

PRODUTOR RURAL

Plantando educação financeira
e colhendo lucro.



*Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia*

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

2013 © Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

Rua Horácio César, 64 – Dois de Julho
Salvador – Bahia, CEP 40060-350
www.ba.sebrae.com.br

Central de Relacionamento Sebrae 0800 570 0800

Redes Sociais

<https://www.facebook.com/sebraebahia>

<https://twitter.com/sebraebahia>

<https://www.youtube.com/user/sebraebahia>

Proibida a reprodução total ou parcial, por quaisquer meios, sem autorização do Sebrae Bahia. Permitida a transcrição desde que citada à fonte. Lei nº 9.610 de Direitos Autorais.

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

João Martins da Silva Júnior

Diretor Superintendente

Edival Passos Souza

Diretor Técnico

Lauro Alberto Chaves Ramos

Diretor Administrativo e Financeiro

Luiz Henrique Mendonça Barreto

Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros

Sueli Carvalho Santana de Paula

Conteúdo

Selma Ramos

Revisão Gramatical e Linguagem / Editoração

SLA Propaganda

Ilustração

Raphael Nascimento

Impressão

Gráfica Luripress

E21 Educação financeira para pessoa física/Selma Ramos. – Salvador: Sebrae/BA, 2013.
17 p. ; il.

1. Educação financeira 2. Pessoa física 3. Planejamento financeiro 4. I. Título

CDU 336

PRODUTOR RURAL EDUCAÇÃO FINANCEIRA



Introdução

Analisar a realidade financeira pessoal e do empreendimento rural é um momento que exige serenidade, mudança de hábito, reflexão e muita sabedoria para tomar decisões e fazer ajustes.

E para que as decisões sejam acertadas é necessário adquirir um conjunto de conhecimentos que ajudará a empregar o dinheiro de forma acertada, a fim de conduzir a vida da melhor forma possível, desenvolvendo a capacidade de fazer julgamentos bem informados e decisões certas sobre o uso e gerenciamento do dinheiro, definido como Educação Financeira.

A Educação Financeira não está focada na perseguição da riqueza. O objetivo maior é fazer com que seu dinheiro renda mais.

Logo, a Educação Financeira está diretamente ligada ao bem estar do indivíduo. Seus princípios visam ajudar as pessoas a adquirir novas atitudes perante a utilização do dinheiro, ajudando na conquista de uma melhor condição de vida, proporcionando tranquilidade e segurança para planejar o futuro.

Essas novas atitudes estão ligadas ao hábito de pesquisar os preços antes de adquirir o produto, verificar se o desconto à vista oferecido na hora da compra compensa, controlar as despesas e as receitas, evitar desperdícios e dívidas.

Manter uma reserva financeira é importante para enfrentar situações emergenciais, aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, pagar contas em dia evitando juros e multas, e também para fazer investimentos para crescer. Evitar compras por impulso, gastando o dinheiro em objetos desnecessários e pesquisar qual a melhor alternativa de crédito oferecido no mercado são hábitos simples que, se adotadas como rotina, podem resultar em economias e ganhos financeiros relevantes, refletindo a verdadeira educação financeira.

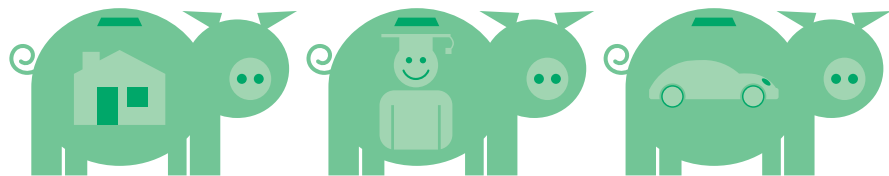
Essa cartilha informará você, produtor rural, sobre aspectos importantes a serem trabalhados para o alcance do sucesso da sua vida financeira.

Lembre-se de que: o que você terá no futuro, não dependerá do quanto você ganha, mas a forma com que você utiliza o seu dinheiro.



