamente com a flutuação dos preços de insumos e animais. Eu trouxe essa "visão de mercado" para dentro das fazendas, ensinando que o pecuarista precisa ser, acima de tudo, um exímio negociador.

**A Virada de Chave:** A Consultoria com Olhar de Lojista

Neste capítulo, mostro como aplicamos estratégias de "varejo" na pecuária.

**Antecipação de Insumos:** Assim como na minha loja eu planejo os estoques antes das altas sazonais, ensinei meus clientes a travarem o custo da suplementação e das sementes de pastagem nos momentos de baixa. Comprar o insumo certo na hora certa pode significar uma economia de 15% a 20% no custo final da arroba.

**Oportunidade na Reposição:** Ajudei produtores a saírem da "manada". Enquanto todos queriam comprar bezerros na mesma época, pressionando os preços, buscamos janelas de oportunidade ou categorias de animais (como vacas de descarte ou garrotes mais erados) que apresentavam uma melhor relação de troca no momento.

**Venda Estratégica:** Paramos de vender o boi apenas quando "acabava o pasto". Passamos a monitorar o mercado futuro e as escalas dos frigoríficos. Ter a informação da ponta final (o varejo e o mercado) é o que dá poder de barganha.

### **O RESULTADO: A MARGEM QUE SOBRA**

O produtor que segue essa consultoria entende que a fazenda é uma empresa comercial. Um dos meus clientes, que antes apenas "entregava" o gado para o frigorífico que ligava primeiro, passou a cotar em três praças diferentes e a usar ferramentas de proteção de preço (Hedge). O resultado? Um ganho extra de R\$ 150,00 a R\$ 200,00 por cabeça, apenas por saber negociar.

### **A LIÇÃO DE OURO**

A experiência atrás do balcão da minha loja agropecuária me deu uma visão privilegiada: o mercado é soberano, mas ele premia quem está preparado.

**"Não adianta ser um excelente produtor e um péssimo comerciante. No agronegócio, o seu maior implemento é a calculadora e a sua melhor genética é a paciência para esperar o momento certo de fechar o negócio."**

Hoje, meus clientes de consultoria não me ligam apenas para saber qual capim plantar, mas perguntam: "Gustavo, como está o movimento na loja? O que o mercado está sinalizando para o próximo mês?". Eles entenderam que o meu sucesso como lojista e consultor é o GPS que guia o lucro deles.

# CAPÍTULO 11

## FLUXO DE CAIXA – O SANGUE DA PROPRIEDADE

Ao longo da minha trajetória, seja como agrônomo na Matsuda, dono de loja agropecuária ou consultor, vi muitas fazendas tecnicamente impecáveis quebrarem. Vi pastos lindos, gado de elite e colheitas recordes terminarem em leilão judicial. O motivo? Falta de fluxo de caixa.

Como sempre digo nas minhas consultorias: **"O lucro é uma opinião, mas o caixa é um fato"**. Você pode ter lucro no papel ao final do ano, mas se não tiver dinheiro na conta na segunda-feira para pagar o diesel e o salário dos funcionários, sua operação para.

### O DIAGNÓSTICO: A CONFUSÃO PATRIMONIAL

O erro mais comum que encontrei, especialmente no interior de São Paulo e Goiás, é o que chamo de "Conta Única". O produtor paga a escola dos filhos, a prestação do carro da esposa e a compra do supermercado com o mesmo cartão que paga o adubo e o sal mineral.

Sem separar o CPF (pessoa física) do CNPJ (negócio rural), ele nunca sabe se a fazenda é lucrativa ou se ele está apenas queimando patrimônio para manter um padrão de vida que o negócio ainda não suporta.

**A Virada de Chave:** A Gestão do "Sangue" do Negócio

Em 12 meses de consultoria financeira, implementamos três pilares que transformaram a saúde das propriedades:

**A Projeção de Saídas:** Antecipamos todos os custos fixos do ano. No agro, o dinheiro entra em "picos" (na venda da safra ou do lote de bois), mas as contas saem todo santo dia. Ensinamos o produtor a guardar o "fôlego" das águas para sobreviver à seca financeira.

**O Pró-labore do Dono:** Estabelecemos um salário fixo para o proprietário. A fazenda não é um caixa eletrônico sem limites. Se o dono quer um carro novo, o lucro da fazenda deve permitir isso como dividendo, e não como uma retirada descontrolada no meio da safra.

**Reserva de Emergência:** O clima e o mercado são incertos. Uma fazenda sem reserva é uma fazenda refém de juros bancários. Orientamos a criação de um fundo para oportunidades (como comprar gado ou insumos à vista na minha loja com desconto) ou para crises (quebra de safra).

