



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Administração

Curso de Graduação em Administração a distância

ROGÉRIO RODRIGUES DE OLIVEIRA

Gestão da Apicultura no Distrito Federal

Brasília – DF

2011

ROGÉRIO RODRIGUES DE OLIVEIRA

Gestão da Apicultura no Distrito Federal

Monografia apresentada a Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professor-Supervisor: Dr, José Carneiro

Brasília – DF

2011

OLIVEIRA, Rogério Rodrigues..

Gestão da apicultura no Distrito Federal / Rogério Rodrigues de Oliveira – Brasília, 2011.

42 f.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília, Departamento de Administração - EaD, 2011.

Professor-Supervisor: Dr. José Carneiro, Departamento de Administração.

Professor-Tutor: MSc. Riezo Almeida, Departamento de Administração.

1. Gestão de empresas. 2. Redes de empresas. 3. Administração financeira.

CDU

ROGÉRIO RODRIGUES DE OLIVEIRA

Gestão da apicultura no Distrito Federal

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília do aluno

Rogério Rodrigues de Oliveira

José Carneiro, Dr.
Professor-Supervisor

Riezo Almeida, MSc.
Professor-Tutor

Brasília, 09 de abril de 2011.

Este trabalho é dedicado aos meus familiares, amigos e mestres, pelo apoio e incentivo nos momentos de dificuldade.

RESUMO

O setor apícola do Distrito Federal vem sendo alavancado por uma série de ações que são resultados da formação e organização de uma rede entre empresas privadas, Governo e Terceiro Setor. Os apicultores da região adaptaram os mecanismos de gestão financeira de suas empresas à nova realidade apresentada, aproveitando as oportunidades oferecidas pela rede de empresas. O presente trabalho teve como objetivo analisar o impacto da inserção dos apicultores do DF em estruturas de redes na gestão financeira das empresas do setor. Para isso, na fase conceitual foi utilizada a pesquisa exploratória, mais especificamente o método de levantamento bibliográfico e em uma segunda etapa, foi utilizada a pesquisa descritiva quantitativa, também denominada pesquisa de campo, com realização de entrevistas e coleta de dados por meio de um questionário totalmente estruturado. Os resultados mostram que a estrutura de rede de empresas do setor apícola do DF impacta a gestão financeira das empresas do setor em dois aspectos principais: Redução de custos e riscos - reduzindo os custos de investimento com a construção de infra-estrutura para beneficiamento dos produtos e possibilitando para os envolvidos o mínimo de exigências da legislação para comercialização de seus produtos; e Aprendizagem e inovação: aproximando os produtores de órgãos que promovem a formação e desenvolvimento da atividade na região como a API-DF e o SEBRAE. Essas conclusões evidenciam a capacidade que o setor possui de se desenvolver utilizando a estrutura de rede de empresas que se encontra estabelecida como sustentação.

Palavras-chave: Gestão de empresas. Redes de empresas. Administração financeira.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	7
1.1 Contextualização	7
1.2 Formulação do Problema de Pesquisa	8
1.3 Objetivos da Pesquisa	9
1.3.1 Objetivo Geral.....	9
1.3.2 Objetivos Específicos.....	9
1.4 Justificativa	9
1.5 Estrutura e Organização do Trabalho.....	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 Apicultura.....	12
2.1.1 A Apicultura no Brasil	14
2.1.2 A Apicultura no DF	17
2.2 Conceitos de Gestão Financeira.....	19
2.3 Redes de Empresas	24
3. MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA.....	28
3.1 Caracterização do Setor.....	28
3.2 População e Amostra.....	29
3.3 Caracterização dos Instrumentos de Pesquisa	29
3.4 Procedimentos de Coleta e de Análise de Dados.....	30
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	31
5. CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS	33
6. REFERÊNCIAS	35
7. APÊNDICES.....	37
7.1. Apêndice A – Entrevista estruturada.....	38
7.2. Apêndice B – Tabulação dos dados.....	39

1. INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

A apicultura consiste na criação racional de abelhas do gênero “*Apis*”, tendo como objetivo a extração de produtos como mel, geléia real, própolis, cera, etc.

Segundo Vieira (1992), a atividade apícola pode ser definida como a arte ou a ciência de criar a melhor abelha para que, no menor tempo, nos forneça seus produtos, em maior quantidade, da melhor qualidade e pelo menor custo, para que obtenhamos maiores lucros.

É uma importante atividade, do ponto de vista econômico, social e ambiental, pois proporciona geração de fluxo de renda, favorece a fixação do homem no campo e a preservação da flora nativa. Quando comparada às demais atividades agropecuárias, destaca-se pela fácil manutenção e pelo seu baixo investimento inicial.

O mel é considerado o produto apícola mais fácil de ser explorado, sendo também o mais conhecido e aquele com maiores possibilidades de comercialização.

O Brasil possui um clima tropical, com características ótimas para a exploração apícola, com ampla, vasta e variada vegetação, sendo considerado um forte potencial para a produção desses produtos.

O Distrito Federal possui uma área de 5.801,937 km² coberta em sua totalidade pela vegetação do cerrado, que apresenta boas pastagens apícolas, possibilitando a exploração da atividade apícola.

A apicultura na região, conta com a Associação Apícola do DF (API-DF), que possui aproximadamente 160 produtores de mel afiliados à entidade. Desses, de 25 a 30 atuam de forma mais profissionalizada.

Os produtos que saem dos apiários locais já ganharam sete prêmios da Confederação Brasileira de Apicultura (CBA). O mel ficou em primeiro lugar cinco vezes e levou a segunda colocação uma vez. O pólen ficou na segunda posição uma vez. Ausência de impurezas, sabor rico e suave e leveza foram determinantes para a conquista dos títulos pelo mel.

O “Projeto APIS – Apicultura Integrada e Sustentável” do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) abrange desde a colaboração na formulação e execução de projetos e programas até a implementação das iniciativas que facilitam a criação de organizações, em que os indivíduos possam manifestar seus interesses, buscando resultados compartilhados.

Em 2004, foi inaugurado o Palácio do Mel na Granja do Torto. O espaço é uma unidade de processamento de mel e demais produtos apícolas, com 243 metros quadrados, aberto ao uso de apicultores do DF.

O mercado interno absorve completamente os produtos apícolas obtidos na região, em feiras, comércio e entre amigos e familiares. Os preços alcançados na venda direta ao consumidor são até três vezes mais do que aqueles pagos por distribuidores.

Este contexto regional gera uma série de impactos na gestão da atividade pelos produtores, sobretudo no que tange os aspectos relacionados à gestão dos recursos financeiros das empresas.

1.2 Formulação do Problema de Pesquisa

A apicultura vem se destacando no Distrito Federal como uma atividade de ótimo potencial técnico e econômico, alcançando bons resultados em quantidade (produtividade) e qualidade. A região apresenta um gargalo, o bom mercado interno, possibilitando o escoamento dos produtos por preços maiores que em outras regiões.

Nesta última década, o setor vem sendo alavancado por uma série de ações que são resultados da formação e organização de uma rede entre empresas privadas, Governo e Terceiro Setor. Estas ações vão desde a construção do entreposto de processamento de produtos apícolas, denominado “Palácio do Mel”, até a formação, capacitação e acompanhamento dos atores da cadeia produtiva.

Os apicultores da região adaptaram os mecanismos de gestão financeira de suas empresas à nova realidade apresentada, aproveitando as oportunidades oferecidas pela rede.

Diante deste contexto, o questionamento que este trabalho se propõe a responder é: quais são os principais impactos da inserção dos apicultores do Distrito Federal em estruturas de redes na gestão financeira das empresas do setor?

