

APOIO AO PRODUTOR RURAL - ANÁLISE DE CUSTOS DA APICULTURA

Heberton José de Araújo¹

Marisa Godoi de Souza²

Terezinha Márcia de Carvalho Lino³

Resumo

A apicultura é uma atividade milenar que vem se aprimorando com o passar do tempo, e a cada dia aumenta o número de produtores engajados nesta atividade. Esses produtores estão ganhando aliados, como: EMBRAPA, SEBRAE e inúmeros institutos e associações, que oferecem treinamentos e cursos de capacitação para o aprimoramento na gestão do negócio. É uma atividade de suma importância para o equilíbrio do ecossistema e vem sendo utilizada cada vez mais como atividade comercial e sustentável. A apicultura, como qualquer outra unidade de negócio, exige do produtor conhecimento suficiente para a gestão de suas atividades, de forma a garantir rentabilidade sobre o capital investido. Diante deste contexto o objetivo principal é desenvolver uma sistemática de levantamento dos custos que envolvem a produção do mel, ajudando no controle financeiro, por meio de cálculo de indicadores. A pesquisa realizada foi bibliográfica com caráter exploratório, com a utilização de livros e pesquisas em sites da web. Como resultado espera-se desenvolver um conjunto de planilhas que permita o registro diário dos dados de produção e de comercialização, de forma a facilitar o controle e a tomada de decisão do produtor rural, em relação aos custos que compõem a atividade da apicultura.

Palavras Chave: Apicultura, Custos, Rentabilidade do Capital Investido.

Abstract

Beekeeping is an ancient activity that has been improving over time, and every day increases the number of producers engaged in this activity. These producers are gaining allies, such as EMBRAPA, SEBRAE and numerous institutes and associations that offer training and courses for the improvement in business management. It is an activity of paramount importance for the balance of the ecosystem and has been increasingly used as a commercial and sustainable activity. Beekeeping, like any other business unit requires sufficient for the management of their knowledge producer to ensure return on invested capital. Given this context the main aim is to develop a systematic survey of the costs involved in the production of honey, helping financial control, through calculation of indicators. The research was exploratory in literature, with the use of books and research web sites. As a result it is expected to develop a set of worksheets that allow the daily log data production and marketing in order to facilitate control and decision-making to the rural producer in relation to the costs that make up the activity of beekeeping.

Key words: Beekeeping, Costs, Return on Invested Capital.

1. INTRODUÇÃO

A intenção deste artigo é fazer um levantamento dos custos que envolvem a produção do mel. Procurou-se desenvolver planilhas de análise de custos para auxiliar os produtores rurais que

¹ Acadêmico do VI Termo de Ciências Contábeis da Ajes, e-mail: heberton6@gmail.com

² Acadêmica do VI Termo de Ciências Contábeis da Ajes, e-mail: marisa_godoi@live.com

³ Mestre em Administração, professora orientadora da Ajes, e-mail: marcialino@ajes.edu.br

atuam na atividade de apicultura a apropriar de forma correta os custos aos produtos, assim chegariam a um preço de venda o mais competitivo possível, sem comprometer a margem de lucro.

O produtor rural pode ser uma pessoa física ou jurídica que utiliza a terra para exploração com fins econômicos ou de subsistência. Este pode exercer vários tipos de atividades, entre elas a apicultura.

A chamada apicultura de hoje é uma atividade milenar que vem se desenvolvendo e aprimorando com o passar do tempo. Pesquisas arqueológicas mostram que há aproximadamente 2.400 anos A.C os povos egípcios já colocavam abelhas em potes de barro para a retirada do mel, tudo de maneira muito primitiva. A palavra colméia tem origem grega, pois os povos gregos colocavam os enxames em recipientes com forma de sino feitos de palha trançada chamada de colmo.

As abelhas assumiram um papel muito importante para o homem e em muitas civilizações eram consideradas sagradas. Logo assumiram um papel econômico na civilização, sendo consideradas símbolo de poder para reis, rainhas, papas, cardeais, duques, entre outros, e fazendo parte de brasões, cetros, moedas, etc.

