



UNIVERSIDADE  
DO CAVALO

## **Logística, Marketing, Gestão de RH e Gestão da qualidade...**

Aluisio Marins, MV

Estamos vivendo um novo mundo no mercado de cavalos. Cada vez mais a prestação de serviços será o diferencial maior na relação cliente x profissional ou empresa. É uma mudança grande e que deverá ser encarada pelos profissionais de forma completamente diferente do que até agora. O cliente do cavalo vem mudando de perfil. Se antes tínhamos pessoas da fazenda, do interior, acostumadas com cavalos, hoje temos uma parcela muito grande, de pessoas “da cidade”, que optaram pelo cavalo como hobby. Nem sempre estes novos clientes têm conhecimento, mas estão sempre buscando este conhecimento. Mostra-nos a primeira mudança: temos que oferecer conhecimento na prestação de serviços. De nada vai adiantar somente bons produtos e resultados sem conhecimento. Estamos também assistindo a uma verdadeira onda ao redor do mundo discutindo sobre as formas de utilização do cavalo, principalmente cavalos de esporte. Ações como o FEI Clean Sport, regras para a utilização de caneleiras, doping, etc. fazem com que as empresas e os profissionais passem a considerar tudo isto em suas vidas. Hoje em dia muitas pessoas querem o esporte por lazer e não por resultados, querem curtir seus cavalos de forma saudável e leve. O aumento deste perfil de usuário do cavalo faz com que empresas e profissionais passem a mudar a forma de oferecimento de produtos e prestação de serviços. Quem antes treinava alunos para somente ganhar, hoje já tem que considerar o perfil mais “light” de se usar o cavalo.

Tudo isto ainda passa por outros aspectos que julgo o mais importante: gestão profissionalizada, marketing, logística, gestão dos recursos humanos e principalmente gestão da qualidade. Se você acha isto distante, saiba que você estará cada vez mais próximo disto se quiser ter sucesso. É fato também que nós profissionais do cavalo não fomos formados com estas bases, mas o mercado está nos forçando a estudar isto cada vez mais. A gestão de qualquer estabelecimento eqüestre obviamente tem que passar pela gestão da logística. Por exemplo: um haras ou centro hípico localizado em áreas distantes tem obrigatoriamente que estudar muito bem seus fornecedores, seus clientes e principalmente como operar as entregas de materiais e produtos. Isto faz a diferença nas empresas fornecedoras. Organizar os estoques não somente de forma funcional, mas de forma agradável e limpa, pois os clientes atuais querem ter acesso à estas instalações. Elaborar planos de aulas, de trabalho de cavalos sempre foi rotina. Agora, devem ser expostos, mostrados e inseridos como diferenciais. Para isto, não é necessário entender de cavalos, mas sim de logística e marketing... Falando em marketing, definir seu público alvo, clarear muito qual é a mensagem que seu centro

**Universidade do Cavalo**

Fazenda Chaparral - Rodovia Sorocaba-Salto de Pirapora, km110,5 - Bairro do Itinga

Endereço para correspondência:

Cx Postal 3001 CEP - 18043 - 970 - Sorocaba/SP

Tels.(15) 3292 6633 – 3217 8978 – 3202 7866 - Fax (15) 3202 7866

uc@universidadedocavalo.com.br - www.universidadedocavalo.com.br



UNIVERSIDADE  
DO CAVALO

eqüestre quer passar ao mercado, organizar as ações de mídia fazem parte do trabalho. Para isto existem as agencias de propaganda, mas nenhuma destas tem condições melhores do que o proprietário ou gestor para definir estas ações. Conhecer, estudar marketing é fundamental hoje em dia. Quantas paginas de revistas vemos perdidas pelo simples fato de uma foto estar mal colocada, ou uma mídia que vá para uma associação de raça com cavalos de outras raças na propaganda... As agências de propaganda não conhecem sobre raças, mas sim de propaganda! É função do gestor ou proprietário saber tudo isto, analisar opções, enfim, estudar marketing... Gestão de recursos humanos – um centro eqüestre é feito de pessoas, de equipes. Quais condições e estímulos motivadores sua empresa dá para seus funcionários? Sua equipe de trabalho é unida, forte e motivada? Quais valores reais sua equipe sente em trabalhar no seu centro eqüestre? Quem vai passar tudo isto às equipes? O gestor ou proprietário. Como descobrir tudo isto? Estudando a gestão de RH, lendo sobre empresas e fórmulas de sucesso, estudando liderança. Gestão da qualidade – o que é qualidade em um centro de treinamento, no seu estabelecimento? Antes era somente ganhar provas e comercializar cavalos caros. Hoje, é mostrar que existe uma preocupação constante em atendimento, em conhecimento e em prestar um serviço diferenciado, em ser um solucionador para o mercado.

A pergunta é: onde buscar todas estas informações, técnicas e conceitos? Você, gestor ou proprietário de um centro eqüestre, tem que buscar isto nos cursos e congressos sobre estes temas citados acima. Nestes eventos você vai encontrar profissionais de absolutamente todas as áreas: de donos de mega padarias a pequenos empresários, fabricantes de produtos que vão desde parafusos até pneus, diretores de grandes empresas, chefes de setores de órgãos públicos, e você, empresário do segmento eqüestre. Vai ouvir falar de cavalos nestes eventos? Com certeza não, assim como todos os outros também não vão ouvir de seus mercados. Você vai buscar ferramentas, conceitos e oportunidades de melhoria. É sua função trazer as ferramentas aprendidas nestes eventos para a sua realidade. Não caia na mediocridade de dizer ou pensar que isto nada tem a ver com cavalos, ou mesmo que não existe relação entre estes temas e os cavalos simplesmente porque o palestrante não fala sobre cavalos. Mais nobre do que ter as respostas prontas para suas dificuldades é aprender a encontrar as analogias e as “carapuças positivas”, que aparecem quando saímos do pensamento convencional e partimos para a diferenciação dos nossos negócios e de nossas idéias. Se queremos o reconhecimento de nossa atividade eqüestre como atividade profissional verdadeira, devemos começar de dentro para fora. De dentro de nossas pessoas para fora do nosso mercado. Os diferenciais entre concorrentes não estão mais exclusivamente nos cavalos e nem

**Universidade do Cavalo**

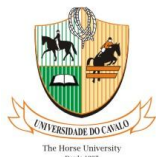
Fazenda Chaparral - Rodovia Sorocaba-Salto de Pirapora, km110,5 - Bairro do Itinga

Endereço para correspondência:

Cx Postal 3001 CEP - 18043 - 970 - Sorocaba/SP

Tels.(15) 3292 6633 – 3217 8978 – 3202 7866 - Fax (15) 3202 7866

uc@universidadedocavalo.com.br - www.universidadedocavalo.com.br



UNIVERSIDADE  
DO CAVALO

somente nas técnicas ou prêmios. Estão e estarão cada vez mais nestes tópicos que citamos neste artigo. Os futuros estudantes devem entrar para o mercado com tudo isto implantado, ainda que estuda e aplica isto quem quer. Quem perde tempo tentando continuar na zona de conforto de “gostar de cavalos e pronto”, não se esforçando para este outro lado, além de não evoluir profissionalmente, vai com certeza entrar na famosa “vala comum” que tantos odeiam, mas que muitos se acomodam dentro dela...

**Universidade do Cavalo**

Fazenda Chaparral - Rodovia Sorocaba-Salto de Pirapora, km110,5 - Bairro do Itinga

Endereço para correspondência:

Cx Postal 3001 CEP - 18043 - 970 - Sorocaba/SP

Tels.(15) 3292 6633 – 3217 8978 – 3202 7866 - Fax (15) 3202 7866

uc@universidadedocavalo.com.br - www.universidadedocavalo.com.br