1.3 Objetivos da Pesquisa

1.3.1 Objetivo Geral

- Analisar o impacto da inserção dos apicultores do Distrito Federal em estruturas de redes na gestão financeira das empresas do setor.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar o perfil da apicultura na região do Distrito Federal;
- Explicar a intensidade das relações existentes entre os apicultores e a rede;
- Determinar o impacto da rede na gestão financeira da apicultura no Distrito Federal.

1.4 Justificativa

Atualmente, o maior desafio do agronegócio é identificar e promover atividades produtivas que sejam “inclusivas” sob os aspectos tecnológicos e gerenciais, isto é, que permitam uma “desconcentração tecnológica”, democratizando e viabilizando a incorporação das inovações nas pequenas propriedades rurais. As oportunidades para se investir em um bom negócio, não acontecem normalmente ao acaso. Elas podem ser buscadas ou mesmo construídas, a partir de informações levantadas e conhecimentos adquiridos com o tempo.

A apicultura tem demonstrado ser uma excelente alternativa para complementação de renda do produtor rural, pois sua atividade, normalmente, não compete em recursos de produção com as atividades já existentes na área rural, necessita de baixos investimentos, possui baixo custo operacional, favorece o aumento da produtividade das colheitas através da polinização e os produtos gerados são naturais e de alto valor de mercado.

No Distrito Federal a atividade vem se desenvolvendo na última década e conquistando bons resultados. O setor, organizado em forma de rede de empresas, oferece oportunidades diferenciadas aos apicultores da região, como a utilização da estrutura do Palácio do Mel. O Sebrae, através do Projeto Apis é um importante parceiro do segmento, oferecendo o aperfeiçoamento técnico e gerencial dos apicultores, por meio de palestras, cursos, caravanas, workshops e participações em feiras.

Segundo Lemes Júnior et al. (2005), a gestão financeira envolve desde a decisão de obtenção e utilização de recursos financeiros até o planejamento, acompanhamento e controle das atividades e projetos da empresa, de forma a assegurar que os objetivos de resultados estabelecidos sejam cumpridos.

Desta forma, avaliar o impacto das ações da rede de empresas na gestão financeira da apicultura do Distrito Federal constitui um importante passo para fornecer informações que possam orientar diferentes integrantes da rede, como o eixo governamental nas políticas públicas do setor e os produtores na tomada de decisão quanto à gestão da atividade.

1.5 Estrutura e Organização do Trabalho

A presente pesquisa apresenta a seguinte estrutura: no primeiro capítulo é apresentada uma breve introdução para contextualização do tema, formulação do problema, descrição dos objetivos do estudo e estrutura e organização do trabalho como um todo.

O segundo capítulo é dedicado à discussão do referencial teórico adotado apresentando uma revisão da literatura acerca de três assuntos envolvidos na pesquisa. Inicialmente será abordada a apicultura, sua evolução no Brasil e o contexto atual da atividade no Distrito Federal. Em seguida serão apresentados

conceitos e teorias da Gestão Financeira. Finalizando, será explanado sobre as características e estruturas de redes de empresas.

No terceiro capítulo serão apresentados detalhadamente os métodos e técnicas de pesquisa utilizados para a construção deste estudo.

O quarto capítulo apresenta e discute os resultados obtidos pela pesquisa e para concluir, o quinto capítulo apresenta as idéias finais construídas após análise dos capítulos anteriores, bem como sugestões para trabalhos futuros acerca da temática.

Ao final, serão apresentadas as referências bibliográficas consultadas para a execução da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta parte será apresentada uma revisão da literatura acerca de três assuntos envolvidos na pesquisa. Inicialmente será abordada a apicultura, sua evolução no Brasil e o contexto atual da atividade no Distrito Federal. Em seguida serão apresentados conceitos e teorias da Gestão Financeira. Finalizando, será explanado sobre as características e estruturas de redes de empresas.

2.1 Apicultura

A atividade apícola pode ser considerada de fundamental importância, por apresentar uma alternativa de ocupação e renda para o homem do campo. Quando comparada às demais atividades agropecuárias, destaca-se pela fácil manutenção e pelo seu baixo custo inicial (ALMEIDA et al., 2008).

O mel é considerado o produto apícola mais fácil de ser explorado, sendo também o mais conhecido e aquele com maiores possibilidades de comercialização. Além de ser um alimento, é também utilizado em indústrias farmacêuticas e de cosméticos (AZOLINI; COSTA, 2006). Pode ser armazenado durante muito tempo sem perder suas características, desde que se mantenha em embalagens bem vedadas.

A comercialização do produto pode ser feita através de vendas diretas ao consumidor, de intermediários, ou diretamente às indústrias. Além do mel, temos outros produtos resultantes da atividade apícola, como geléia real, cera, própolis, pólen, veneno, cria e pacotes de abelhas.

O própolis brasileiro é considerado um dos melhores do mercado. Sua colheita pode ser efetuada em vários períodos, etapas e sob diversas formas, o que confere maior ou menor qualidade ao produto.

Entretanto, a maior contribuição de uma colméia está na sua atividade de agente polinizador, redundando em frutos e sementes comestíveis, manutenção da

variabilidade genética e importante papel na preservação da biodiversidade das nossas matas e culturas (KREUZ et al., 2008).

A criação racional de abelhas exige roupas e equipamentos específicos. Todas as pessoas que vão ter contato com as abelhas devem usar vestimenta adequada, composta de chapéu, máscara, macacão, botas e luvas. Dos utensílios, o fumegador é obrigatório, pois a partir da combustão de materiais vegetais secos, produz-se a fumaça para tornar as abelhas menos agressivas.

O apiário deve contar com uma sala de operações clara, arejada e mantida limpa, para a utilização dos equipamentos necessários à extração, ao beneficiamento e à embalagem do mel ou para a guarda e conservação dos favos em desuso até a safra seguinte. Essa sala, de preferência, deve ter suas paredes revestidas de azulejos, dispor de água limpa e abundante, janelas envidraçadas e portas providas de molas, protegidas por tela metálica e com dispositivos escape abelha.

Nela serão instalados os equipamentos, convenientemente distribuídos de modo a facilitar as várias tarefas, racionalizar o cumprimento delas e economizar o tempo de utilização da mão-de-obra. Os equipamentos necessários basicamente são: caixa desoperculadora (coador de opérculos); extrator de mel (centrifugador); depuradores (maturadores); certificador solar; extrator de cera; prensa; caixa de transporte para favos.

Para o início da atividade, um apiário com cinco colméias é considerado de tamanho ideal, exigindo dedicação bem distribuída no tempo e facilitando os trabalhos de revisão. Todavia, como atividade econômica exclusiva, o ideal chega a 200 colméias. Com um bom manejo e boas floradas, uma colméia pode produzir até 25 quilos de mel por ano.

Os apicultores profissionais, que atuam em esfera empresarial de excelência, possuem até 500 colméias em produção e chegam a alcançar 80 quilos de mel por colméia/ano (AZOLINI; COSTA, 2006).

2.1.1 A Apicultura no Brasil

Introduzida no Brasil em 1839, a apicultura passou por vários problemas até se tornar uma boa opção aos agricultores brasileiros. Podemos dividir a história da apicultura brasileira em três etapas distintas (SEBRAE, 2011).

A primeira etapa ou período de implantação da apicultura no país é entre 1839 a 1955. O padre Antônio Carneiro, introduziu a apicultura no Brasil, em 1839, quando trouxe algumas colônias de abelhas da espécie *Apis mellifera* da região do Porto, em Portugal, para o Rio de Janeiro. Em 1845, os colonizadores alemães trouxeram consigo raças de *Apis mellifera mellifera* da Alemanha, introduzindo-as no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.

