

SEBRAE

SEU NEGÓCIO EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS



TEMA

Agronegócios

COVID-19

A prioridade no momento é cuidar da saúde, dos familiares e funcionários. Prevenção é a chave. Alguns hábitos vêm para ficar, porém não podemos paralisar a rotina de uma propriedade rural; os animais devem ser tratados e vacinados, os canteiros cultivados, a colheita deve ser feita no momento certo e o produto deve chegar em segurança às gôndolas e ao consumidor final.

Levando-se em consideração as recomendações de prevenção, vamos falar sobre os cuidados com o seu negócio (a propriedade rural) e a comercialização dos seus produtos. A palavra de ordem é **PLANEJAMENTO**.

Por que refazer o seu planejamento de produção e distribuição?

DICA 1

ATENDA AOS CONTRATOS DE COMPRA E ESTEJA ATENTO ÀS ALTERAÇÕES DO CONSUMO

Com as mudanças no dia a dia das famílias, ocasionadas pelo coronavírus, o hábito de consumo e as diferentes formas de comercialização sofrerão alterações. Por isso, fique atento aos seus compromissos de produção e entregas, eles podem diminuir ou até mesmo aumentar, de acordo com o produto.

Um exemplo são os produtores e cooperativas que trabalham com vendas diretas ao consumidor final. A tendência é que os pedidos de entregas em casa aumentem já que as pessoas estão evitando sair.

Opções:

- Negocie com prefeituras e procure novos editais para a retomada;
- Incentive os clientes a pedirem para entregar em suas casas e até pagar antecipadamente em alguns casos;
- Orgânicos: nicho que deve crescer, pessoas tendem a se preocupar mais com a saúde.

DICA 2

NEGOCIE MELHOR OS PRAZOS E DIVERSIFIQUE AS FORMAS DE ENTREGA

Com a permanência das pessoas em casa, a maioria das empresas interrompeu ou reduziu suas atividades. Assim, a logística pode afetar os prazos de entrega. Vale ressaltar aqui a sazonalidade e perecibilidade dos alimentos que podem ser afetados por problemas de armazenagem.

Opções:

- Aplicativos;
- Delivery;
- Entregas conjuntas (parceiros).



DICA 3

DÊ INFORMAÇÕES CONFIÁVEIS AO COMPRADOR

Mantenha uma boa comunicação com seus clientes, isso faz toda a diferença. Esclareça possíveis dúvidas, demonstre sua preocupação e cuidados com a prevenção contra o coronavírus, bem como para que não falte alimento na mesa da população.

Exemplo: caso tenha de aumentar o preço de determinado produto, explique ao seu cliente o motivo. É muito provável que com a crise, os insumos para produzir também fiquem mais caros.