1 ELABORANDO O ORÇAMENTO

O EMPREENHIMENTO E A FAMÍLIA APRESENTAM DIFERENTES NECESSIDADES DE CONSUMO.



Segundo o Dicionário, Orçamento é a ação ou efeito de orçar. É o cálculo prévio da receita e despesa.

Elaborar o orçamento é o primeiro aspecto para uma boa educação financeira. Por isso, é necessário que o produtor rural entenda a importância de separar as finanças da família e da sua propriedade rural.

Elas devem ser tratadas de forma independente, identificando quais as necessidades reais de cada uma delas, pois suas necessidades de consumo são bem diferentes uma da outra.

É importante começar o orçamento pela planilha das receitas, lembrando que é necessário separá-las pelas diversas categorias.

Ao fazer os controles dos orçamentos, é possível dizer para onde o dinheiro está indo, identificar se está havendo gastos desnecessários e avaliar a situação financeira individualmente, traçando metas e planejando ações para sanear problemas existentes ou expandir seus ganhos.

Você não conseguirá fazer um bom planejamento financeiro se, anteriormente, não tiver elaborado os orçamentos com todas as receitas e despesas inclusas.

Portanto, mãos a obra. É hora de separar as despesas e receitas da família e da propriedade rural.

Identificando Receita e Despesas da família

O primeiro passo é identificar de onde vêm os recursos que compõem a renda familiar e seus gastos. É importante envolver todas as pessoas ligadas no ganho e no gasto do dinheiro para elaborar essa etapa. Temos abaixo modelos de planilhas que servirão como guia para você identificar quais desses itens fazem parte das entradas e das saídas que compõem sua vida financeira familiar.

Planilha do controle da Renda da Família

RENDA DA FAMÍLIA ENTRADA DE DINHEIRO	R\$
SALÁRIO	
APOSENTADORIA	
RETIRADA DA PROPRIEDADE RURAL	
OUTRAS RECEITAS	
SOMA DAS ENTRADAS (renda)	

Planilha do controle das Despesas da Família

DESPESAS SAÍDAS DE DINHEIRO	R\$
MORADIA	
TRANSPORTE	
ALIMENTAÇÃO	
VESTUÁRIO	
SAÚDE	
EDUCAÇÃO	
CUIDADOS PESSOAIS	
LAZER	
DESPESAS FINANCEIRAS	
SOMAS DAS SAÍDAS	

Vamos ver agora os subitens que compõem os itens da tabela a acima:

Moradia

Aluguel, água, luz, gás, manutenção, telefone, internet, condomínio, IPTU e outros.

Educação

Material escolar, livros, revistas, lanche, escola, faculdade, transporte escolar e outros.

Transporte

Gasto com ônibus, combustível, estacionamento, seguro de carro, oficina e outros.

Cuidados Pessoais

Corte de cabelo, barba, escova, tratamento de cabelo, academia, shampoo, creme e outros.

Alimentação

Mercado, feira, padaria, almoço fora de casa, lanche, açougue e outros.

Lazer

Cinema, show, viagens e outros.

Saúde

Farmácia, exame, consulta médica, dentista, plano de saúde e outros.

Vestuário

Roupas pessoais, roupas de cama e banho, calçados e outros.

Despesas Financeiras

Juros de empréstimos, anuidades de cartões, multa por atraso, juros do cartão, tarifas de banco e outros.

Não existe uma planilha padrão.
Cada família tem receitas e despesas específicas.
Portanto, faça adaptações. O importante é começar
e saber como e quanto você ganha e gasta
o seu dinheiro.

Identificando a receita e custos de propriedade rural:

Agora que você já entendeu a necessidade de separar os recebimentos e gastos da família e da propriedade rural, vamos trabalhar alguns conceitos para que ao fazer o orçamento da sua propriedade rural ele seja o mais fiel possível.

Definindo alguns conceitos

Receita

É a quantia de renda (\$) gerada pela venda dos produtos ou serviços produzidos na propriedade.