Apesar de ter se aprimorado muito ao passar dos anos a apicultura é uma atividade não muito desenvolvida, porém o número de produtores engajados nesta atividade está aumentando e os mesmos estão ganhando aliados, como: EMBRAPA, SEBRAE, e inúmeros institutos e associações, que investem em treinamentos e cursos de capacitação para aprimoramento na gestão do seu negócio. É uma atividade de suma importância para o equilíbrio dos ecossistemas e vem sendo utilizada cada vez mais como atividade comercial e sustentável.

Para que os produtores consigam analisar de forma mais eficiente e visualizar seus gastos, despesas e lucro este projeto se propõe a desenvolver planilhas para análise de custos, para facilitar o entendimento e controle.

2. PRODUTOR RURAL

O produtor rural é aquele cuja atividade principal é dedicada à agricultura, ou seja, faz uso da terra para cultivar uma grande variedade de produtos essenciais a sobrevivência dos seres vivos. Segundo Crepaldi (2006, p. 23) “a agricultura representa toda a atividade de exploração da terra, seja ela o cultivo de lavouras e florestas ou criação de animais, com vistas à obtenção de produtos que venham a satisfazer as necessidades humanas”.

Durante muitos anos no Brasil, o agricultor rural esteve voltado para a agricultura familiar e de subsistência, no entanto, com o desenvolvimento industrial e econômico do país, a agricultura avança, com utilização de novos modos de produção em grande escala.

Segundo Agra e Santos (2013, p. 02) “além da mudança na base técnica no campo surgem, nos anos 70, como produto da modernização agrícola, os complexos agroindustriais representando a integração técnica entre a indústria que produz para a agricultura, a agricultura e a agroindústria”. Adotando técnicas cada vez mais modernas, os grandes produtores foram ganhando destaque mundial na produção de grãos.

Com isso a agricultura familiar e de subsistência foi recuando, dando espaço aos grandes produtores rurais, que aos poucos, se tornaram dominantes. De acordo com Crepaldi (2006, p. 23) “[...] a agricultura continua desempenhando papel fundamental no desenvolvimento do país”. O produtor rural é responsável por grande parte dos recursos que sustentam a economia do país, tanto produzindo para consumo interno, dentro do próprio país, como para consumo externo, exportação para outros países.

O Estado de Mato Grosso, também lidera em produção rural, principalmente na produção de soja, milho, algodão e pecuária. Segundo Lessa (2012, p. 01)

Com um crescimento de 30% - sendo o maior do país - Mato Grosso se consagrou como o estado de maior produção agrícola na safra 11/12. A produção foi de 40,3 milhões de toneladas, frente as 30,9 milhões de toneladas verificadas no ciclo passado, de acordo com dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) [...] (LESSA, 2012, p. 1).

O produtor rural, seja ele, pequeno, médio ou grande, tem sua importância para o desenvolvimento da economia. No entanto, na opinião de Crepaldi (2006, p.24) “[...] deve o produtor

rural estar bem informado sobre as condições de mercado para os produtos agrícolas, bem como conhecer as condições dos recursos naturais de seu estabelecimento rural”. Ainda mais, nos dias atuais, onde a preservação do meio ambiente é uma das grandes preocupações de ambientalistas do mundo todo, repensar as técnicas utilizadas pelos produtores rurais é uma necessidade sempre presente, pois é preciso produzir, sem agredir tanto o meio ambiente, desenvolvendo uma agricultura sustentável.

Desenvolvimento sustentável é um processo de transformação no qual a exploração dos recursos, a direção dos investimentos, a orientação do desenvolvimento tecnológico e a mudança institucional se harmonizam e reforçam o potencial presente e futuro, a fim de atender às necessidades e aspirações humanas (CMMAD, 1988, p. 49, apud Agra, 1998, p. 35).