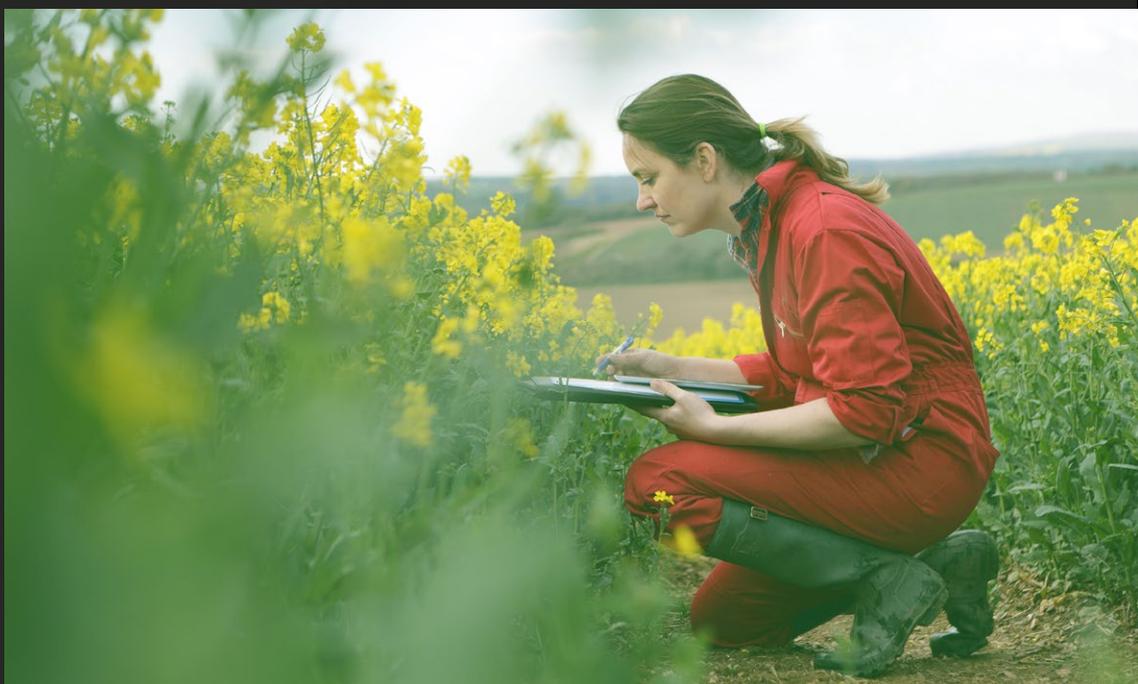


DICA 4

CONTROLE SEU CAIXA AINDA MAIS

É de suma importância fazer o controle de caixa em qualquer época ou situação. Em momentos de turbulência esse cuidado tem de ser ainda maior. Registre suas entradas e saídas identificando a origem e destino de cada uma delas. Atenção para as entradas e saídas financeiras em uma propriedade rural que podem ocorrer pela venda da produção principal da propriedade e também devido à prestação de serviços, como a venda de produtos artesanais feitos com frutas e verduras.

Opções: se sua produção é diversificada, qual produto dá mais lucro? Invista em itens que tenham maior demanda no momento.



DICA 5

NA MEDIDA DO POSSÍVEL, REDUZA SEUS CUSTOS – ESTAR UNIDO PODE AJUDAR

Avalie seus custos. Identifique aqueles que não agregam valor para seus clientes e podem ser cortados ou reduzidos, sem prejuízo para suas operações e sem descontentamento de seus clientes.

Opções:

- Investimentos para retorno no longo prazo devem ser reavaliados.
- Algum parceiro aceitaria trocar produtos? O minimercado aceitaria trocar frutas e legumes por outros produtos de seu consumo?
- Você tem caixa para comprar produtos em maior volume, com preço melhor e frete diluído? E se isso for feito em conjunto com seus vizinhos?

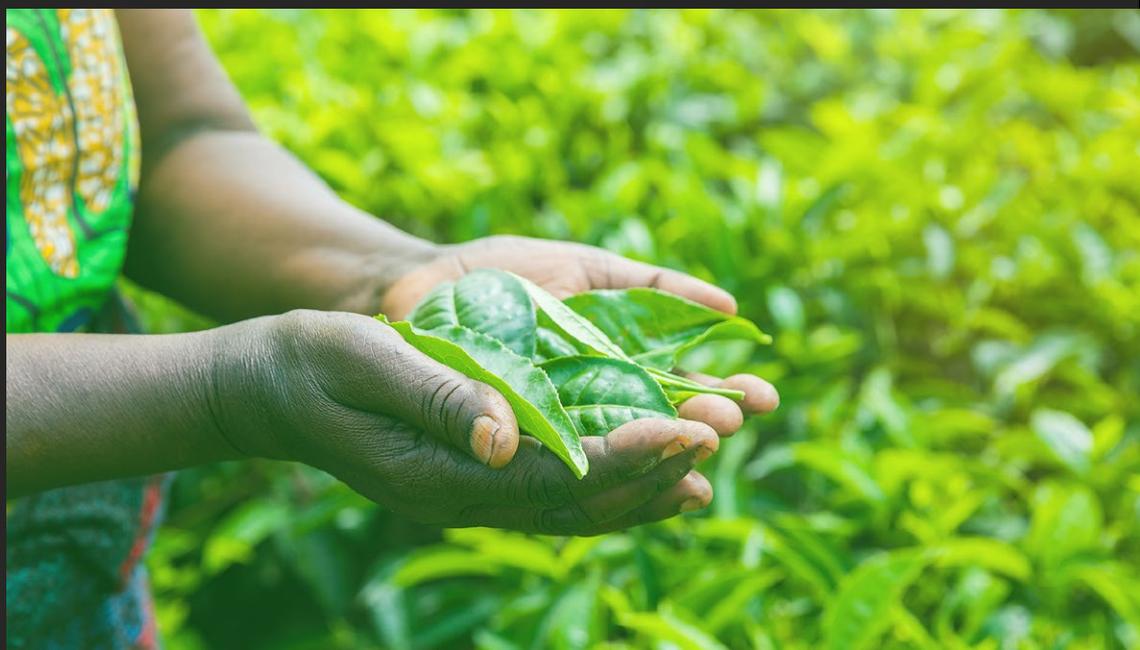
DICA 6

PROCURE MANTER A SUA SAÚDE FINANCEIRA

Ter o controle das contas a pagar e receber faz toda a diferença no planejamento financeiro de qualquer negócio. Neste momento é de total importância que se faça uma planilha de fluxo de caixa com o radar ligado nos acontecimentos futuros. Avalie se você terá recursos para cumprir meus compromissos e não permitir que a operação seja interrompida.