Custos Fixos (CF)

São aqueles custos que ocorrem mesmo que a atividade não esteja produzindo. Ou seja, não tem relação com a quantidade produzida ou vendida.



Custos Variáveis (CV)

São aqueles custos que ocorrem de acordo com sua produção e venda dos produtos ou serviços produzidos na sua propriedade. Ou seja, tem relação direta com a quantidade produzida e vendida.



Custo Total (CT)

É o somatório dos custos fixos mais os custos variáveis.

Agora que você entendeu os conceitos, vamos à elaboração das planilhas.

Lembre-se da dica dada acima na separação da renda e das despesas da família sobre as planilhas que servirão como guia na hora de elaborar as suas. As que ilustramos nessa cartilha são apenas um exemplo para que você as adapte a sua realidade.

Planilha dos Custos Fixos (CF)

Custos fixos (CF)		
Custos fixos (CF)	Total Mensal	Total Anual
Energia		
Telefone		
Manutenção Conservação		
Pró Labore		
Outras despesas administrativas		
Salários familiares		
Total Custos Fixo		

Planilha dos Custos Variáveis (CV) de uma plantação de mandioca.

Custos Variáveis (CV) de uma plantação de mandioca						
Item	Unidade	Quantidade	Preço Unitário	Preço Total	Total Mensal	Total Anual
Manivas						
Fertilizantes						
Nitrogênio - N						
Fósforo - P205						
Potássio - K20						
Formicidas						
Herbicidas						
TOTAL DOS INSUMOS						

Modelo de Planilha dos Custos Totais (CT)

Custos fixos (CF)		
Custo	Total Mensal	Total Anual
Custos Fixos (CF)		
Custos Variáveis (CV)		
Custo Total (CT)		

- 1- A mão de obra familiar deve ser computada nos custos da propriedade como salário para não haver distorções na hora de apurar o valor da receita;
- 2- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos fixos devem ser divididos;
- 3- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos variáveis e a receita devem ser computados separadamente, para saber qual delas está oferecendo a você um retorno financeiro maior;
- 4- Não deixe de estabelecer o seu Pró Labore ("salário" do proprietário). É muito importante, pois esse valor é um custo fixo da propriedade rural e entra como renda no orçamento da família.

2 PARA CRESCER É PRECISO ESTABELECEER METAS E PLANEJAR



Após elaborar o orçamento da família e da propriedade rural, é preciso estabelecer metas e planejar o futuro.

Ao estabelecer suas metas projetando o futuro da sua família ou da propriedade rural, você saberá exatamente as decisões a serem tomadas para a aplicação dos recursos existentes ou verificar a necessidade de buscá-lo para crescer.

A realização das metas estabelecidas, que consequentemente levará ao sucesso o seu negócio e da sua família, dependerá de duas ferramentas essenciais. Uma já abordada nessa cartilha, o orçamento, e a outra o planejamento.

Como estabelecer metas

Estabelecer metas é a capacidade que a pessoa tem de visualizar, de forma clara e específica, os objetivos que quer alcançar.

Para que você fique seguro de que está indo no caminho certo, segue abaixo um acróstico composto pelas iniciais da palavra inglesa SMART, que significa inteligente.

Utilize todos os critérios descritos abaixo, e será mais fácil chegar onde deseja.

específico
Mensurável
Alcançável
Relevante
Temporal

Para estabelecer suas metas, o equilíbrio é o melhor caminho. Lembre-se: a função do dinheiro e da boa educação financeira é tornar a vida mais fácil. Não compensa traçar uma meta a ser atingida na propriedade rural comprometendo o bem estar familiar ou vice e versa.

DICAS DE COMO ESTABELECER UMA META

Especificar a meta é o primeiro passo:

Para a meta ser específica, o objetivo deve ser muito bem definido. Todos os seus componentes devem ser devidamente descritos. Quanto mais específica sua meta for, mais fácil será chegar onde deseja.