Embora todos os estudiosos da apicultura brasileira considerem inquestionável a contribuição dos imigrantes alemães para o desenvolvimento da atividade no país, todos também concordam que nessa primeira fase a apicultura não teve caráter profissional, nem finalidade econômica, assemelhando-se mais a um hobby. A produção apícola nacional era muito baixa (cerca de 04 a 06 mil toneladas/ano), a grande maioria dos equipamentos apícolas era importada (centrífugas, tanques, decantadores, estampadoras de cera, desoperculadoras etc.) e o associativismo era praticamente inexistente (KERR, 1980).

Em 1956 ocorreu a introdução da abelha africana quando alguns enxames escaparam do apiário experimental e passaram a se acasalar com as abelhas de raça européia formando um híbrido natural chamado de “abelha africanizada” e iniciando a segunda etapa ou período de africanização dos apiários e das colônias na natureza.

As abelhas africanas foram trazidas pelo geneticista Warwick Estevam Kerr, o maior especialista em genética de abelhas do mundo. Com o auxílio do professor Lionel Gonçalves, da Universidade de São Paulo, Kerr criou um híbrido das espécies africana e européia, que já existia no Brasil. Esses geneticistas são considerados os maiores responsáveis pelo salto de produtividade dado pela apicultura nacional na segunda metade do século 20.

Segundo Paula (2008), as chamadas “abelhas africanizadas” são polihíbridos resultantes de cruzamentos entre as abelhas africanas *Apis mellifera scutellata*,

anteriormente denominadas *Apis mellifera adansonii*, com as diversas subespécies de abelhas européias existentes no Brasil e no continente americano, tais como *Apis mellifera mellifera* (abelha real, alemã, comum ou negra), *Apis mellifera ligustica* (abelha italiana), *Apis mellifera caucasica* (originária da Rússia) e *Apis mellifera carnica* (originária da Áustria).

As abelhas africanizadas deram grande contribuição para o avanço da apicultura. A produção foi ampliada e o aumento é explicado porque a abelha africanizada é bastante produtiva e mais resistente às pragas que destroem colméias (SEBRAE, 2006).

Inicialmente a agressividade dessas abelhas causou um grande problema no manejo dos apiários e muitos apicultores abandonaram a atividade. Somente após o desenvolvimento de técnicas adequadas, ocorrido nos anos 70, a apicultura passou a crescer e se expandiu para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, dando início à terceira etapa ou período de recuperação e expansão da apicultura brasileira.

O Brasil é reconhecido no cenário apícola mundial, pelo domínio da metodologia de controle e manejo das abelhas africanizadas. A rusticidade e resistência destas abelhas ao ácaro *Varroa jacobsonii*, hoje conhecido como *Varroa destructor*, dispensa os apicultores brasileiros do uso de antibióticos para tratamento das abelhas (PAULA, 2008). Além disso, a grande diversidade de floradas naturais e silvestres, livres do risco de contaminação pelo uso de agrotóxicos, dá ao país uma grande vantagem competitiva em relação aos seus concorrentes diretos, em razão do elevado potencial de produção de mel orgânico.

Vários países perceberam os avanços no processo de fabricação e começaram a importar o produto do Brasil. Nesta década, o Brasil passou a ocupar um lugar de destaque mundial na exportação de mel. A produção triplicou e as exportações deram um salto de mais de 9.000%. Isso se deve a uma combinação de fatores, que vão desde o embargo do mel chinês no mercado mundial, até a crise que quase causou o extermínio de colméias americanas e européias, passando por um crescente investimento governamental (PAULA, 2008).

Em 2000 o Brasil exportou 268 toneladas de mel, dando um salto para aproximadamente 26 mil toneladas em 2009 (Tabela 1).

Tabela 1: Evolução das exportações brasileiras de mel (2000-2010).

Ano	Toneladas	U\$\$/Ton	U\$\$/Kg	U\$\$
2000	268	1235,30	1,24	331.060
2001	2485	1130,12	1,13	2.808.353
2002	12646	1829,92	1,83	23.141.221
2003	19271	2363,40	2,36	45.545.098
2004	21024	2012,17	2,01	42.303.889
2005	14443	1311,38	1,31	18.940.333
2006	14602	1600,67	1,60	23.372.924
2007	12907	1642,06	1,64	21.194.121
2008	18271	2384,71	2,38	43.571.114
2009	25987	2531,70	2,53	65.791.416
2010	18632	2954,90	2,95	55.055.677

Fonte: SEBRAE, 2006.

Entretanto, o setor é afetado também pelas barreiras não tarifárias, como em 2006, quando a União Européia embargou a importação do mel brasileiro. O embargo foi removido em 2008, com a aceitação da União Européia das certificações brasileiras, o que comprovou a qualidade do produto e deu novo impulso às exportações.

A crise acabou sendo positiva para o Brasil, pois o setor investiu na busca de certificações adicionais, como a de mel orgânico, hoje um dos motivos de sucesso das exportações.

Após os problemas apresentados pelo setor em meados da última década os resultados obtidos a partir de 2008 vêm mostrando que a apicultura brasileira se desenvolveu e superou a crise. Em 2009, o Brasil arrecadou um montante de U\$\$ 65.791.416, ou seja, três vezes superior ao valor obtido em 2007 (Figura 1).

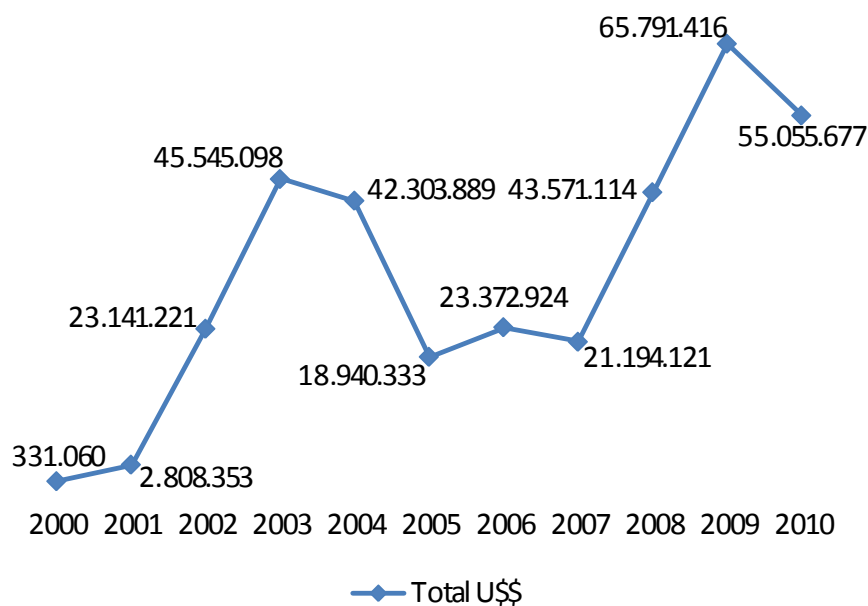


Figura 1: Valores recebidos pela exportação de mel (2000-2010).

Segundo a FINEP (2010), no cenário atual, o Brasil desponta como o 11º mais importante produtor mundial e o 5º em exportação. O mel brasileiro é hoje cobiçado pelos principais mercados internacionais, por ser livre de defensivos e pelo excelente padrão de qualidade.

Ainda assim, o brasileiro consome apenas 60 gramas de mel por ano, enquanto que em alguns países da Europa, o consumo per capita anual fica em torno de 1 quilo (SEBRAE, 2006).

O consumidor brasileiro de mel é exigente e tem alto poder aquisitivo. A constatação está na Análise de Mercado Setorial da Apicultura, que foi concluída em abril de 2006 e feita pela Unidade de Acesso a Mercados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. O estudo demonstra que quanto maior a classe social, mais freqüente é o consumo do produto. A maioria dos consumidores pertence às classes A e B.

