



Dicas e Orientações:

QUEIJO ARTESANAL EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS

Unidade de Agronegócios

**EM FRENTE,
EMPREENDEDOR!**

CONTE COM O SEBRAE
MINAS NA LUTA CONTRA
O CORONAVÍRUS.



QUAIS PRÁTICAS OS PRODUTORES DE QUEIJO ARTESANAL PODEM ADOPTAR PARA MINIMIZAR OS IMPACTOS ECONÔMICOS DA PANDEMIA DO COVID-19?

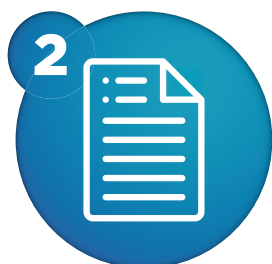
Olá Produtores rurais,

Estamos aqui para apoiá-los nesse momento difícil que estamos enfrentando. Diante desse cenário, trazemos algumas questões gerenciais que são importantes para minimizar os efeitos negativos da pandemia nos negócios rurais. Vamos lá:



SEGURANÇA

Redobre os cuidados com a higiene. Monitore sua rotina e de seus colaboradores.



Caso seja necessário, revise o manual de Boas Práticas e treine seus colaboradores.



Crie uma nova lista de procedimentos de rotina visando a segurança e a saúde de todos.





Restrinja o acesso de terceiros à propriedade, incluindo os turistas, mesmo que ele seja importante fonte de renda para seu negócio. O cuidado com a saúde em primeiro lugar.

Lembre-se: você deve zelar pela produção de um alimento limpo e seguro e pela saúde de sua família e colaboradores.

BOAS PRÁTICAS GERENCIAIS



As vendas e o faturamento provavelmente cairão nesse período, que pode se prolongar por várias semanas. Controlar os custos da fazenda e da queijaria será ainda mais importante. Hora de cortar despesas desnecessárias.



Trabalhe com um fluxo de caixa adequado para o momento. A redução de receitas exigirá ajuste de despesas.



Negocie dívidas: postergar pagamentos ajuda no ajuste do fluxo de caixa.





Caso necessário, adeque seu volume de produção. Aumente o estoque somente se houver capital de giro. Lembre-se: você terá contas para pagar, mesmo não vendendo queijos.



Diminuir os gastos com alimentação, secar algumas vacas e trabalhar somente com uma ordenha por dia podem ajudar. Além de reduzir as despesas, provoca a diminuição do leite. Menos leite, menos queijo para estocar, menos dinheiro parado.



Vender parte ou o total do leite produzido pode ser uma opção com a queda das vendas. Garantir a manutenção da fazenda é o mais importante nesse momento.



Venda de animais, bezerros ou vacas podem trazer um fôlego de receita.





Ajuste suas despesas pessoais. Seu salário é pago pelo seu negócio.



Evite demissões. Dê férias aos colaboradores se for possível. As atividades da fazenda voltarão ao normal e você precisará dos colaboradores já treinados. Lembre-se: não é fácil conseguir mão-de-obra qualificada.

MERCADO



Caso haja fôlego financeiro, considere a possibilidade de produzir queijos de longa maturação para venda no médio e longo prazos. Mas atenção: tenha certeza que conseguirá produzir um bom produto e estude o mercado.



Dê descontos especiais para seus clientes. Negocie com os lojistas uma redução de preços na ponta também. Em um momento de crise, vale o esforço de todos.





Atue em conjunto com outros produtores da sua região ou sua associação. Vendas e logística podem ser realizadas conjuntamente para possibilitar volume de entrega.



Verifique na prefeitura do seu município a possibilidade de vendas futuras para merenda escolar e órgãos municipais. Isso garantiria venda de parte do estoque.



Use e abuse das suas redes sociais. Produza conteúdo de qualidade para divulgação do seu trabalho, seus produtos e suas histórias.

O momento atual pede calma e ações estratégicas. Acompanhar atentamente os movimentos e sinalizações do mercado irá ajudar nas definições de "o que" e "como fazer". Mantenha-se conectado a outros produtores da sua região e aos seus clientes. Pensar juntos na busca de soluções nunca foi tão importante. A crise vai passar e o Queijo Artesanal será ainda mais forte!

OBRIGADO!



SEBRAE