Sua meta deve ser mensurável:

Mensurar significa determinar uma medida. Dessa forma, o empreendedor poderá avaliar se o resultado está conforme o que foi determinado. Sem a mensura isso não será possível.

Para ser atingida, sua meta deve ser alcançável e ter significado pessoal:

A meta deve ser viável. Uma meta fora da realidade dificilmente será alcançada. Outro fator importante é o desafio e o estímulo que a meta traz e o que significa seu alcance. Então, estabeleça uma meta desafiante que seja importante e que seu resultado faça diferença na sua vida, assim, terá mais chances de ser alcançada.

Em quanto tempo você deseja atingir a sua meta?

Muitas pessoas esquecem-se de colocar a data de início e fim para alcançar seus objetivos. Esse erro é fatal, pois sem tempo definido para iniciar as etapas e finalizá-las não será possível fazer um planejamento adequado à obtenção dos resultados desejados.

Os obstáculos surgirão:

Nessa hora é importante olhar para frente e saber que é possível vencê-los. Rever o planejamento e traçar uma nova estratégia é o melhor caminho. Seja persistente!

3 PLANEJANDO AS FINANÇAS DA FAMÍLIA E DA PROPRIEDADE RURAL

Imagine o planejamento financeiro como uma bússola, possibilitando avaliar os caminhos a serem seguidos. Isso ajuda a fazer a programação do seu orçamento, enxergar os gastos, otimizar de forma racional do uso do dinheiro, construir um futuro estabelecido com base na realidade, estruturando os passos ao alcance das metas e reavaliando todos os componentes a que o planejamento se propõe.

Então, é hora de planejar as finanças da família e da propriedade rural.

Hora de Planejar as Finanças da família

Muitas pessoas acreditam que planejar as finanças é procurar gastar menos do que ganha. O planejamento financeiro é mais que isso, é um processo de gerir a renda familiar de forma a proporcionar bem-estar e segurança a todos.

Com o planejamento financeiro, você poderá poupar, investir na educação dos filhos ou se tiver alguma dívida, aproveitar para negociar e regularizar a situação.

Alguns aspectos devem ser levados em conta na hora de fazer o planejamento financeiro familiar:

1- Fique alerta às pequenas despesas não computadas no planejamento.

É nessas pequenas despesas que mora o perigo.

Imagine retirar todos os dias do seu orçamento um valor de apenas R\$ 2,50 para comprar algo desnecessário, como por exemplo, um refrigerante. No final de 30 dias você terá gasto R\$ 75,00 (setenta e cinco reais) e no final de 01(um) ano R\$ 900,00 (novecentos reais).

Com esse dinheiro, você poderia realizar algum sonho de consumo, como por exemplo: comprar uma máquina de lavar em parcelas de 12 vezes, que proporcionaria a você e sua família ganhar tempo e qualidade de vida.

2- Faça uma reserva de emergência:

Alguns gastos surgem nas nossas vidas sem estarem previstos. Por isso, é importante ter uma poupança para esses eventos, evitando tomar dinheiro emprestado a juros altos ou ter que se desfazer de algum patrimônio.

3- Avalie a necessidade de consumo:

Antes de comprar qualquer coisa, pare, pense e planeje. Pergunte-se antes de adquirir o bem: Esse item é de fato importante para mim?

A maioria das compras sem planejamento acabam gerando gastos desnecessários e pode acarretar dívidas.

4- Evite desperdícios:

O desperdício financeiro é como uma torneira pingando sem parar. Se não tomarmos as devidas providencias para consertá-la, no final do mês a conta a pagar será alta. Na vida financeira também é assim.

Imagine que diariamente você esquece as luzes acesas e a TV ligada, fala além do necessário ao telefone e joga pelo menos um alimento estragado no lixo. Imaginou?