Opções:

- Controlar no mínimo três meses à frente;
- Renegociar dívidas quanto a prazo e montante;
- Avaliar a tomada de empréstimos.



DICA 7

PLANEJE E CUIDE DA SAÚDE DO SOLO, ISSO INCREMENTA A PRODUTIVIDADE

Para manter a saúde dos seus clientes é importante manter também a saúde do solo. Fique atento a dicas de como incrementar a produtividade por meio do manejo sustentável do solo.

- a. Retornar matéria orgânica suficiente ao solo;
- b. Manter uma camada protetora na superfície; **NUNCA TRABALHAR COM O SOLO CAPINADO E LIMPO;**
- c. Realizar a rotação de culturas;
- d. Controlar a irrigação: tão importante quanto o fornecimento de água ao solo é a drenagem adequada;
- e. Controlar a adubação usando o mínimo possível de NPK (fertilizante);

Como dizia engenheira agrônoma e pesquisadora Ana Primavesi: “Em um corpo sadio mora uma alma sadia”.

DICA 8

MANTENHA-SE INFORMADO: OFERTA E DEMANDA ANDAM JUNTAS

Nesse momento, toda a economia será afetada, com o agronegócio não será diferente e algumas cadeias produtivas sofrerão mais, outras menos.

Por exemplo:

- Hortifruti num primeiro momento será afetado, principalmente produtores que abastecem restaurantes.

Oportunidade:

- Chegar mais perto dos consumidores finais, por meio de entregas de cestas em condomínios, edifícios e residências, porque as pessoas vão se alimentar, na imensa maioria dos casos, em suas casas.

Segundo o professor da USP Celso Grisi, os produtos hortifrutigranjeiros sofrerão mais com o coronavírus do que outros grupos alimentícios com maior durabilidade. “As pessoas anteciparam as compras com medo de quarentena, mas com os perecíveis isso não pode acontecer. E além de serem comprados em menores quantidades, eles são mais suscetíveis à queda de renda das pessoas.”

Portanto, muito cuidado para não aumentar a oferta com demanda em queda.

DICA 9

MANTENHA SUA EQUIPE INFORMADA, TREINADA E CONSCIENTE DAS NOVAS CONDUTAS

Mantenha reuniões com sua equipe de colaboradores para esclarecimentos sobre o covid-19, podendo assim descartar as informações falsas.

Respeite as novas condutas que devem ser adotadas pela equipe, mantendo distância preventiva na realização de tarefas cotidianas.

Tire dúvidas e esclareça como serão as novas condutas de entregas para o caso de realizar delivery de cestas de produtos, recordando as principais fontes de contaminação do covid-19.



DICA 10

DIVULGUE AÇÕES PREVENTIVAS ADOTADAS E SUA CONTRIBUIÇÃO PARA SUPERAR A CRISE

Seu cliente merece e precisa saber que você é um empresário cuidadoso e que está preocupado com a qualidade do produto e com a saúde dele e de sua família.

REFLITA: Não é o momento de aumentar preços; devemos buscar oportunidades sem ser oportunistas, o momento é de solidariedade, há muitos setores que irão sentir demais com essa crise.

Podemos ampliar ações de responsabilidade social e cidadania corporativa.

Exemplo: Doar produtos para programas de cunho social, como Sesc Mesa Brasil <http://www.sesc.com.br/portal/site/mesabrasilsesc/quemdoa/>

Tão importante quanto os hospitais e os profissionais da saúde são os produtores rurais. A produção e comercialização de alimentos não pode diminuir durante a crise. Se faltar alimento, todos sofrerão ainda mais.

A turbulência passará e você sairá dela ainda mais forte!

Cuide de você, de sua família, e de seus negócios!



SEU NEGÓCIO EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS

CONTEUDISTA:

Flaviane Tavanti Castilho de Araújo

João Paulo Rodrigues Arciprete

José Eduardo Carrilho

Marcelo Rondon Bezerra