



Empreendedorismo na reprodução equina

Entrepreneurship in equine reproduction

Rafael Guedes Goretti

Juiz de Fora, MG

O termo "empreendedor" pode ser definido como a “disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços ou negócios”. Identificar problemas e oportunidades, implementar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes, com foco em inovações e tomada de riscos, bem como desenvolver soluções visando algo positivo para a sociedade, são características dos empreendedores.

O empreendedorismo se coloca como parte fundamental na integração entre o meio acadêmico e o campo, servindo como importante porta de entrada ou de expansão no mercado em que o Médico Veterinário está inserido.

Segundo dados do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), em 2019, mais de 53,4 milhões de brasileiros se dedicaram ao negócio próprio, atingindo o segundo maior patamar de empreendedores desde 2002. Ainda segundo a pesquisa, baseada em dados fornecidos pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), um em cada quatro brasileiros tem seu próprio negócio ou está direta ou indiretamente envolvido na criação de sua empresa, correspondendo a 27% da população adulta. Esses números colocam o Brasil em terceiro lugar no ranking mundial de empreendedorismo, atrás apenas de China e Estados Unidos, com 373,5 milhões e 41,3 milhões de empreendedores, respectivamente.

O Brasil ainda vem se destacando no número de artigos indexados pela Scopus, que chegou a 68.741 em 2017, correspondendo a 2,51% de todos os artigos indexados publicados no mundo, segundo o SCImago Journal & Country Rank, que indicam a presença importante de pesquisadores/cientistas trabalhando no setor público, especialmente Universidades e Centros de Pesquisa. Por outro lado, o número de patentes requeridas no Brasil fica muito aquém quando comparado com países ditos desenvolvidos. Desta forma, vemos no Brasil cerca de 80% dos cientistas no setor público.

Segundo uma análise publicada pelo Fórum Econômico Mundial em outubro de 2020, muitos empregos e postos de trabalho que serão considerados relevantes em até 5 anos ainda nem mesmo foram criados. Enfatizam a importância da inovação, do incentivo ao empreendedorismo e da capacidade do profissional de absorver as necessidades do mercado.

O objetivo final do ato de empreender é transformar conhecimento em riqueza, através da inovação, sempre alinhado à sustentabilidade ambiental e social.

O Médico Veterinário inserido na Reprodução Equina é rotineiramente confrontado com situações em que atitudes empreendedoras, como capacidade de inovar e liderar, pro atividade, dinamismo, flexibilidade, conhecimento, comunicação e criatividade são imprescindíveis para o sucesso profissional. A equideocultura brasileira, no qual o setor de reprodução apresenta papel relevante, apresenta um plantel que ultrapassa 5 milhões de cabeças, movimenta mais de 16 bilhões de reais por ano e gera, aproximadamente, 3,6 milhões de empregos diretos e indiretos, segundo relatório do Complexo do Agronegócio do Cavalo, publicado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) em 2016.

Existem diversas estratégias que podem ser utilizadas pelo Médico Veterinário que deseja ser absorvido pelo mercado da Reprodução Equina, como realização de estágios, pós-graduações, cursos de especialização, residências, tornar-se parte de uma equipe já estabelecida no mercado ou prestar serviços de maneira autônoma. O empreendedorismo também se mostra uma maneira eficaz de se inserir ou se estabelecer no mercado, seja através de micro e pequenas empresas, startups e spinoffs. Vale lembrar a formação continuada se mostra um caminho fundamental para o crescimento profissional.

Quando pensamos na atuação do veterinário no campo, é muito subjetivo a determinação das suas responsabilidades. Muitas áreas podem ser englobadas pela Reprodução Equina, como Ginecologia e Andrologia, Endocrinologia, Obstetrícia, Neonatologia e Pediatria, entre outras. Muitos profissionais, sem saber, atuam em diferentes áreas, mas são remunerados apenas pela atividade principal, exemplo: pelos embriões transferidos. Grande aumento do retorno financeiro do profissional, muitas vezes poderia ser atingido com a remuneração adequada por cada atividade prestada.



Outra maneira de aumentar o retorno financeiro vem do ganho de escala, ou seja, do aumento no número de clientes atendidos. Para que isso seja possível, o trabalho de gestão é imprescindível, através de um sistema de trabalho bem definido, com coleta de dados padronizada e com gerenciamento de pessoas. Esses processos permitem a análise dos resultados obtidos, expondo pontos de fraqueza no gerenciamento e são base para o desenvolvimento de soluções. Infelizmente muitos de nós, Médicos Veterinários, não temos como ponto forte a habilidade de lidar com pessoas, sendo que muitos escolheram a profissão para se esquivar desta tarefa, e a grade curricular nas faculdades ajuda pouco. Ponto que temos que melhorar.

