CONSULTORIA

O papel do engenheiro agrônomo na gestão do agronegócio

Da lavoura às decisões que sustentam o negócio rural

Diego Maia

ENGENHEIRO AGRÔNOMO · CONSULTOR ESTRATÉGICO

Instituto de Engenharia

SÃO PAULO · SP 11/11/2026

QUEM AQUI CONHECE UM PRODUTOR QUE PRODUZ MUITO BEM, E MESMO ASSIM PERDE DINHEIRO?

O que antes era uma fazenda, hoje é uma empresa

Um setor gigante, e ainda pouco assistido

R$ 3,2 tri

PIB do agronegócio em 2025

alta de 12,2% sobre 2024 [1]

25%

de todo o PIB brasileiro

maior fatia em mais de duas décadas [1]

19,9%

dos estabelecimentos rurais recebem assistência técnica

quatro em cada cinco, não [2]

Crédito mais caro · margens menores · custos em alta · riscos climáticos · exigências ambientais · desafios de gestão

[1] CNA/Cepea, PIB do Agronegócio 2025 (mai/2026). [2] IBGE, Censo Agropecuário 2017.



PRODUZIR BEM CONTINUA ESSENCIAL. MAS JÁ NÃO É SUFICIENTE.

@diegomaiasn · Diego Maia

QUEM ESTÁ FALANDO

Do campo à estratégia



Diego Maia

Engenheiro Agrônomo (UFSJ) · Consultor Estratégico · Palestrante

Filho do agro, nascido e criado na zona rural de Entre Rios de Minas (MG).

1
Campo
Agricultura familiar, pecuária, assistência técnica

2
Produção
Grãos

3
Gestão
Processos, indicadores, governança, pessoas

4
Estratégia
Planejamento, projetos, mercado

"Estratégia não é sobre planilhas. É sobre pessoas, patrimônio e decisões."

Fundador da DM Consultoria Estratégica

AS PREOCUPAÇÕES INVISÍVEIS DO AGRO

O problema raramente é apenas um

Os desafios do produtor estão conectados

01	Gestão financeira	02	Pessoas	03	Sucessão familiar
04	Contratos	05	Crédito	06	Processos
07	Indicadores	08	Governança	09	Crescimento

A EVOLUÇÃO DO PAPEL

Do técnico da lavoura ao parceiro de gestão

A mesma formação, perguntas cada vez maiores

01

Técnico da lavoura

"O que está errado com a planta?"

Diagnóstico agronômico, recomendação, manejo

→

02

Analista do negócio

"Quanto isso custa e quanto retorna?"

Custo por hectare e por saca, margem por talhão, indicadores

→

03

Parceiro estratégico

"Que decisão protege o futuro da propriedade?"

Planejamento, governança, sucessão, crescimento

Um papel não substitui o outro: cada nível se apoia no anterior.

TRÊS PILARES DO AGRÔNOMO-GESTOR

Diagnóstico. Gestão. Governança.

O roteiro dos próximos 15 minutos

01

Diagnóstico

Entender a realidade antes de indicar soluções.

02

Gestão

Processos e indicadores que dão clareza e controle.

03

Governança

Decisões que protegem o que foi construído.

PILAR 01 · DIAGNÓSTICO

ANTES DE INDICAR SOLUÇÕES, ENTENDA A REALIDADE DO NEGÓCIO.

@diegomaiasn · Diego Maia



Da análise de solo à análise do negócio

Cinco passos para transformar informação em decisão

1

Levantamento

Dados, histórico e documentos da propriedade

2

Entrevistas

Produtor, família e lideranças: as percepções

3

Análise dos pilares

Estratégia, gestão, pessoas e patrimônio

4

Relatório executivo

Situação atual e recomendações claras

5

Plano de ação

Prioridades, responsáveis e prazos

Mais do que um diagnóstico: um mapa para decisões seguras.



GESTÃO NÃO É BUROCRACIA. É CLAREZA PARA DECIDIR MAIS RÁPIDO E MELHOR.

@diegomaiasn · Diego Maia

Seis números que toda propriedade deveria conhecer

Métricas simples que mostram o que realmente importa

01 **Custo por hectare**
Quanto custa produzir cada hectare

02 **Custo por saca**
Quanto custa cada saca colhida

03 **Ponto de equilíbrio**
Quantas sacas pagam a safra

04 **Margem por talhão**
Onde a fazenda ganha — e onde perde

05 **Fluxo de caixa**
Quando o dinheiro entra e quando sai

06 **Endividamento**
Quanto da receita já está comprometida

EXEMPLO ILUSTRATIVO

Mesma produtividade. Resultados opostos.