2.1.2 A Apicultura no DF

Em Brasília, é praticada a apicultura familiar, com uma produção média de 15 a 20 toneladas de mel por ano. A produção ainda é pequena, mas tem um grande diferencial: a qualidade. Investindo sempre no potencial do mercado interno, aliada à criatividade, os apicultores familiares encontraram uma alternativa de

comercialização e de divulgação da importância do consumo do mel como alimento saudável, com um esquema de venda direta ao consumidor final (SEBRAE, 2006).

Em 2004, os apicultores receberam do Governo do Distrito Federal a primeira unidade coletiva de processamento e qualificação do mel produzido na região, carinhosamente batizado de Palácio do Mel. O Palácio do Mel abriga a unidade de beneficiamento do mel e demais produtos apícolas do DF, com 243 metros quadrados. Foi construído no Parque de Exposições da Granja do Torto na Unidade Demonstrativa do Pró-Rural, pela Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, de acordo com as exigências dos órgãos de inspeção sanitária de produtos de origem animal.

O título de registro de funcionamento e sua gestão foram entregues para Associação Apícola do DF (API/DF), que agrega 160 apicultores, e investiu na compra de equipamentos de agroindústria. Os produtores se organizam para utilizar o local, onde o mel entra em estado bruto, nos favos, e sai acondicionado em recipientes próprios. No Palácio do Mel são os próprios apicultores que processam o produto. É preciso ter a carteira de saúde, que os habilitam a trabalhar com a manipulação de alimentos, e ser filiado à entidade apícola. Durante o processamento do mel, são retiradas amostras para o laboratório de qualidade da Secretaria de Agricultura do DF. Se estiver dentro dos padrões de sanidade e qualidade exigidos pelas normas do Ministério da Agricultura, o produto recebe o laudo de análise e é autorizado a colocá-lo nas embalagens com o selo da inspeção. Por tudo isso, o Palácio do Mel é comemorado como um marco na história da apicultura brasileira pelo Sebrae no DF.

Para melhorar a qualidade técnica da produção de mel e atrair novos produtores para a atividade, aumentando a produção e a comercialização do produto, os apicultores associados à API/DF participam do Projeto de Apicultura Integrada e Sustentável (Apis), desenvolvido pelo Sebrae no Distrito Federal. A proposta é trabalhar para fortalecer a cadeia produtiva da apicultura local, com a intenção de valorizar a agricultura familiar, tornando-a uma importante fonte de renda.

2.2 Conceitos de Gestão Financeira

Segundo Lemes Júnior et al. (2005), a gestão financeira é a arte e a ciência de administrar recursos financeiros para maximizar o valor de mercado do capital dos proprietários. Envolve desde a decisão de obtenção e utilização de recursos financeiros até o planejamento, acompanhamento e controle das atividades e projetos da empresa, de forma a assegurar que os objetivos de resultados estabelecidos sejam cumpridos.

Projeto de investimento ou simplesmente projeto, configura uma proposta de investimento em ativos que podem ser financeiros ou produtivos (ativos reais) (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Uma alternativa de projeto é a abertura de uma empresa apícola, realizando um planejamento e análise da possibilidade de obtenção de resultados. No mundo empresarial, resultado tem relação direta com a obtenção de vantagens, ou do lucro. A legislação contábil brasileira preconiza a apuração do resultado a partir do cálculo do lucro, que é a diferença entre as receitas que uma empresa obtém e os custos e despesas inerentes a essa atividade (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Os autores acrescentam ainda que para proceder com a avaliação financeiro econômica de um projeto, primeiramente deve-se caracterizar o orçamento empresarial global, ou seja, o conjunto dos orçamentos de investimentos, custos e receitas que dimensionarão o tamanho do empreendimento e o volume da atividade, dando origem à demonstração de resultados do exercício (DRE) e ao fluxo de caixa global (FCG).

O orçamento de investimentos é fundamental para o estudo de viabilidade econômico-financeira, uma vez que determina o tamanho da empresa, ou seja, sua capacidade produtiva (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Estima-se o valor dos investimentos, de acordo com as necessidades da empresa: investimento em capital de giro, obras civis e instalações, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, estudos e projetos, dentre outros.

Existem basicamente duas formas de se obter capital para investimentos. Uma delas é o uso de capital próprio e a outra é a obtenção de financiamentos de terceiros (SILVA, 2007).

Para a realização do cálculo da receita utiliza-se a previsão do preço do produto cotado no mercado em questão e da previsão da quantidade que será produzida, pela fórmula:

$$\text{Receita} = (\text{preço do produto}) \times (\text{quantidade demandada})$$

A capacidade instalada é uma modalidade muito comum para projetar o faturamento de indústrias, para os quais é comum se parametrizar os percentuais de uso da capacidade instalada a partir da maior capacidade possível de ser atingida, atribuindo o volume de produtos que podem ser adquiridos pelo mercado (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

A DRE de uma empresa deve se iniciar com a receita bruta. Sobre esse valor, devem-se subtrair os abatimentos e descontos que foram concedidos na venda e as devoluções de mercadorias (SILVA, 2007).

Devem ser subtraídos da receita também aqueles impostos que incidem sobre a venda, como o ICMS e COFINS. O resultado é a receita operacional líquida.

O custo do produto vendido (CPV) ou custo de fabricação é o somatório dos custos associados às atividades de fabricação da entidade. Esses custos vão compor, na DRE de uma entidade, o custo do produto vendido que será subtraído da receita operacional líquida resultando no lucro ou prejuízo operacional bruto.

Podemos dizer que os custos de fabricação são aqueles incorridos enquanto o produto está no processo produtivo. Os custos de fabricação de uma indústria estão divididos em material direto, mão-de-obra direta e custos indiretos de fabricação (SILVA, 2007).

Os custos de material direto, também classificados como insumos estão associados a todos os materiais que fazem parte do produto final incluindo a matéria-prima, embalagens, rótulos (SILVA, 2007).

A mão-de-obra direta refere-se ao trabalho envolvido em fazer o produto (SILVA, 2007). A verdadeira importância da elaboração de um orçamento de mão-de-obra direta está relacionada com o fornecimento de dados de planejamento

quanto ao volume de recursos humanos necessários à produção, ao número de empregados exigidos, ao custo unitário de fabricação de cada produto, das necessidades de fluxo de caixa e, finalmente, para permitir o controle do trabalho realizado (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008). Assim, para a elaboração do orçamento de mão-de-obra direta deve ser definido plano de cargos e salários como também o plano de incentivos.

Os custos indiretos de fabricação são aqueles que ocorrem dentro da função fabricação, mas não estão diretamente relacionados ao produto, como água, energia, materiais de consumo e limpeza, etc (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Para Silva (2007) os custos indiretos de fabricação são todos os custos necessários para a produção, exceto material direto e mão-de-obra direta, ou seja, aqueles que estão apenas dando suporte à produção.

A depreciação é a diminuição do valor de um ativo em virtude do desgaste pelo uso ou da obsolescência técnica ao longo de determinado período (SILVA, 2007).

As despesas de depreciação representam a desvalorização dos ativos da empresa, como construções, veículos, máquinas e equipamentos, utensílios e outros.

São despesas não financeiras, ou seja, não geram desembolso por parte da empresa. Entretanto é importante que sejam consideradas para avaliar o desempenho da entidade, e também porque reduzem o lucro tributável (SILVA, 2007).

O tipo de depreciação mais utilizada é a depreciação linear, na qual o valor de depreciação anual é constante. O valor do investimento é dividido pelo número de anos de vida útil do bem e este valor é diminuído a cada ano.