Diante dessas perspectivas, existem algumas atividades que os produtores rurais podem desenvolver sem, no entanto, agredir o meio, ou seja, atividades rurais ecologicamente corretas. Dentre essas atividades, destaca-se a apicultura.

3. BREVE HISTORICO DA APICULTURA NO BRASIL

A história da apicultura no Brasil se remete ao início da colonização do País. De acordo com Flecke e Bellinaso (2008, p. 19) naquela época,

O Brasil possuía abelhas nativas, ou seja, abelhas Melipônicas, que eram cultivadas pelas civilizações indígenas. Com uma produção de alta qualidade e baixa produtividade, têm o comportamento de serem mansas e sem ferrão, sendo das espécies Meliponae, tais como: jataí, mandaiaias, tiúva, guarupus, manduris, Urucu, mambuca, ançabranca, jandaíra, mirim, manduris, urucu-boca-de-renda, mamangava, e outras denominações. (FLECK E BELLINASO, 2008, p. 19).

Antes de 1940 a criação de abelhas era de forma nativa ou em pequena escala, organizada de acordo com a espécie. Cada região do país cultivava um tipo de abelha.

Segundo Fleck e Bellinaso (2008, p. 19) “a partir de 1840, os padres jesuítas foram os portadores de abelhas européias, as Apis Mellifera Mellifera. Tiveram uma excelente adaptação ao clima brasileiro [...]”.

A partir de 1940, aconteceu a introdução da Apis mellifera mellifera, conhecida hoje por abelha Europa, mas por falta de técnicas adequadas de coleta de mel, por ser uma abelha que ataca facilmente, houve pouco avanço na criação dessas abelhas naquela época.

A partir de 1845, com a chegada dos alemães no Brasil. A criação da abelha Apis mellifera mellifera, se expandiu, principalmente no sul do País, com colônias de abelhas trazidas pelos próprios alemães.

Embora todas as investigações sobre a apicultura brasileira considerem inquestionável a contribuição dos imigrantes alemães para o desenvolvimento e expansão da atividade no país, concordam que nessa primeira fase de introdução, a apicultura não teve caráter profissional, nem finalidade econômica, mas mais como a produção para consumo próprio [...]. (PAULA FILHO, 2007, p. 34)

Por volta de 1940 houve outra fase importante na criação de abelha no Brasil, quando começa a organização em torno da associação para comercialização dos produtos. De 1950, a 1970, as pesquisas no campo da apicultura tiveram grandes avanços e foi introduzida no país a abelha africana, inicialmente para pesquisa, mas por acidente, escapou alguns enxames e causou grandes problemas aos produtores de mel.

Ocorreu um processo de hibridização e atualmente, no Brasil, estima-se que as abelhas africanas e africanizadas representem 90% da população desta espécie. Hoje, alguns apicultores e pesquisadores têm trabalhado para aumentar a população das abelhas puras européias, em função de que são mansas e com boa produtividade. (FLECK e BELLINASO, 2008, p. 20).

Com muita pesquisa e união entre pesquisadores e criadores de abelha, a apicultura no Brasil, a partir de 1970, começa a superar os problemas causados pela africanização das abelhas, sendo a agressividade um dos maiores através a produção. De acordo com Fleck e Bellinaso (2008, p. 28) a produção no Brasil apresentava crescimento contínuo, sem grandes oscilações, mas a partir do ano de 2000 o crescimento se mostrou mais vigoroso.

Atualmente, o Brasil é um dos grandes produtores de mel e seus derivados. Em algumas regiões do país, a venda se dá pelo próprio esforço do produtor de casa em casa, ou em feiras livres, mas em muitas regiões.

Há no território um rico ambiente institucional e associativo formado por um conjunto de instituições de apoio ao desenvolvimento rural. Entre estas se destacam a EMATER, SEBRAE, SENAR e Secretarias Municipais que são as responsáveis pela assistência técnica e apoio à atividade de uma forma mais direta, e outras instituições como Bancos, Universidades e Escolas Técnicas que estão inseridas no quadro de apoios de distintas maneiras. (FLECK e BELLINASO, 2008, p. 53).