**O RESULTADO:** DORMIR TRANQUILO

Um dos meus clientes em Mato Grosso me disse algo que nunca esqueci após um ano de ajuste de caixa: "Gustavo, pela primeira vez em dez anos, eu sei exatamente quanto vou ter na conta daqui a seis meses. O medo da conta negativa sumiu."

**A LIÇÃO DE OURO**

A gestão financeira é o que dá liberdade para o produtor ser técnico. Sem dinheiro em caixa, você é obrigado a vender sua produção na hora errada, pelo preço que o comprador quer pagar.

**"A fazenda é uma indústria a céu aberto. Se o fluxo de caixa para, a engrenagem trava. Trate o dinheiro da fazenda com o mesmo respeito que você trata a sua melhor matriz."**

# CAPÍTULO 12

## LIDERANÇA NO CAMPO – ONDE O SUOR VIRA OURO E O PEÃO VIRA PARCEIRO

Em uma das minhas andanças pelo Mato Grosso, em uma fazenda de recria que estava passando por uma crise severa de gestão, conheci o Tião. Ele não era o gerente, não era o dono, nem tinha curso técnico. O Tião era o que chamamos de "campeiro de trecho", aquele homem de poucas palavras, mãos que pareciam cascas de aroeira e um olhar que carregava a poeira de mil estradas.

Enquanto o dono da fazenda discutia comigo sobre o preço do frete na varanda, o Tião se aproximou timidamente, tirou o chapéu e ficou esperando um silêncio. Quando eu saí para o curral, ele me abordou: "Seu Gustavo... eu escutei o senhor falando de 'fisiologia de pasto'. Eu não entendo de palavra difícil, mas eu sinto que o gado tá sofrendo no piquete sete. Eu posso te mostrar uma coisa?"

### **O DIAGNÓSTICO:** A SABEDORIA QUE NÃO ESTÁ NOS LIVROS

O Tião me levou até o fundo da fazenda, a pé. Ele me mostrou uma nascente que estava morrendo por falta de cercamento e um lote de bezerros que ele, por conta própria, estava separando no final do dia para dar um pouco mais de atenção, porque eram os "fundos de curral".

Ele me olhou nos olhos e disse, com a voz embargada: "Seu Gustavo, eu amo esses bicho. Mas o patrão só olha o papel. Eu queria saber como fazer esse pasto aqui reviver sem gastar o que ele não tem. O senhor me ensina? Eu trabalho dobrado, eu faço acontecer, só me dá o norte."

**A Virada de Chave:** A Consultoria que Virou Amizade

Naquele momento, eu não vi um funcionário. Vi um líder nato escondido sob uma camisa rasgada de suor. Eu ignorei o dono da fazenda por um momento e foquei no Tião. Durante seis meses, ele virou meu "braço direito, esquerdo e o coração" da consultoria.

**O Aluno Aplicado:** Eu explicava a altura de entrada e saída do capim, e o Tião anotava mentalmente com uma precisão assustadora. Ele passou a ser o "olho do Gustavo" quando eu não estava lá.

**O Mentor do Patrão:** Eu comecei a dar o crédito das melhorias para o Tião na frente do dono. "Seu Arnaldo, o lucro deste lote subiu porque o Tião manejou a água como ninguém". Isso deu dignidade ao homem.

**O Super Negócio:** O Tião identificou uma oportunidade de compra de gado magro em uma fazenda vizinha que estava quebrando. Ele me ligou à noite: "Seu Gustavo, o gado lá tá barato e eu sei que no nosso pasto novo eles estouram de peso. Convince o patrão!".

Eu fiz a ponte. Com a minha visão de mercado e a garantia de que o Tião cuidaria daqueles animais como se fossem filhos, o negócio foi fechado. Foi o maior lucro da história daquela fazenda.

### **O Momento da Emoção: A Recompensa**

No dia do acerto do lote, o dono da fazenda, tocado pela mudança de postura do funcionário, entregou um envelope para o Tião. Não era apenas o salário; era uma participação no lucro que eu ajudei a costurar.

O Tião me ligou chorando. "Seu Gustavo... eu comprei minha primeira motinha pra ir ver minha mãe que mora longe, e ainda sobrou pra dar entrada numa terrinha pro meu futuro. O senhor não me deu só conselho, o senhor me deu valor".

Ali, a consultoria virou uma amizade eterna. Hoje, o Tião é gerente de uma das maiores propriedades da região. Ele ainda me liga, não para pedir emprego, mas para dizer: "Amigo Gustavo, o pasto tá uma pintura, vem tomar um café e ver o que a gente fez aqui".

### **A LIÇÃO DE OURO**

A liderança no campo não vem do chicote, vem do exemplo e da capacidade de enxergar o gigante que existe dentro de cada trabalhador simples.