As despesas operacionais são todas as demais despesas decorrentes da operacionalização do projeto como despesas gerais e administrativas, despesas comerciais ou de vendas, despesas de gestão da entidade. Manutenção, seguros e depreciação são consideradas despesas operacionais e estão associados aos demais custos relacionados à operação da entidade (SILVA, 2007).

As despesas administrativas contemplam aquelas que foram realizadas no âmbito da administração geral da empresa, fora da função fabricação, como gastos gerais de escritório, honorários da diretoria, honorários do contador e de advogados, seguros, dentre outros (SILVA, 2007).

As despesas comerciais ou de vendas são aquelas que dizem respeito à atividade comercial da empresa, ou seja, aos esforços necessários para vender o produto, como o frete, os descontos e abatimentos concedidos aos clientes, comissões sobre as vendas e os gastos com promoções (SILVA, 2007).

Segundo Silva (2007) as despesas tributárias correspondem às obrigações que a empresa tem para com o estado, ou seja, o valor dos impostos é utilizado para custear as despesas da administração pública.

Existem três informações importantes quando falamos sobre tributos: o fato gerador, a base de cálculo e a alíquota. O fato gerador é o fato que, uma vez incorrido e satisfazendo todas as condições previstas em lei, cria a “obrigação tributária”. A base de cálculo é algo que dimensiona a materialidade da hipótese de incidência, ou seja, é a grandeza ou importância sobre a qual incide o tributo. A alíquota é a parte da base de cálculo (em percentual) que é devida ao fisco.

Dentre os principais tributos temos a COFINS e o ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e prestação de serviços) que incidem sobre a receita bruta e também o IRPJ (imposto sobre a renda de pessoa jurídica) e a CSSL (contribuição social sobre o lucro líquido) que incidem sobre o lucro líquido.

As despesas de manutenção são aquelas necessárias para manter o funcionamento das instalações e equipamentos.

Os métodos de avaliação econômica utilizados apresentam como principal característica o reconhecimento do valor do dinheiro no tempo, pois evidenciamos a necessidade de utilizar uma taxa de juros no procedimento de análise.

A taxa de mínima atratividade (TMA) é a taxa que representa o custo de capital do investimento e, portanto, a taxa mínima que um determinado investimento deve render à empresa ou a seu proprietário (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Assim, a rentabilidade do projeto deve ser sempre superior a TMA para garantir que os projetos sejam viáveis.

O método do valor presente líquido (VPL), também conhecido pela terminologia método do valor atual, caracteriza-se pela transferência para o instante presente de todas as variações de caixa esperadas, descontadas à taxa de mínima atratividade (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Esta técnica leva em conta o valor do dinheiro no tempo com a utilização de fluxos de caixa descontados.

$$VPL = -I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{FC_n}{(1 + TMA)^n}$$

Onde: VPL = valor presente líquido; I_0 = Investimento inicial; FC_n = fluxo de caixa no momento "n"; n = período ou vida útil do projeto; TMA = é o custo de capital;

A análise do VPL pode apresentar três situações diferentes: quando $VPL > 0$ significa que o projeto consegue recuperar o investimento inicial, remunera também o valor que seria ganho se tivesse sido aplicado a uma TMA e ainda gerou riquezas, conferindo superávit no caixa. Quando $VPL = 0$, o projeto recupera os investimentos ao fim de sua vida estimada e por ultimo, quando o $VPL < 0$, indica a inviabilidade financeira do projeto, ou seja, não existe retorno do capital investido.

O período de tempo necessário para recuperar o investimento inicial é chamado de período de recuperação do investimento (payback) (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

Se o custo de capital é considerado na análise, o método do Payback é denominado Payback descontado. Tal objetivo é alcançado pelo desconto ao valor presente dos fluxos de caixa (SOUZA; CLEMENTE, 2004).

A taxa interna de retorno (TIR) de um projeto é a taxa de juros para a qual o valor presente das receitas torna-se igual aos desembolsos. Isso significa dizer que a TIR é aquela que torna nulo o valor presente líquido do projeto. Pode ainda ser entendida como a taxa de remuneração do capital (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

$$\sum_{i=0}^n \frac{FC_n}{(1 + TIR)^n} - I_0 = 0$$

Onde: I_0 = Investimento inicial; FC_n = fluxo de caixa no momento "n"; n = período ou vida útil do projeto; TIR = é a taxa de juros que torna a $VPL = 0$.

Matematicamente, os métodos do VPL e da TIR sempre levarão às mesmas decisões de aceitação/rejeição dos projetos independentes: se o VPL de um projeto é positivo, sua TIR superará a TMA, ao passo que, se o VPL é negativo, a TMA superará a TIR.

A análise de sensibilidade é uma maneira de descobrir como o VPL de um projeto muda se as vendas, os custos de mão-de-obra ou de materiais, taxa de desconto, ou outros fatores variam de um caso para outro (MÓL; ARAÚJO FILHO, 2008).

A análise de sensibilidade consiste em atribuir pequenas modificações nos valores de variáveis chaves e observar como se comportam as demais variáveis do sistema.

2.3 Redes de Empresas

O ambiente atual vem sendo pontuado por grande proliferação de novos modelos e sistemas produtivos, caracterizados, em geral, por forte ênfase na integração e na cooperação entre atores econômicos e sociais distintos. É o caso, por exemplo, dos sistemas regionais de inovação, regiões inteligentes, parques tecnológicos, distritos industriais, cluster e arranjos produtivos locais (VALE et al., 2006).

O termo rede é utilizado, dentro do escopo de interesse deste trabalho, para designar uma forma particular de associação, que reúne, voluntariamente, atores diversos, que interagem entre si, de maneira sistemática, compartilhando, em menor ou maior grau, certos valores comuns, e implementando, conjuntamente, estratégias de interesse coletivo, visando algum ganho socioeconômico. Assim, a rede é um conjunto de organizações ou de indivíduos engajados, reciprocamente, em transações recorrentes, reguladas segundo uma lógica de coordenação.

No ambiente das redes empresariais ocorrem comportamentos de cooperação e confiança entre as empresas envolvidas, consolidados pelo comprometimento conjunto, favorecido por um ambiente de intensa conectividade.

Uma rede de empresas desenvolve gradualmente um conjunto complexo de interdependências, e dadas as naturezas distintas das partes, as interdependências no relacionamento se tornam mais fortes. Através desse relacionamento, cada parte

ganha acesso aos recursos dos demais, havendo assim a troca de conhecimento e aprendizagem organizacional, pois os atores poderão, em certo grau, mobilizar e usar recursos controlados por outros atores nas redes.

Segundo Balestrin e Verschoore (2008) as empresas participantes de redes obterão ganhos competitivos, como:

Ganhos de escala e poder de mercado - de forma que os produtores associados poderão obter vantagens em contratos com fornecedores e distribuidores, ou seja, possuirão poder de barganha.

Redução de custos e riscos - pois a rede permite minimizar riscos e custos de empreendimentos que, em muitos casos, não seria possível de ser arcado por uma empresa sozinha.

Aprendizagem coletiva - com a criação da rede de conhecimentos e capacidades estabelecidas entre as partes envolvidas, o que leva à socialização dos conhecimentos, como também à inovação colaborativa.

Acesso à soluções - com o desenvolvimento de cursos que capacitem os produtores a utilizar novas técnicas de produção que gerem ganhos de qualidade.

Relações sociais - acúmulo de confiança e capital social por um determinado grupo de pessoas potencializa a capacidade individual e coletiva por meio de práticas colaborativas. (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p.7)

A criação e a gestão de redes organizacionais pressupõem a necessidade de interação entre seus membros e a habilidade de construção coletiva. Para isso, é fundamental a confiança mútua, que caracteriza a presença de capital social (VALE et al., 2006).