Para obter sucesso no mercado competitivo, o produtor de mel, necessita de apoio e capacitação técnica para modernizar o negócio, garantindo uma boa qualidade de produção e sucessivamente boa lucratividade.

Em Juína-MT, a produção de mel, ganhou destaque com o Projeto PACA (Projeto Agroflorestal Consorciado e Adensado), que teve início com apoio da Associação de Produtores – AJOPAM (Associação Rural Juinense Organizada Para Ajuda Mútua), dando incentivo à produção de mel, trabalhando junto aos pequenos produtores, principalmente das chácaras próximas a cidade. No início esse tipo de cultura era pouco atrativa, porque havia baixo consumo e ainda não era possível exportar para outras regiões. De acordo com Batista (2013), pelas informações prestadas por um agricultor entrevistado, o senhor Eloi Datsch, a apicultura é viável para Juína, pois,

A apicultura pode ser desenvolvida como alternativa econômica viável, principalmente para quem tem pequenas propriedades com Áreas de Preservação Permanente (APP). Podem tornar essas áreas produtivas sem agressão ao meio ambiente, sugere. Hoje ele colhe os frutos da dedicação e persistência na apicultura que se tornou uma das principais na propriedade. (BATISTA, 2013, p. 1)

Uma das questões que pode ajudar a melhorar o desenvolvimento econômico dos produtores de mel está ligada ao processo de planejamento e práticas de gestão com acompanhamento de custos, utilização de fluxo de caixa, orçamento, conhecimento de questões tributárias e fundiárias.

4. INVESTIMENTOS

Investimento é todo valor em dinheiro, aplicado em um determinado projeto ou negócio, visando receber um retorno futuro, superior ao valor aplicado, em um tempo determinado, que seja compensatório. De acordo com Duarte e Cunha (2013) “[...] Investimento é toda e qualquer ação que visa à obtenção de uma determinada rentabilidade. [...]. Na fase de planejamento do investimento é importante definir o âmbito de aplicação do investimento, a sua rentabilidade e, principalmente, o objetivo final que se pretende alcançar”.

De forma ampla, o investimento é toda aplicação em um determinado negócio, seja ele na compra de imóveis, para instalação, em tecnologias para o aumento da produção, ou até mesmo em compras de títulos e ações. Segundo BORNIA (2009, p. 18) “investimento é o valor dos insumos adquiridos pela empresa não utilizados no período, os quais poderão ser empregados em períodos futuros”.

Os investimentos podem ser fixos, que são todos os bens que precisam ser adquiridos para que o negócio possa funcionar como equipamentos, móveis, utensílios e veículos. É o valor que deve ser investido sem alteração. Os investimentos fixos precisam ser bem planejados para o sucesso da empresa.

Os investimentos operacionais são aqueles necessários à consecução do objeto social da empresa. Exemplo: os investimentos para pagar os fornecedores, para comprar materiais, pagamento de funcionários.

5. CAPITAL DE GIRO

Ao falar sobre capital de giro imagina-se algo que circule, o capital de giro é isso mesmo, o valor de recursos financeiros que a empresa possui para que se mantenha em um ciclo de compras, estoques, vendas e recebimentos. Ou seja, é todo o valor que a empresa possui em caixa e investido em operações necessárias para o seu funcionamento.

Segundo Oliveira (2005, p. 30) “[...] o capital de giro está relacionado com todas as contas financeiras que giram ou movimentam o dia a dia da empresa, como se fosse o sistema circulatório no corpo humano”. Capital de giro são recursos que possuem alta liquidez, que podem ser transformados em dinheiro em um curto período de tempo.

Segundo Hoji (2009, p. 107) “o capital de giro é conhecido também como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional”.

Para a contabilidade o capital de giro é o montante do ativo circulante da empresa, por exemplo: dinheiro em caixa e bancos, matérias primas, estoques e aplicações financeiras.