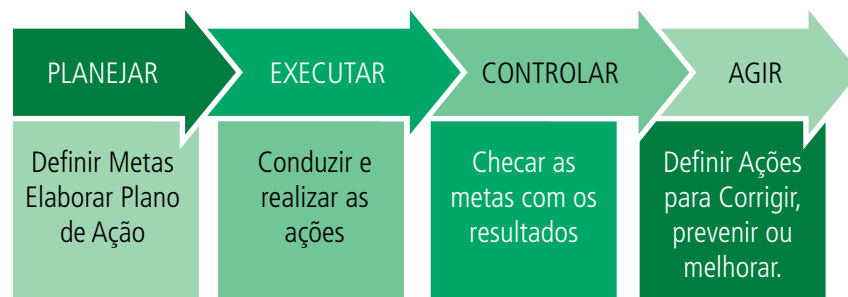
Esses pequenos desperdícios no final de cada ano poderão ser convertidos em poupança para a família! Pense nisso.

5 - Análise a melhor forma de comprar:

Na hora das compras, é importante verificar qual a forma mais vantajosa de pagamento: cartão de crédito, crediário ou à vista.

Verifique qual o desconto oferecido à vista, e se esse dinheiro pago à vista não fará falta no seu orçamento. Analise, também, se a renda da família comporta as prestações do parcelamento no cartão ou crediário, pois, caso haja atraso, os juros cobrados são altos.

Hora de planejar as finanças da propriedade rural



Após estabelecer suas metas é hora de elaborar o plano de ação da propriedade para alcançar os resultados esperados.

O plano é uma ferramenta bem simples do planejamento, é um meio de comunicação eficaz que evita falhas e esquecimentos, onde pensamos em seis perguntas básicas ao listar cada tarefa a ser executada. São elas:

- O QUE FAZER? É o objetivo a ser alcançado
- POR QUE FAZER? É a razão de ser
- QUEM VAI FAZER? Responsável
- ATÉ QUANDO FAZER ? Prazo para execução da tarefa
- COMO FAZER? Meios e os métodos
- QUANTO VAI CUSTAR? Valor necessário para a realização da tarefa

Exemplo de Plano de Ação para o trato da cultura da mandioca

O QUE FAZER?	POR QUÊ?	QUEM?	COMO?	ONDE?	QUANDO?
Poda	Necessidade de maniva para novo plantio	Rogério	Manualmente	No hectare 02	Entre dia 05 a 15 de agosto de 2013
Manejo das Plantas Daninhas	Aumento da produtividade	Laercio	Controle cultural	No hectare 02	Mês de Agosto 2013

Se você faz parte de alguma associação ou cooperativa poderá efetuar a compra conjunta, que dará um maior poder de negociação junto aos fornecedores, reduzindo os custos.

As Vendas na Propriedade Rural

Se você lembra o conceito de receita da propriedade rural, já percebeu a importância de fazer o controle das vendas dos seus produtos.

Através desse controle você poderá prever o valor e tempo de entrada de dinheiro em seu caixa. E assim, programar seus pagamentos, planejar o futuro da propriedade, saber se o lucro foi suficiente para expandir os negócios ou se as contas não fecharam.

Outro aspecto importante desse controle é que ele o ajudará a entender as variações que ocorrem devido aos períodos de safra e entressafra, que condicionam a oferta dos produtos agropecuários e influem nos preços (o que chamamos de sazonalidade, e interfere diretamente na receita).

Planilha de Controle de Vendas

MÊS:							ANO:
CONDIÇÕES DE PAGAMENTO							
Dia	Produtos	Qt.	À Vista R\$	À Prazo R\$			Total
				30 DIAS	60 DIAS	90 DIAS	
TOTAL							