Os mesmos autores acrescentam ainda que existem diferentes tipos de inserção da empresa em rede, que podem ser concebidos no contexto de uma evolução a partir do conceito da empresa isolada, que busca, progressivamente, sua integração em redes mais abrangentes. Dessa forma, é possível elaborar uma tipologia para caracterizar as redes organizacionais.

Redes empresariais de objetivo único - São associações de empresas, do mesmo setor de atividades e localizadas no mesmo lugar, com o propósito de resolver algum problema específico, associado à produção ou ao mercado.

Redes setoriais de objetivos múltiplos - São associações que — reunindo empresas de atividades afins, provedores de serviços e entidades de apoio empresarial, presentes em uma determinada região — se voltam para a construção de estratégias cooperadas de criação, produção e inserção mercadológica, por meio de processos de adaptação e especialização produtivas e negociação coletiva.

Redes comunitárias de interesse territorial - Situam-se no topo do processo de evolução, em que diferentes organizações e atores sociais integram-se em um esforço coletivo de solução para um problema comunitário ou, ainda, em um trabalho ativo de desenvolvimento local. Nesse último caso, são resultantes da associação de diferentes organizações — empresas, instituições governamentais, entidades de apoio empresarial, agências de financiamento, centros de pesquisa e desenvolvimento tecnológico —, entidades da sociedade civil e cidadãos interessados na construção de estratégias cooperadas de promoção do desenvolvimento da comunidade e do território. (VALE et al., 2006, p.139)

Hoffmann et al. (2007) apresentam uma proposta mais completa de tipologia de classificação para redes de empresas em relação a quatro indicadores, como pode ser visto no Quadro 1.

Indicadores	Tipologia
1) Direcionalidade	Vertical Horizontal
2) Localização	Dispersa Aglomerada
3) Formalização	Base contratual formal Base não contratual
4) Poder	Orbital Não orbital

Quadro 1: Tipologia de rede de empresas.

Fonte: HOFFMANN et al., 2007.

O primeiro dos indicadores das redes de empresas é a direcionalidade. Essa característica descreve a direção das relações entre as partes e enfatiza que há dois tipos predominantes: as redes verticais e as redes horizontais. As redes verticais são aquelas em que cada processo é realizado por empresas especializadas, e não concorrentes, e que não atuam no mesmo mercado. As redes horizontais são aquelas estabelecidas entre empresas que competem em termos de produtos e/ou mercados.

Em termos de localização, as redes podem ser dispersas ou aglomeradas. Redes dispersas são aquelas que se relacionam e intercambiam bens e serviços através de processo avançado de logística, que permite superar as distâncias. As redes aglomeradas territorialmente se caracterizam pelo fato de manterem relações que, muitas vezes, se estendem além daquelas puramente comerciais.

Em termos de formalização, as redes podem ser estruturas formalizadas, de base contratual, ou ser informais, de base não contratual.

Uma rede pode ser classificada como orbital, na medida em que possui um centro de poder, ao redor do qual as demais empresas circulam. A rede não orbital é aquela onde cada parte tem a mesma capacidade de tomada de decisão.

Hoffmann et al. (2007) acrescentam que “esses distintos tipos de configuração são formatados pelo escopo que a rede pode ter. Isso significa que não há um tipo ideal de rede, mas diferentes tipos de situações podem levar a diferentes acordos e interações das empresas”.

Segundo Jarillo (1998), a condição básica para a continuidade da existência de uma rede é que os ganhos provenientes da cooperação sejam superiores, a longo prazo, aos lucros que podem ser obtidos fora da rede. Isto é, duas condições são essenciais: o pertencimento à rede deve prover desempenho superior (há resultados maiores a dividir, em razão da eficiência da rede), e os mecanismos de divisão dos resultados são justos. Para o autor, se essas duas condições forem satisfeitas – desempenho superior e divisão justa dos resultados –, a rede será tida como bem-sucedida. Do contrário, os participantes que consideram os resultados da rede insatisfatórios ou a divisão dos benefícios injusta tendem a desistir da cooperação, permanecendo somente aqueles que percebem resultados positivos, ou, até mesmo, levar ao encerramento da rede.

3. MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA

Este trabalho envolveu dois níveis de pesquisa: a exploratória e a descritiva. Na fase conceitual foi utilizada a pesquisa exploratória, mais especificamente do método de levantamento bibliográfico. Esta fase teve como objetivo aumentar a compreensão do autor sobre o tema que está sendo investigado e propiciar subsídios para a formulação do modelo. Conforme Acevedo e Nohara (2007), a pesquisa exploratória é a primeira etapa de uma investigação maior que também abrangerá outros níveis de pesquisa.

Em uma segunda etapa, foi utilizada a pesquisa descritiva quantitativa, também denominada pesquisa de campo, que teve como objetivo levantar dados reais sobre a atividade em estudo. Acevedo e Nohara (2007) complementam que a pesquisa descritiva pode ser utilizada pelo pesquisador quando o objetivo da pesquisa for: descrever as características de um grupo; estimar a proporção dos elementos de uma população que apresente características ou comportamentos de interesse do pesquisador; descobrir ou compreender as relações entre os constructos envolvidos no fenômeno em questão.

3.1 Caracterização do Setor

Em Brasília, é praticada a apicultura familiar, com uma produção média de 15 a 20 toneladas de mel por ano. A apicultura na região do Distrito Federal, conta com a API-DF, que possui aproximadamente 160 apicultores afiliados à entidade. Desses, de 25 a 30 atuam de forma mais profissionalizada.

A atividade vem se desenvolvendo na última década e conquistando bons resultados. O setor, organizado em forma de rede de empresas, oferece oportunidades diferenciadas aos apicultores da região, como a utilização da estrutura do entreposto de processamento de produtos apícolas, o “Palácio do Mel”.

O apicultor do DF, em sua maioria, é do sexo masculino, possui alto grau de escolaridade e idade superior a quarenta anos.

A apicultura em 80% dos casos não é a principal atividade da propriedade caracterizando-se como uma atividade suplementar que utiliza mão de obra operacional parcial ou integralmente familiar.

3.2 População e Amostra

O universo definido para a realização da investigação abrangeu apicultores da região do Distrito Federal, membros da Associação de Apicultores do estado.

A população fica definida como apicultores da região do Distrito Federal, membros da Associação de Apicultores do estado e que conduzem a atividade a nível profissional, ou seja, possuem um número de colméias igual ou maior que 200.

O tipo de amostragem utilizada foi a não probabilística autogerada, que segundo Acevedo e Nohara (2007) consiste em se compor a amostra a partir de indicações de alguns elementos já localizados.

O tamanho da amostra foi de 10 elementos, pois a amostragem não probabilística não exige que se utilizem fórmulas para encontrar o tamanho da amostra representativa do universo.

3.3 Caracterização dos Instrumentos de Pesquisa

Nesta investigação os dados foram coletados por meio de um questionário totalmente estruturado (Apêndice A) e aplicado face a face pelo autor.

O instrumento pode ser dividido em três blocos principais. A primeira página do formulário de coleta de dados foi constituída pelos dados de identificação do entrevistado, como também pelo pedido de cooperação para com a pesquisa.

Optou-se por iniciar a entrevista com questões importantes para a caracterização da amostra, como idade, sexo e escolaridade.

O segundo bloco de questões levantou dados relativos à gestão da atividade, sobretudo a gestão financeira. As questões abordaram questionamentos como a

obtenção de empréstimos ou financiamentos, utilização de sistemas de controle de custos, registro da empresa e contratação de serviços de contabilidade, caracterização da mão-de-obra e infra-estrutura.