O Capital de giro corresponde aos recursos aplicados em ativos correntes e fica girando dentro da empresa e sofrendo transformação em seu estado patrimonial. Deve ir sofrendo acréscimo a cada transformação, para que, ao completar o ciclo operacional, esteja maior do que o valor inicial. (FAQI, 2008, p.6)

Quando ocorre a situação de as saídas de caixa acontecer antes que as entradas, para financiar as obrigações do negócio e para que as atividades continuem em andamento, existe a necessidade de capital de giro. Oliveira (2005) esclarece que a necessidade de capital de giro é representada pelo “montante de recursos que a empresa precisa para financiar suas operações, ou seja, o valor dos recursos que a empresa precisa para que seus compromissos sejam quitados nos prazos de vencimento”. A necessidade de capital de giro obriga as empresas a buscar recursos para financiar suas atividades até que as entradas aconteçam, ou seja, até que aconteça o recebimento das suas vendas a prazo.

6. CUSTOS E DESPESAS

Segundo FAQI (2008, p. 13) “os custos referem-se aos gastos efetuados com materiais e insumos (na produção do bem, no caso da indústria), aquisição do produto (no caso do comércio) ou realização dos serviços”.

Os custos podem ser classificados como fixos e variáveis. Os custos fixos são aqueles que não se alteram de acordo com a produção ou a venda de produtos, são custos fixados mensais que permanecem intactos mesmo que a empresa passe o mês sem produzir absolutamente nada. Os custos fixos podem variar de um mês para o outro, porém não tem ligação com o volume de produção.

Segundo Alves (2005, p. 02) custo fixo “é a soma de todos os custos que permanecem inalterados, ocorrendo mesmo que a empresa não esteja produzindo e se mantendo constante para todos os níveis de produção”.

Custos variáveis são aqueles ligados diretamente com a produção e venda de produtos e serviços. Quanto mais produtos forem produzidos em um mês, mais mão de obra será despendida, maior será o volume de matéria prima usada, todos esses gastos que são atribuídos diretamente a essa produção são custos variáveis. Segundo Alves (2005, p. 02) Custos Variáveis “só existem quando há produção e varia com esta, sendo tanto mais alto quanto maior for a quantidade produzida”.

Além de custos atribuídos à produção, também se têm as despesas, que são classificadas em fixas e variáveis de acordo com o volume de vendas.

Despesas de Vendas Fixas (propaganda, salários da administração das vendas, parte fixa da remuneração dos vendedores etc.) e Variáveis (comissão de vendedores, despesas de entrega etc.). Aliás, a propaganda é um bom exemplo de Despesa Fixa não necessariamente repetitiva, já que a empresa pode arcar com um gasto dessa natureza num mês e não em outro; apesar dessa sua oscilação, é um valor fixo por período, isto é, definido não em função do volume de atividade (o volume de atividade, para essa despesa, são as vendas e não a produção). (MARTINS, 2003, p.33)

As despesas são gastos realizados visando à obtenção de receita, são os gastos voltados aos setores administrativos e comerciais.

7. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

De acordo com Borna (2009, p. 55) “a margem de contribuição é o montante da receita diminuída dos custos variáveis. A margem de contribuição unitária, analogamente, é o preço de venda menos os custos variáveis unitários do produto”.

Margem de contribuição é o valor que sobra para a empresa após o pagamento dos custos variáveis, para pagar os custos fixos e gerar lucro.

A margem de contribuição segundo Silva (2013, p. 13) é,

A quantia em dinheiro que sobra do preço de venda de um produto, serviço ou mercadoria após retirar o valor do custo variável unitário e despesas variáveis. Esta quantia é que irá garantir a cobertura do custo fixo e do lucro, após a empresa ter atingido o Ponto de equilíbrio, ou ponto crítico de vendas. (SILVA, 2013, p. 13)

Segundo FAQI (2008, p. 13) “É a diferença entre a Receita Total (Vendas) da empresa menos os seus Custos e Despesas Variáveis. Podemos entender ainda, que a margem de contribuição é a parcela da receita total que ultrapassa os custos e despesas variáveis e que contribuirá para cobrir as despesas fixas e, ainda, formar o lucro”.