**"Máquinas você compra, terra você herda, mas a lealdade de um homem que se sente parte do sucesso, isso você constrói com respeito e conhecimento compartilhado."**

Quando vejo o Tião próspero, meus olhos também enchem d'água. **Porque a lucratividade rural só é real quando ela transforma a vida de quem coloca a mão na massa.**

# CAPÍTULO 13

## TECNOLOGIA: ALIADA OU VILÃ?

Em minhas consultorias, cansei de ver dois extremos. De um lado, o produtor que ainda anota o nascimento de bezerros em maço de cigarro ou na tábua do curral. Do outro, o "entusiasta do catálogo", que compra o drone mais caro, o software mais complexo e o trator com GPS de última geração, mas não sabe usar 10% do que pagou.

Eu sempre digo: "**Tecnologia sem gestão é apenas um custo sofisticado**". Na minha vivência como dono de loja agropecuária e consultor, aprendi a filtrar o que é perfumaria do que é ferramenta de lucro.

### **O Caso da "Fazenda Digital" (e Defasada)**

Lembro de um cliente no Mato Grosso que me chamou orgulhoso para mostrar sua "central de controle". Ele tinha telas, gráficos coloridos e sensores de solo. Mas, ao abrir o relatório, vi que o custo da arroba dele era o maior da região.

**O Problema?** Ele tinha a tecnologia, mas não tinha o processo. Os funcionários tinham medo de mexer nos tablets e acabavam anotando tudo errado. A tecnologia, ali, era a vilã: ela gerava dados falsos que levavam a decisões erradas.

**A Virada de Chave:** A Tecnologia do "Pé no Chão"  
Minha intervenção foi "descomplicar". Mostrei que a tecnologia aliada à lucratividade deve seguir três regras:

**Resolver um Problema Real:** Se o seu problema é perda de gado no pasto, a tecnologia é um brinco eletrônico ou um app de contagem. Se é desperdício de adubo, é a agricultura de precisão. Não compre o que é "bonito", compre o que cura a sua dor.

**Ser Inclusiva:** A tecnologia tem que ser simples o suficiente para que o Tião (do capítulo anterior) consiga usar. Em uma fazenda que assessoriei em Goiás, trocamos planilhas complexas por um grupo de WhatsApp estruturado com fotos e áudios. A "baixa tecnologia" organizada trouxe mais lucro que o software de mil dólares.

**Gerar Ação:** Dado que não vira decisão é lixo. Se o sensor diz que o solo está seco, mas você não tem estrutura para irrigar, o sensor só serve para te deixar ansioso.

**O Resultado:** O Olho do Dono Ficou Digital  
Implementamos um sistema de monitoramento por imagens de satélite para manejo de pastagem. Em vez de rodar a fazenda inteira gastando diesel, o gerente olhava o mapa de calor no celular: "Gustavo, o talhão 04 está perdendo vigor, vamos mudar o gado amanhã". Isso é tecnologia que vira dinheiro. Economia de tempo, de combustível e ganho de peso no boi.

## A LIÇÃO DE OURO

A tecnologia nunca vai substituir o "olho do dono" ou a bota no barro, mas ela serve para aumentar o alcance desse olho.

**"A melhor tecnologia do mundo ainda é aquela que o seu colaborador sabe usar e que o seu fluxo de caixa consegue pagar sem sufocar o lucro."**

Hoje, indico na minha loja apenas o que eu sei que vai funcionar no dia a dia do produtor. Ser moderno é ser eficiente.



# CAPÍTULO 14

## GESTÃO DE RISCOS E CLIMA – ONDE O PLANEJAMENTO VENCE A TEMPESTADE

Ao longo dos meus anos no trecho, aprendi que o produtor rural é o único empresário que trabalha em uma fábrica sem teto. No Mato Grosso, vi sojas morrerem de sede a poucos dias da colheita; no Paraná, vi geadas transformarem cafezais em esqueletos pretos da noite para o dia.

O risco faz parte do agro, mas o prejuízo catastrófico só acontece com quem não se planeja. Nas minhas consultorias, eu bato sempre na mesma tecla: "**Deus manda a chuva, mas é você quem faz o reservatório**".

### O DIAGNÓSTICO: O OTIMISMO QUE QUEBRA A FAZENDA

Muitos produtores fazem o planejamento baseados no "melhor cenário". Eles compram gado e máquinas contando que o preço vai subir e que a chuva virá no dia certo. Quando o clima falha ou o mercado vira, eles não têm margem de manobra.

Em uma propriedade em Goiás, o produtor estava desesperado porque a seca se prolongou e ele não tinha mais pasto nem silagem. O gado estava perdendo peso e ele teria que vender os animais "no osso" para não morrerem de fome. **O risco climático tinha se tornado um risco de falência.**

### **A Virada de Chave:** A Minha Estratégia de Defesa

Em 12 meses de trabalho, mudamos a mentalidade daquela fazenda de "reação" para "prevenção".

