



Dicas e Orientações:

OS DESAFIOS DOS NEGÓCIOS RURAIS EM TEMPOS DE COVID-19. COMO SUPERÁ-LOS?

Unidade de Agronegócios

**EM FRENTE,
EMPREENDEDOR!**

CONTE COM O SEBRAE
MINAS NA LUTA CONTRA
O CORONAVÍRUS.



Olá Produtores rurais,

Estamos enfrentando um momento difícil devido à Covid-19, que afeta diretamente a sustentabilidade dos negócios rurais. A imprevisibilidade acerca dos impactos socioeconômicos e a volatilidade do mercado geram indecisões e insegurança na tomada de decisões, comprometendo a eficiência da gestão.

Diante desse cenário, elaboramos este material contendo algumas recomendações gerenciais que visam minimizar os efeitos negativos da pandemia nos negócios rurais, além de despertar a atenção para algumas oportunidades que o mercado pode proporcionar nesse momento.

O conteúdo aqui apresentado aborda a gestão de empreendimentos rurais como um todo. Logo, algumas recomendações podem não representar a realidade de determinado seguimento devido à complexidade e diversidade do setor de agronegócios.

Analise criteriosamente as colocações a seguir e identifique oportunidades de melhoria na gestão do seu negócio.

Vamos lá:





FIQUEM ATENTOS AOS IMPACTOS SOFRIDOS EM TODA A CADEIA: Os negócios rurais podem ser impactados de diversas formas, seja na chegada dos insumos na propriedade, nas operações propriamente ditas, principalmente naquelas dependentes de grande quantidade de mão de obra, ou até mesmo no escoamento da produção. Mais do que nunca, é hora de se manter informado para identificar acontecimentos que podem impactar o seu negócio. Você poderá antecipar alguns pedidos e operações para não comprometer o processo de produção.



MONITORE CONSTANTEMENTE O COMPORTAMENTO DO MERCADO: Esse é um momento de extrema volatilidade nos preços dos insumos e produtos, principalmente daqueles impactados pelas oscilações cambiais, importações e exportações, preço do petróleo e mudanças no consumo. Tenha em mãos a quantidade de insumos necessários para os próximos meses e a expectativa de produção para ter agilidade na opção pelas melhores oportunidades de negócios.





REVEJA O PLANEJAMENTO: É a hora de fazer valer o planejamento. Os produtores rurais que já possuem o planejamento definido para o seu negócio saem na frente. Os que não possuem, não perca tempo. Faça-o agora! Somente de posse do planejamento é possível avaliar o real impacto das mudanças do mercado no resultado do seu negócio e estabelecer ações efetivas. Projete as receitas e despesas previstas para os próximos meses e reveja-o constantemente.

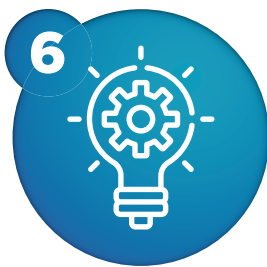


ECONOMIZE RECURSOS ESTRATEGICAMENTE: Alguns segmentos foram fortemente impactados e a maior preocupação nesse momento é realmente “fechar o caixa”. Mas, atenção com os cortes de gastos! É importante estar claro qual o real impacto que a economia de determinado recurso pode causar na saúde financeira do seu negócio. Algumas decisões podem comprometer não só os resultados imediatos, mas também ciclos produtivos futuros. Mantenha um olho no fluxo de caixa e o outro no custo de produção!



EXPLORE A FLEXIBILIDADE DO SISTEMA DE PRODUÇÃO: Avalie oportunidades de mudança de manejo, adequação de protocolos e a possibilidade de utilização de insumos substitutos, como alguns subprodutos, que podem estar com preços competitivos e ser uma importante alternativa para redução de custos.





INOVE: O agronegócio é um dos setores que mais inova no Brasil. Diversos recursos tecnológicos estão disponíveis e podem contribuir para o aumento de eficiência do seu negócio.



ESTEJA ATENTO AO CONSUMIDOR: Todas essas restrições de contato social e alterações na rotina da população podem ocasionar mudanças definitivas no hábito de consumo. Aspectos relacionados à rastreabilidade, certificação e segurança dos alimentos são importantes para conquistar e manter a confiança do consumidor nesse momento de insegurança, além de diferenciar o seu produto no mercado.



AVALIE POSSIBILIDADES DE CRÉDITO: Consulte as instituições financeiras de seu relacionamento e verifique as mudanças relacionadas à disponibilização de linhas de crédito para financiamento e custeio, além das condições diferenciadas para renegociação de dívidas. Qualquer redução nas taxas ou alongamento dos fluxos de pagamento será importante.





NEGOCIE COM FORNECEDORES E CLIENTES: Mantenha um relacionamento transparente com seus fornecedores e clientes, e busquem alternativas que atendam financeiramente ambas as partes. Não se esqueça que o momento impacta a todos, mas que também vai passar. Prese pela sustentabilidade das relações comerciais e a compreensão nas negociações.

O agronegócio não para!

Você, produtor rural, tem papel fundamental no enfrentamento da pandemia, assegurando o abastecimento de alimentos e o desenvolvimento econômico sustentável do Brasil.

Seja perseverante nessa causa!

OBRIGADO!



SEBRAE