Na criação de uma Central de Reprodução, o Médico Veterinário ou equipe podem optar por montar uma Central de Garanhões e, conseqüentemente, focar em coleta, manipulação, despacho e congelamento de sêmen, especialmente de garanhões problema; ou o modelo completo, recebendo garanhões, doadoras e receptoras, sendo o principal serviço oferecido a Transferência de Embriões (TE). O mercado tem demonstrado demanda crescente também por Centrais de Receptoras, que receberão embriões. Em ambos os casos, três pontos principais devem nortear as decisões profissionais: a demanda, determinando a necessidade de uma Central de Reprodução; experiência, fundamental para conquistar a confiança do mercado e atrair novos clientes; localização, podendo determinar o insucesso do empreendimento por dificuldades logísticas.

No que tange à cobrança dos serviços prestados, há uma discordância entre os profissionais sobre cobrança por resultados *versus* cobrança por procedimentos realizados. A cobrança pelos resultados obtidos demanda uma análise cuidadosa da composição dos custos e dos riscos de insucessos ao longo do processo, que podem reduzir os lucros do Médico Veterinário. Em contrapartida, a cobrança por cada procedimento executado requer a negociação de valores com o cliente e transfere os riscos ao proprietário, reduzindo assim as perdas financeiras do profissional ao final do serviço prestado. A receita é calculada a partir da subtração entre os custos e os lucros de cada serviço. Maior qualidade no trabalho oferecido melhoram os resultados e, conseqüentemente, maximizam os lucros, enquanto maior volume de clientes, gerando poder de negociação dos preços e uma metodologia de trabalho simples e eficiente minimizam os custos.

Durante o período de transição entre duas estações de monta consecutivas, o Médico Veterinário pode oferecer outros serviços ao mercado, como fazer o acompanhamento das gestações e nascimentos ou realizando congelamento de sêmen de garanhões, mantendo-se presente, relevante e necessário, preservando os vínculos com os clientes e a estabilidade nas relações interpessoais.

A área comercial, representada em grande parte pelas fábricas de ração e sal mineral, bem como, os laboratórios, apresenta benefícios que a carreira do profissional autônomo é incapaz de oferecer, como carteira assinada, plano de saúde, calendário e carga de trabalho programadas.

Com o advento e avanço das ferramentas de comunicação, como redes sociais e aplicativos de mensagem, as estratégias on-line se mostraram peças essenciais para a criação de uma vitrine das capacidades e serviços oferecidos pelo profissional da Reprodução Equina. Além disso, ela facilita ao Médico Veterinário o acesso as ferramentas de aprimoramento profissional, como cursos, palestras, consultorias, mentorias e programas de pós-graduação.

Dentre os novos modelos de empreendedorismo, as startups vêm ganhando espaço e notoriedade por se destacarem de outros formatos pela sua inovação, capacidade de produção em massa e flexibilidade. O conceito de startup representa uma empresa em fase inicial, com proposta de negócio inovadora e grande potencial de crescimento. Podem atuar em qualquer setor ou tipo de mercado e, normalmente, utilizam-se da tecnologia como base. A criação de uma startup se inicia com uma ideia inovadora, uma necessidade do mercado que ainda não foi atendida, seguida pelo desenvolvimento de um protótipo com a ajuda de parceiros. Os recursos necessários podem ser obtidos junto a empresas incubadoras, como Universidades, ou empresas aceleradoras, capazes de impulsionar o projeto.

As spinoffs constituem outra modalidade de empreendedorismo, e são, basicamente, empresas pequenas derivadas e alavancadas por Universidades ou grandes empresas que aplicam informações previamente criadas sob novas perspectivas. São instaladas em sua maioria próximas a grandes parques tecnológicos e criam novas tecnologias que podem ser aplicadas fora de seus propósitos iniciais.

A busca do sucesso, da realização pessoal dentro da profissão, do reconhecimento, requer, mais do que nunca, de uma mentalidade ampla, que não somente aceite e abrace as inovações, bem como o faça em tempo real, constantemente. Formação continuada, aprimorando habilidades e adquirindo novos conhecimentos, observando as dinâmicas e demandas do mercado, com soluções inovadoras, são o caminho a ser trilhado pelo Médico Veterinário de Reprodução.