Para calcular a margem de contribuição é necessário diminuir da receita os custos variáveis:

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Receita} - \text{Custo Variável}$$

O Ponto de equilíbrio é o valor que indica o quanto a empresa precisa vender para cobrir os custos fixos e variáveis. Ele informa ao empreendedor o faturamento mínimo que necessita. Essa informação é de suma importância para a análise da viabilidade do empreendimento. Coelho (2012, p.1) explica que “o ponto de equilíbrio é a diferença entre o preço de venda unitário do produto e os custos e despesas variáveis por unidade do produto”. O autor complementa que, conhecendo o ponto de equilíbrio a empresa saberá quando começará a gerar lucro e qual será o valor que irá lucrar por unidade vendida, e complementa.

Esse é um dos indicadores mais importantes para uma empresa, porém desconhecido por muitos empresários. A sobrevivência de um empreendimento depende parcialmente do conhecimento e utilização do ponto de equilíbrio.

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação. (SEBRAE, 2011)

Quando a empresa atinge o ponto de equilíbrio ela cobre todos os seus custos e despesas, a partir desse ponto tudo que é vendido estará gerando lucro.

Fórmula do cálculo do ponto de equilíbrio:

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Receita} - \text{Custo Variável}} \times 100$$

8. LUCRATIVIDADE E RENTABILIDADE

Lucratividade é o percentual que representa o lucro líquido mensal que a empresa terá em relação ao faturamento, ou seja, é o resultado positivo após a dedução dos custos e despesas sobre o faturamento.

Segundo SEBRAE (2011) “a lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve”.

Qualquer problema financeiro que uma empresa enfrenta, acarreta na redução da lucratividade, com isso, o empreendedor deve ficar atento a essas mudanças, para que com atitudes preventivas consiga minimizar e até eliminar os efeitos negativos desses problemas no resultado da empresa.

Para o cálculo da lucratividade usamos:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

A rentabilidade representa de maneira percentual o quanto uma empresa rende mensalmente em relação ao seu investimento total. É o retorno que se espera sobre um investimento, após o desconto dos custos, tarifas e inflação.

A rentabilidade é um indicador de atratividade do negócio, pois mostra ao empreendedor a velocidade de retorno do capital investido. Esse resultado é obtido sob a forma de valor percentual por unidade de tempo, e mostra a taxa de retorno do capital investido em um determinado período, por exemplo, mês ou ano. (SEBRAE, 2011)

De acordo com SEBRAE (2011) “para calcular a rentabilidade, em uma empresa nova ou em um investimento que vamos realizar é preciso utilizar o valor do capital aplicado. Já quando se trata de uma empresa em atividade, pode-se utilizar o valor do patrimônio total da empresa”.

Fórmula para o cálculo da rentabilidade:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

9. APLICAÇÃO DA PLANILHA: PLANO DE NEGÓCIO

Muitos pequenos empreendedores não conseguem completar um ano de vida, geralmente por desconhecimento do ramo de atividade escolhido, porém, na maioria das vezes por não utilizarem um plano de negócios eficaz.

Tendo como foco essa dificuldade dos pequenos empreendedores, neste projeto foram desenvolvidas planilhas auxiliares para serem utilizadas pelos mesmos, para registros diários e mensais, de dados referentes aos custos e despesas de suas operações. Após a coleta dos dados, a proposta é alimentar a planilha Plano de Negócios proposta pelo SEBRAE. Esta planilha fornecerá indicadores financeiros importantes que possibilitarão ao gestor tomar

decisões mais acertadas. O ponto de equilíbrio, margem de contribuição, índices de rentabilidade e de lucratividades são alguns desses indicadores.