O terceiro e último bloco de questões do formulário buscou obter informações sobre a intensidade das relações existentes entre os atores da rede.

Realizou-se um pré-teste com um indivíduo do público alvo, com o objetivo de encontrar falhas no instrumento de coleta de dados e verificar como ele se comportaria na situação real. Após o pré-teste o instrumento foi revisado e uma nova versão foi elaborada.

3.4 Procedimentos de Coleta e de Análise de Dados

As pesquisas relacionadas ao trabalho como um todo vêm sendo realizadas desde o mês de julho de 2010 e perdurou até a véspera da finalização em março de 2011.

A aplicação dos questionários foi realizada pelo autor do trabalho, por meio de aplicação presencial (face a face), no período entre fevereiro e março de 2011.

Em seguida, os dados foram transferidos para planilhas eletrônicas e tabulados (Apêndice B). A técnica estatística utilizada para o tratamento dos dados foi a estatística descritiva.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este tópico apresenta uma breve descrição da apicultura do DF, apresentando análises da caracterização da estrutura de rede de empresas do setor e de sua influência na gestão da atividade, sobretudo a gestão financeira.

A rede de apicultores do Distrito Federal pode ser classificada, segundo a metodologia adotada por Hoffmann et al. (2007), como:

- Horizontal: as empresas competem em termos de produtos e mercados.
- Aglomerada: redes aglomeradas territorialmente se caracterizam pelo fato de manterem relações que se estendem além daquelas puramente comerciais.
- Base contratual: em termos de formalização, a rede possui uma estrutura formalizada.
- Não orbital: onde cada parte tem a mesma capacidade de tomada de decisão.

As características apresentadas pela rede demonstram segurança tanto no processo de gestão democrática quanto na formalização da estrutura.

Na escala evolutiva proposta por Vale et al. (2006) a rede de apicultores do Distrito Federal passou pelo estágio de rede empresarial de objetivo único e pode ser classificada como rede setorial de objetivos múltiplos, reunindo empresas de atividades afins, provedores de serviços e entidades de apoio empresarial, presentes em uma determinada região para a construção de estratégias cooperadas de criação, produção e inserção mercadológica, por meio de processos de adaptação e especialização produtivas e negociação coletiva.

A pesquisa constatou que os apicultores da região do Distrito Federal são em sua maioria do sexo masculino e com idade superior a quarenta anos. Quanto à escolaridade, entre os entrevistados 50% possuem nível superior completo, 20% possuem nível superior incompleto e os 30% restante apresentam nível médio.

O alto grau de escolaridade é um fator que está estreitamente relacionado à capacidade dos apicultores de se organizarem em associação e em rede para buscar resultados que não seriam possíveis individualmente.

Em 80% dos casos entrevistados a apicultura não representa a principal atividade da propriedade, caracterizando-se com uma atividade complementar, que utiliza mão de obra operacional familiar. Este dado deixa claro que a atividade apícola demanda pouca mão-de-obra, sendo possível desenvolvê-la paralelamente a outras atividades rurais.

Apenas 30% dos entrevistados possuem em suas propriedades uma agroindústria para processamento dos produtos apícolas. Isso se justifica devido ao fato de 90% utilizarem o "Palácio do Mel" (Agroindústria) na Granja do Torto.

A contratação de serviços de contabilidade é realizada por 30% dos entrevistados e 40% das empresas possuem registro na Secretaria de Agricultura. A utilização de ferramentas de gestão financeira, como planilhas de controle de custos ou um livro de anotações das movimentações referentes à atividade é feita por 30% dos entrevistados.

Quando questionados em relação à destinação dos seus produtos, 90% dos apicultores do Distrito Federal preferem comercializar diretamente ao consumidor final, aproveitando o mercado local que apresenta elevada demanda e poder de consumo.

A rede de apicultores existente no Distrito Federal está organizada em torno de uma Associação de Apicultores, logo todos os entrevistados são associados. Segundo 90% dos entrevistados, um parceiro fundamental para a rede é o SEBRAE tanto na formação e capacitação dos apicultores, como nas demais etapas do processo produtivo.

Em 100% dos casos entrevistados a atividade é financiada com capital próprio, não recorrendo a nenhuma linha de financiamento bancário ou programa de governo. Participaram de treinamentos para melhorar os processos de gestão da propriedade 60% dos entrevistados, enquanto 30% participaram de treinamentos para ter acesso às linhas de crédito e a canais de comercialização.

5. CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta apresentada nesse trabalho envolve a caracterização do setor apícola e a análise da gestão financeira da apicultura no Distrito Federal diante de um cenário de formação de estrutura de rede de empresas.

Observa-se que a apicultura na região é uma atividade que vem se consolidando e que apresenta um grande potencial de crescimento. Organizados em forma de associação, apicultores da região vêm obtendo conquistas importantes como a construção do Palácio do Mel e premiações por qualidade dos produtos.

Os resultados obtidos na pesquisa mostram que o apicultor do DF, em sua maioria, é do sexo masculino, possui alto grau de escolaridade e idade superior a quarenta anos. A apicultura em 80% dos casos não é a principal atividade da propriedade caracterizando-se como uma atividade suplementar que utiliza mão de obra operacional parcial ou integralmente familiar.

O estudo levantou que 70% dos apicultores não possuem agroindústrias em suas propriedades para processar seus produtos, utilizando-se do Palácio do Mel. Desta forma o produtor não só deixa de investir na construção de uma agroindústria, mais também processa seu produto em equipamentos de última tecnologia. O restante de recurso necessário para investir na atividade é financiado com capital próprio, não recorrendo a linhas de financiamento bancário ou programas de governo.

No que tange a gestão financeira da atividade, observou-se que a utilização de ferramentas como planilhas de controle de custos ou livro de anotações das movimentações é baixa. Este é um fator que prejudica a visibilidade do desempenho da atividade dentro das propriedades e entre elas.

Apenas um terço das empresas do setor possuem registro junto à Secretaria de Agricultura e contratam serviços de contabilidade. Estes dados deixam claro que o setor se aproveita das condições oferecidas pela “rede” para escoar seus produtos com o menor nível exigido de legalização da atividade.

Quanto à comercialização, observa-se que os produtos obtidos são totalmente escoados na região, pois esta apresenta uma alta demanda por produtos

de qualidade e poder de consumo. Desta forma o apicultor do DF desenvolve uma rede de distribuição e alcança preços três vezes superiores aos de exportação.

Conclui-se que a estrutura de rede de empresas do setor apícola do DF impacta a gestão financeira das empresas do setor em dois aspectos principais:

- Redução de custos e riscos - reduzindo os custos de investimento com a construção de infra estrutura para beneficiamento dos produtos e possibilitando para os envolvidos o mínimo de exigências da legislação para comercialização de seus produtos.
- Aprendizagem e inovação: aproximando os produtores de órgãos que promovem a formação e desenvolvimento da atividade na região como a API-DF e o SEBRAE.

Essas conclusões evidenciam a capacidade que o setor possui de se desenvolver utilizando a estrutura de rede de empresas que se encontra estabelecida como sustentação.

Investigações futuras poderiam avaliar a viabilidade de investimentos na atividade por parte de produtores locais entrantes na rede, aproveitando-se do diferencial da região que é a disponibilidade de uma agroindústria para beneficiamento dos seus produtos.

6. REFERÊNCIAS

ACEVEDO, C. R.; NOHARA, J. J. **Monografia no curso de Administração: Guia completo de conteúdo e forma**. 3ª Ed. São Paulo: Editora Atlas, p. 192, 2007.

