MÓDULO ESPECIAL

GESTÃO DE RISCOS

As atividades vinculadas ao agronegócio têm uma taxa de risco bastante elevada, principalmente por estar ligada a eventos que acontecem sem que sejamos os causadores.

Exemplos de eventos que são imprevisíveis, totalmente incertos, e que podem causar problemas nas atividades do agronegócio:

- Primeiro grande risco é o Clima –que pode ser a falta de chuva, excesso de chuva e até mesmo geadas

- Segundo, o Mercado – grandes flutuações dos preços dos insumos (custeio) e dos preços dos produtos vendidos, por um problema de oferta ou demanda em desequilíbrio. Isto pode causar variações que tornem seu negócio totalmente deficitário (negativo) e altamente lucrativo por outro lado.

- Terceiro riso é a falta de Crédito – vamos dizer que você no momento é dependente de financiamento para cobrir seu ciclo operacional ou fazer novos investimentos, e por algum motivo os bancos cortem totalmente ou diminuam as linhas de crédito por questões econômicas. Também, pode ser que haja um aumento considerável nas taxas de juros. Todos esses fatores podem dificultar acesso ao financiamento e você ficar sem produzir. O risco de crédito também pode ser um problema pessoal, quando não cuidamos do nosso nome e deixamos ele ficar negativado, dificultando acesso as linhas de empréstimos.

- Eventos Macroeconômicos – tem eventos macroeconômicos que podem afetar significativamente o resultado das atividades do agronegócio, que são descontrole da inflação, aumento significativo das taxas de juros, recessão econômica, e por último, taxa de câmbio.

Riscos do próprio produtor:

- Operacionais – quando não cuidamos corretamente do negócio, seja nas finanças, erro na compra e manutenção dos maquinários, práticas agrícolas erradas, produtos inferiores ao que o mercado oferece, não acompanhar a tecnologia e ter um custo maior que os concorrentes etc.

- Logística – isso quer dizer que não somos eficientes em transportar ou armazenar os produtos de forma adequada. Tudo isso pode afetar a qualidade e competitividade do seu produto, implicando em resultados ruins. Vamos dizer que é produtor de leite, e que esqueceu de fazer a manutenção do equipamento de resfriamento. Se ele tiver algum defeito, poderá implicar na perda de toda sua produção em estoque para a venda.

Então associados, Gestão de riscos é o processo de identificar, avaliar e gerenciar os riscos que vocês enfrentaram em suas atividades. O objetivo é evitar ocorrências que possam trazer prejuízos, minimizar a probabilidade e o impacto de perdas ou danos que possam surgir devido a eventos imprevisíveis e aqueles que são previsíveis, mas não estamos atentos.

Para gerenciar os riscos de forma eficaz, é necessário conhecer bem os seus negócios, identificar os riscos em cada fase do processo, avaliar sua probabilidade de impacto, estabelecer controles para minimizá-los, monitorar constantemente os riscos e realizar ajustes conforme necessário.

Exemplos:

- Falta de algum insumo importante na produção – qual a possibilidade de ocorrer, e se ocorrer o que posso fazer para diminuir o impacto negativo.

- Aumento do preço dos insumos – isto com certeza você terá um produto custando mais. Você conseguirá repassar o aumento para o preço de venda? Exemplo, você notou que o pintinho está mais caro, a ração também. Fez as contas e viu que seu frango quanto estiver pronto custará R$ 35,00 em vez de R$ 25,00 que era previsto. Você vendia por R$ 40,00 antes, conseguirá vender por R$ 50,00, repassando o aumento do custo?

- Diminuição do preço de venda – vamos dizer que seu frango continua custando R$ 25,00 para produzir, mas entrou um concorrente no mercado vendendo o frango por R$ 30,00, e seu preço era de R$ 40,00. A qualidade do frango é a mesma. O que está acontecendo? O concorrente está produzindo frango a um custo menor por estar praticando uma técnica diferente que você deixou passar despercebido por não está acompanhando o mercado?

- Doenças – outro risco muito importante de ser acompanhado. Como posso evitar ao máximo que minha criação seja contaminada?

A gestão de riscos é essencial para garantir a sustentabilidade e o sucesso dos negócios, pois deixará vocês associados, preparados para enfrentar as incertezas que são muito inerentes ao agronegócio.

É importante vocês identifiquem e avaliem esses riscos e implementem estratégias eficazes para minimizar seu impacto e garantir a sustentabilidade e rentabilidade dos negócios. E como poderão fazer isso? Estudando os seus negócios todos os dias, envolvendo todos os membros da família, pesquisando novas técnicas, novas tendências, e principalmente, sabendo como agir no caso de o inesperado acontecer.

Muitas vezes vemos o concorrente como um louco, que está queimando seu produto vendendo naquele preço. Só falamos mal dele, e esquecemos de analisar como ele consegue vender o produto mais barato. Só tem duas explicações, ou ele realmente não sabe trabalhar e uma hora vai quebrar, ou você é que vai quebrar porque não viu que existe uma técnica para produção bem mais eficiente e que o custo do produto diminui, ou até mesmo o exemplo que usamos na diminuição do tempo do ciclo operacional. Tipo, se o tempo seu para ter um frango pronto para a venda é de 45 dias, e do concorrente é de apenas 30 dias, ele com certeza poderá vender o frango dele por um preço menor, desde que o custo seja o mesmo.