Segue algumas das planilhas que serão utilizadas pelos empreendedores para controle das suas atividades:

PLANILHA 1 Levantamento do investimento inicial

		APICULTURA			
		DATA:			
		PRODUTOR:			
		INVESTIMENTO INICIAL			
N	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO R\$	PREÇO TOTAL R\$
1	COLMÉIA	U N			
2	FUMEGADOR	U N			
3	FORMÃO	U N			
4	CENTRÍFUGA	U N			
5	VASSOURINHA	U N			
6	PENEIRA INOX	U N			
7	ALIMENTADORES	U N			
8	TELA EXCLUDORA	U N			
9	VEÍCULO	U N			
10	VESTIMENTA	U N			
11	LUVAS	U N			
12	BOTAS	U N			
				TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

PLANILHA 2 Levantamento mensal dos custos variáveis

		APICULTURA			
		DATA:			
		PRODUTOR:			
		CUSTOS VARIÁVEIS/MÊS			
N	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO R\$	PREÇO TOTAL R\$
1	AÇÚCAR				
2	PROTEINA				
3	MEDICAMENTOS				
4					
5					
6					
				TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

PLANILHA 3
Levantamento do gasto com mão de obra

		APICULTURA			
		MÃO DE OBRA			
N	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO R\$	PREÇO TOTAL R\$
1	MAN. E MANEJO				
2	REVISÕES				
3	LIMPEZA				
4	COLETA				
5					
				TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

PLANILHA 4
Faturamento mensal

		APICULTURA			
		ESTIMATIVA DE FATURAMENTO/MÊS			
N	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO R\$	PREÇO TOTAL R\$
1	MEL POTE 150 ML	U N			
2	MEL POTE 280 ML	U N			
3	MEL POTE 500 ML	U N			
4	FAVO DE MEL	U N			
5					
				TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

PLANILHA 5
Levantamento dos gastos de comercialização

		APICULTURA			
		COMERCIALIZAÇÃO			
N	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO R\$	PREÇO TOTAL R\$
1	RÓTULOS				
2	EMBALAGENS				
3	CAIXAS				
4	IMPOSTOS				
5	TRANSPORTE				
6					
				TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A apicultura como forma de atividade comercial sustentável tende a se propagar cada vez mais, principalmente por estar recebendo apoio de organizações com forte influência como SEBRAE, EMBRAPA e Associações. Mas, descobrir uma atividade atrativa para se investir nem sempre é sinal de sucesso, se ela não for bem administrada. Através da elaboração deste projeto pode concluir que um plano financeiro bem estruturado aliado a boas técnicas de gerenciamento são essenciais para que um pequeno empreendedor consiga se manter no mercado, tendo um bom retorno financeiro sobre o seu capital investido.

Esta foi a proposta deste projeto, apoiar o pequeno produtor naquilo que ele apresenta maior dificuldade, ou seja, a gestão financeira e de custos de suas atividades. Com o desenvolvimento das planilhas auxiliares, espera-se contribuir para que os pequenos produtores rurais possam coletar os dados referentes aos insumos de produção e de venda, de forma simplificada.

Para o preenchimento da planilha Plano de Negócio do SEBRAE, com os dados coletados, a proposta é que nos próximos semestres seja implantado no NPG – Núcleo de Práticas Gerenciais da AJES, juntamente com os acadêmicos estagiários de Ciências Contábeis, o serviço de auxílio e instrução aos pequenos empreendedores interessados em aprender a utilizar as planilhas. Assim, eles ficarão aptos em preencher a planilha e a analisar de forma eficiente os gastos e o lucro resultante de sua atividade, podendo assumir uma gestão mais profissional do seu negócio.

A princípio parece ser um pouco complicado, mais com um pouco de treinamento e prática, se torna muito simples. A intenção é fazer deste projeto uma ação permanente do NPG junto aos pequenos produtores, o que irá proporcionar além da capacitação dos gestores, a oportunidades aos acadêmicos de colocar em prática a teoria que aprenderam em sala de aula.