ALMEIDA, C. M.; MARACAJÁ, P. B.; SILVA, J. F.; MARTINS, J. C. V.; PONTE, F. S. T. **A sustentabilidade da atividade apícola em duas comunidades no município de Caraúbas – RN**. Revista Verde (Mossoró – RN – Brasil) v.3, n.1, p.83-107 de janeiro/março de 2008.

ALMEIDA, M. A. D.; CARVALHO, C. M. S. **Apicultura: uma oportunidade de negócio sustentável**. Salvador: Sebrae Bahia, 2009. 52 p.: il.

AZOLINI, V.; COSTA, V. M. H. de M. **Utilização da informação contábil para a gestão da apicultura de pequeno porte**. REVISTA UNIARA, n.17/18. p. 145-154, 2006.

BALESTRIN, A; VERSCHOORE, J. R. **Ganhos competitivos das empresas em redes de cooperação**. (RAUSP - Eletrônica). Revista de Administração, v.1, art.2, janeiro-junho, 2008.

FINEP. Apicultura: Mel brasileiro conquista o mercado externo. **Revista Inovação em pauta**. nº 10. p. 56-61. Nov/dez 2010 e jan de 2011.

HOFFMANN, V. E.; MOLINA-MORALES, F. X.; MARTÍNEZ-FERNÁNDEZ, M. T. **Redes de Empresas: Proposta de uma Tipologia para Classificação Aplicada na Indústria de Cerâmica de Revestimento**. RAC, 1a. Edição Especial 2007: 103-127.

KERR, W. E. **História parcial da ciência apícola no Brasil**. In: Anais do V Congresso Brasileiro de Apicultura. Confederação Brasileira de Apicultura, 1980.

KREUZ, C.L; SOUZA, A; CLEMENTE, A. **Custos de produção, expectativas de retorno e de riscos do agronegócio mel no planalto norte de Santa Catarina**. Custos e @gronegócio on line - v. 4, n. 1 - Jan/Abr - 2008.

JARILLO, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**. v. 9, n. 1, p. 31-41, jan./fev., 1988.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas trabalhistas**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

MÓL, A. L. R.; ARAÚJO FILHO, G. M. **Administração financeira e orçamentária**. Sistema Universidade Aberta do Brasil. 2008, 366p.

PAULA, J. **Mel do Brasil : as exportações brasileiras de mel no período 2000/2006 e o papel do Sebrae**. Brasília : SEBRAE, 2008. 98p.

SEBRAE Nacional. **A história da apicultura no Brasil**. 2011. Disponível em : <<http://www.sebrae.com.br/setor/apicultura/sobre-apicultura/apicultura-no-brasil/historia>> Acesso em: jan. de 2011.

SEBRAE Nacional. **Revista SEBRAE Agronegócios**, nº 3 – maio de 2006.

SILVA, C. A. T. **Contabilidade**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração /UFSC, 2007. 264p.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A., **Decisões financeiras e análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2004. 5ª edição. 178p.

VALE, G. M. V.; AMÂNCIO, R.; LIMA, J. B. **Criação e gestão de redes: uma estratégia competitiva para empresas e regiões**. Revista de Administração, São Paulo, v.41, n.2, p.136-146, abr./maio/jun. 2006.

VIEIRA, M. I. **Apicultura Atual: abelhas africanizadas: melhor adaptação ecológica, maior produtividade, maiores lucros**. São Paulo: 1992. 140p.

ZAGO, C. A.; CAMFIELD, C. E. R.; POLACINSKI, E.; GODOY, L. P.; WITTMANN, M. L. **Redes associativas como perspectiva de vantagem competitiva no contexto organizacional contemporâneo: caso de uma rede supermercadista**. Revista de Administração e Inovação, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 57-70, 2007.

7. APÊNDICES

7.1. Apêndice A – Entrevista estruturada

1 – Qual é o seu sexo?

a. Masculino

b. Feminino

2 – Qual é a sua idade?

a. Até 30 anos

b. De 30 a 40

c. De 40 a 50

d. Acima de 50

3 – Qual é a sua escolaridade?

a. Fundamental incompleto

b. Fundamental completo

c. Médio incompleto

d. Médio completo

e. Superior incompleto

f. Superior completo

4 – A apicultura é a atividade principal da propriedade?

a. Sim

b. Não

5 – A mão-de-obra operacional é familiar (50% ou mais)?

a. Sim

b. Não

6 – A propriedade possui “Casa do mel” (Agroindústria)?

a. Sim

b. Não

7 – Utiliza o “Palácio do mel” (Agroindústria) na Granja do Torto?

a. Sim

b. Não

8 – A empresa possui registro?

a. Sim

b. Não

9 – A empresa utiliza algum sistema de controle de custos?

a. Não

b. Sim, Qual:

10 – A empresa contrata serviços de contabilidade?

a. Sim

b. Não

11 – A empresa vende seus produtos (maior parte) para o consumidor final?

a. Sim

b. Não

12 – Recebe apoio da Emater?

a. Sim

b. Não

13 – Recebe apoio do Sebrae?

a. Sim

b. Não

14 – Recebe apoio da APIDF (Associação de Apicultores do DF)?

a. Sim

b. Não

15 – Para a atividade (apicultura), utiliza alguma linha de crédito?

a. Sim

b. Não

16 – Participa de algum programa do governo?

a. Não

b. Sim, Qual:

17 – Participa de programas para ter acesso às linhas de crédito?

a. Sim

b. Não

18 – Participa de programas para melhorar os processos de gestão da propriedade?

a. Sim

b. Não

19 – Participa de programas para ter acesso à canais de comercialização?

a. Sim

b. Não

7.2. Apêndice B – Tabulação dos dados

1 – Qual é o seu sexo?

9

a. Masculino

1

b. Feminino

2 – Qual é a sua idade?

0

a. Até 30 anos

0

b. De 30 a 40

5

c. De 40 a 50

5

d. Acima de 50

3 – Qual é a sua escolaridade?

0

a. Fundamental incompleto

0

b. Fundamental completo

1

c. Médio incompleto

2

d. Médio completo

2

e. Superior incompleto

5

f. Superior completo

4 – A apicultura é a atividade principal da propriedade?

2

a. Sim

8

b. Não

5 – A mão-de-obra operacional é familiar (50% ou mais)?

10

a. Sim

0

b. Não

6 – A propriedade possui “Casa do mel” (Agroindústria)?

3

a. Sim

7

b. Não

7 – Utiliza o “Palácio do mel” (Agroindústria) na Granja do Torto?

9

a. Sim

1

b. Não

8 – A empresa possui registro?

4

a. Sim

6

b. Não

9 – A empresa utiliza algum sistema de controle de custos?

7

a. Não

3

b. Sim, Qual: Planilha CF e CV, P.E.; SICNET.

10 – A empresa contrata serviços de contabilidade?

3

a. Sim

7

b. Não

11 – A empresa vende seus produtos (maior parte) para o consumidor final?

9

a. Sim

1

b. Não

12 – Recebe apoio da Emater?

0

a. Sim

10

b. Não

13 – Recebe apoio do Sebrae?

9

a. Sim

1

b. Não

14 – Recebe apoio da APIDF (Associação de Apicultores do DF)?

10

a. Sim

0

b. Não

15 – Para a atividade (apicultura), utiliza alguma linha de crédito?

0

a. Sim

10

b. Não

16 – Participa de algum programa do governo?

9

a. Não

1

b. Sim, Qual: FCO

17 – Participa de programas para ter acesso às linhas de crédito?

3

a. Sim

7

b. Não

18 – Participa de programas para melhorar os processos de gestão da propriedade?

6

a. Sim

4

b. Não

19 – Participa de programas para ter acesso à canais de comercialização?

3

a. Sim

7

b. Não