**Orçamento Forrageiro (O Seguro de Capim):** Com a minha experiência em plantas forrageiras, ensinei o produtor a trabalhar com uma "folga". Nunca colocar a lotação máxima no pasto. Deixamos sempre uma reserva de pé ou silagem para 30 dias a mais do que a seca histórica sugeria.

**Seguro Rural e Hedge:** Usei minha visão de mercado para mostrar que pagar o seguro da lavoura ou travar o preço do boi no mercado futuro não é "gasto", é custo de proteção. É melhor garantir um lucro menor, mas certo, do que apostar tudo e ficar sem nada.

**Diversificação de Receita:** Encorajei o produtor a não colocar todos os ovos na mesma cesta. Se o boi está em queda, o grão pode salvar; se o leite está difícil, a madeira ou o café equilibram

### **O RESULTADO:** A CALMARIA NO MEIO DO FURACÃO

Dois anos depois, uma seca severa atingiu a região. Enquanto os vizinhos estavam vendendo gado a preço de banana por falta de comida, meu cliente estava tranquilo. Ele tinha silagem de qualidade que produzimos sob minha orientação e o preço do seu boi já estava travado no contrato. Ele não ganhou "o máximo possível", mas foi o único que lucrou enquanto todos perdiam.

### **A LIÇÃO DE OURO**

O clima e o mercado são forças da natureza, mas a sua gestão é o para-raios da sua fazenda.

**"A sorte favorece a mente preparada. No campo, o pessimista reclama do vento, o otimista espera que ele mude, e o gestor lucrativo ajusta as velas."**

Hoje, quando meus amigos de longa data me ligam preocupados com a previsão do tempo, eu respondo: **"A chuva a gente não controla, mas o estoque no silo e a conta no banco, sim. Vamos olhar o plano que a gente traçou"**.

# CAPÍTULO 15

## O LEGADO DE GUSTAVO SICHIERI LESSE – ONDE A INTELIGÊNCIA ENCONTRA A PAIXÃO

Chegamos ao fim desta jornada, mas para quem vive do agro, o fim de um ciclo é apenas a preparação para a próxima safra. Ao percorrer os caminhos da lucratividade em Goiás, Mato Grosso, São Paulo e Paraná, vimos que o sucesso não é obra do acaso, mas da união entre conhecimento técnico e uma visão comercial afiada.

Minha trajetória foi forjada no trecho, mas consolidou-se na capacidade de transformar desafios em produtos de excelência. Hoje, em Presidente Prudente (SP), o coração da minha operação bate na **Agropec Lesse**. Mais do que uma loja agropecuária, ela é o ponto de encontro da tecnologia com a confiança do produtor.

### A INTELIGÊNCIA POR TRÁS DA MARCA: FOR HORSE E FOR BOV

Com tanta experiência acumulada observando o que funcionava e o que falhava no cocho, minha inquietude não me deixou parado. Eu sabia que o mercado precisava de algo mais. Foi assim que criei as marcas **For Horse** e **For Bov**.

**Não são apenas produtos;  
é uma linha Super Premium desenvolvida com  
inteligência estratégica.**

**For Horse:** Criada para entregar o máximo desempenho e saúde para equinos de alta performance.

**For Bov:** Focada na nutrição de precisão que acelera o ganho de peso e a lucratividade do pecuarista.

Ver esses produtos entregarem resultados positivos e transformarem a realidade de tantas fazendas é a prova de que **a inteligência aplicada ao campo é o recurso mais valioso que um consultor pode oferecer.**



### O LEGADO: MUITO ALÉM DO LUCRO

Muitas vezes, meus projetos pareceram "doidos" aos olhos dos mais cautelosos. Mas a loucura, no agro, muitas vezes é apenas a coragem de enxergar o que ninguém mais está vendo. E os resultados – esses números que não mentem – sempre vieram para confirmar cada passo dado.

### GRATIDÃO: A BASE DE TUDO

Nenhum império se constrói sozinho. Ao olhar para trás, meu coração transborda gratidão.

**À minha família:** Esposa Adriana e Filhas Ana Luíza e Laura: Por serem o meu porto seguro e por compreenderem as ausências causadas pelas longas viagens e pelos dias de sol a sol. Vocês são a razão de todo o meu esforço.

**Aos meus amigos:** Que sempre estiveram ao meu lado, apoiando cada ideia nova e cada projeto audacioso.

**Aos leitores, deixo um convite:** não tenham medo de inovar, de medir e de gerir. A lucratividade rural está à espera daqueles que têm a coragem de cruzar a porteira com inteligência e humildade.

O caminho foi longo, a bota está suja de barro, mas a alma está lavada pela certeza de que estamos transformando o Brasil, um hectare de cada vez.



**Um forte abraço, Gustavo Sichieri Lesse**