REFERÊNCIAS

AGRA, Nadine Gualberto. **Novos Paradigmas para o desenvolvimento regional do Nordeste nos Anos 90**. Campina Grande: UFPB, 1998, 41p. (trabalho de fim de curso).

AGRA, Nadine Gualberto e SANTOS Rogério Ferreira dos. **Agricultura brasileira: situação atual e perspectivas de desenvolvimento**. 2013. Disponível em:

http://www.gp.usp.br/files/denru_agribrasil.pdf. Acesso em: 05 de novembro de 2013.

ALVES, Rogério Marcos de Oliveira. et al. **Custo de produção de mel: uma proposta para abelhas africanizadas e meliponíneos**. Universidade Federal da Bahia: SEAGRI-BA. 2005.

BATISTA, Cleber. **Apicultura é uma atividade economicamente viável em Juína**. Band FM Juína. 2013. Disponível em: <http://www.bandfmjuina.com.br/Noticias/Ver/196>. Acesso em: 07 de novembro 2013.

BORNIA, Antônio Cezar. **Análise Gerencial de Custo: aplicação em empresas modernas**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

COELHO, Rafael. **Ponto de Equilíbrio**. 2012. Disponível em: <http://www.trabalhosfeitos.com/ensaios/Ponto-De-Equilibrio/223858.html>. Acesso em: 05 de novembro de 2013.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade rural: uma abordagem decisorial**. 4.ed. revista atualizada e ampliada - São Paulo: Atlas. 2006.

DUARTE, Álvaro e CUNHA, Marco. **Âmbito da análise de investimentos**. Disponível em: http://prof.santana-e-silva.pt/gestao_de_empresendimentos/trabalhos_alunos/ppt/Ambito%20Analise%20Investimentos_PPT.pdf. Acesso em: 05 de novembro de 2013.

FAQI - Faculdade de Tecnologia de Gravataí. **MATERIAL DIDÁTICO-PEDAGÓGICO. Controladoria e Finanças**. Gravataí – RS. Faculdade. 2008.

FLECK, Luiz Fernando e BELLINASSO, João Alberto. **Ministério do Desenvolvimento Agrário - Secretaria de Desenvolvimento Territorial - Estudo da cadeia do mel e derivados: Território Central RS: Porto Alegre, 2008**. Disponível em: <http://www.ceades.org.br/wp-content/uploads/2012/08/ptcp-1-estudo-da-cadeia-do-mel-e-derivados.pdf>. Acesso em: 06 de novembro de 2013.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamentária empresarial**. 8. ed. - São Paulo: Atlas, 2009.

LESSA, Vivian. **MT encerra a safra 11/12 na liderança da produção agrícola brasileira. 2012**. Disponível em: <http://g1.globo.com/mato-grosso/noticia/2012/09/mt-encerra-safra-1112-na-lideranca-da-producao-agricola-brasileira.html>. Acesso em: 05 de novembro de 2013.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9. ed. - São Paulo : Atlas,2003.

OLIVEIRA, Dilson Campos. **Manual Como Elaborar Controles Financeiros**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2005.

PAULA FILHO, Juarez Ferreira. **Mel do Brasil: as exportações brasileiras de mel no período 2000/2006 e a contribuição do SEBRAE**. 2007. p. 34. Dissertação (Mestrado em Comércio Exterior) - Programa de Pós-Graduação Lato Sensu à Distância. Universidade Católica de Brasília. Brasília, Distrito Federal.

SEBRAE. **Análise e Planejamento Financeiro – Manual do Participante. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa – Brasília, 2011**.

<http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/gestao-financeira/analise-financeira>. Acesso em: 10 de novembro de 2013.

SILVA, David. **Administração de custos**. 2013. Disponível em:

<http://www.slideshare.net/dscorreiasilva/administracao-de-custos-aula-02>. Acesso em: 08 de novembro de 2013.