Por que a média da fazenda esconde onde está o dinheiro

	Talhão A	Talhão B
Produtividade	60 sc/ha	60 sc/ha
Custo total por hectare	R$ 5.400	R$ 6.600
Custo por saca	R$ 90	R$ 110
Preço de venda da saca	R$ 105	R$ 105
Resultado por saca	**+ R$ 15**	**– R$ 5**

A lavoura não mostra.
O indicador mostra.

O papel do agrônomo é investigar o porquê: arrendamento, distância, dose, perdas, logística.

Números hipotéticos, apenas para ilustrar o raciocínio.

PILAR 03 · GOVERNANÇA

GOVERNANÇA É O QUE GARANTE BOAS DECISÕES MESMO QUANDO VOCÊ NÃO ESTÁ POR PERTO.

@diegomaiasn · Diego Maia



Proteger o que foi construído

Cinco frentes da governança na empresa rural

01 **Proteção patrimonial** Segurança jurídica, financeira e sucessória

02 **Sucessão familiar** Regras claras para a continuidade entre gerações

03 **Estrutura de decisão** Papéis, responsabilidades e regras de convivência

04 **Contratos e regras** Acordos formalizados entre sócios, família e negócio

05 **Visão de longo prazo** Planejar para perpetuar e multiplicar o legado

ONDE ENTRA O AGRÔNOMO

Ele conhece a terra, a produção e, muitas vezes, a família. É quem traduz a realidade do campo para o advogado, o contador e o banco — e coordena essa rede.

Seis competências além da técnica

Para quem já atua e para quem está se formando

01 Finanças
Ler custo, margem, caixa e crédito.

02 Dados e tecnologia
Transformar registro em decisão

03 Comunicação
Explicar o técnico em linguagem de negócio

04 Relacionamento
Primeiro relacionamento, depois negócio, H2H

05 Visão sistêmica
Conectar lavoura, pessoas e patrimônio

06 Ética
Recomendar o que é melhor para o produtor

Dê uma nota de 1 a 5 para você em cada uma. A menor nota é o seu próximo passo.

COMO SE DESENVOLVER

Construa patrimônio intelectual

Conhecimento aplicado + repertório + método + rede

01 **Pensou, anota.** Registre o que aprende em cada visita, safra e erro.

02 **Tenha um mentor.** E seja mentor de alguém.

03 **Frequente eventos.** Novos ambientes, novas pessoas, novos comportamentos.

04 **Plugue pessoas.** Conecte quem pode aprender um com o outro.

05 **Atualize-se sempre.** Processos, tecnologia e marketing tornam o que você sabe escalável.



A T U A L I Z A Ç Ã O C O N S T A N T E

QUEM NÃO SENTA PARA APRENDER NÃO PODE LEVANTAR PARA ENSINAR.

@diegomaiasn · Diego Maia



PARA LEVAR PARA CASA

Uma ação para cada um nesta sala

Comece na próxima semana

Produtor

Escolha um indicador, custo por saca ou margem por talhão, e calcule com seu agrônomo.

Agrônomo

Em cada recomendação, leve também o número: custo, retorno e risco.

Estudante

Faça uma disciplina ou curso de gestão e procure um mentor no mercado.

Público geral

Lembre: por trás do alimento existe uma empresa, e gente tomando decisões difíceis.

TÉCNICA PRODUZ SAFRA.

GESTÃO PRODUZ FUTURO.

Não é apenas sobre ter mais. É sobre decidir melhor.

@diegomaiasn - Diego Maia · DM Consultoria Estratégica



Vamos continuar essa conversa.

Diego Maia

Engenheiro Agrônomo | Consultor Estratégico no Agronegócio

DM CONSULTORIA ESTRATÉGICA

CONSULTORIA



INSTAGRAM

@diegomaiasn

LINKEDIN

https://www.linkedin.com/in/diegomaiasn/

Conta do WhatsApp Business

Contato - (11) 93944-3835

E-mail - diegomaia@dmconsultoria.agr.br

Site – Dmconsultoria.agr.br