O Estoque de Insumos na Propriedade Rural

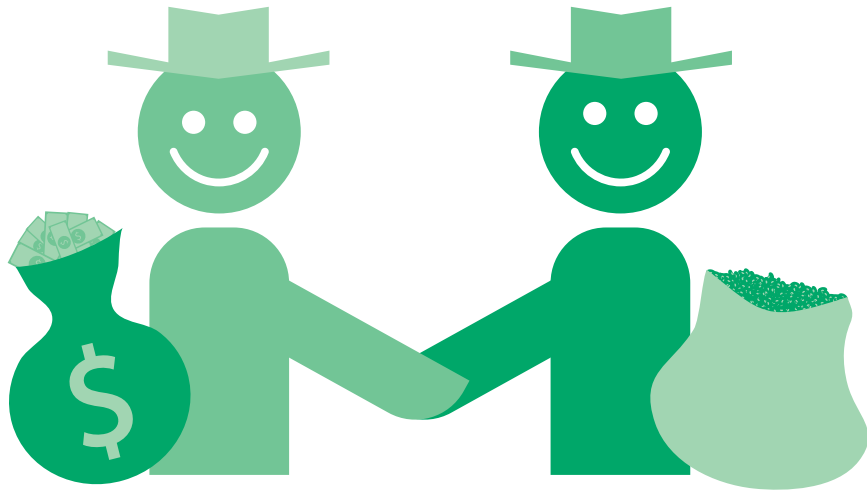
O controle de compras de insumos é “meio caminho andado” para você fazer o controle de estoque. Esse novo controle é muito simples de fazer e dará a você informações importantes para nortear a próxima compra e evitar desperdícios.

Ficha para Controle de Estoque

EMPRESA										
FICHA DE CONTROLE DE ESTOQUE										
MERCADORIA										
Data	Operação	ENTRADA			SAÍDA			SALDO		
	Estoque Inicial	Quantidade	Valor Unitário	Total	Quantidade	Valor Unitário	Total	Quantidade	Valor Unitário	Total
	Somas									

Para que suas finanças não sofram nenhum desequilíbrio no decorrer de um determinado período e prejudique seu planejamento, é necessário ficar alerta à sazonalidade na hora da compra e vendas dos produtos.

5 NEGOCIAÇÃO



Comprar, vender, negociar dívida, buscar crédito, enfim, vivemos no nosso dia a dia sempre negociando algo com alguém, mesmo sem nos dar conta, somos todos negociadores

A negociação é um meio básico de conseguir o que se quer de outra pessoa.

É uma comunicação bidirecional, concebida para chegar a um acordo quando as partes envolvidas têm algum interesse em comum e outros divergentes. Seja na família ou no trabalho, as pessoas chegam à maioria das decisões através da negociação. Apesar de negociarmos sempre, não é uma tarefa fácil de conduzir a contento.

Os resultados podem deixar as pessoas insatisfeitas e desgastadas. Por isso, é importante desenvolver técnicas para se chegar ao objetivo almejado.

Dicas para uma negociação eficaz:

1. Planeje-se

O primeiro passo para uma negociação eficaz é o Planejamento.

Faça a lição de casa, pois existem várias informações que você precisa descobrir antes de iniciar a negociação. Liste tudo que você precisa decidir, conhecendo e expondo claramente todos os itens listados. Com o planejamento você terá mais tranquilidade e confiança na hora da negociação.

2. Demonstre segurança

Depois do planejamento, com certeza você já estará muito mais seguro para conduzir a negociação. Porém, a emoção pode comprometer sua segurança.

Na negociação quanto menos emoção você demonstrar mais segurança e profissionalismo passará. Evite qualquer sentimento pessoal e lembre-se: negócio é negócio, emoções e amizade a parte.

3. Saiba conduzir a conversa

Nesse caso, a comunicação é importantíssima, é uma arma poderosa de poder pessoal. Mas, lembre-se: comunicação não é concordância, mas sim compreensão.

DICAS para uma comunicação EFICAZ na hora da negociação:

- * Tenha ideias claras;
- * Organize sua conversa com começo, meio e fim;
- * Defina o objetivo real da comunicação;
- * Considere todos os recursos materiais e humanos;
- * Confirme suas afirmações pelas suas ações;
- * Comunique algo útil;
- * Não utilize palavras de difícil compreensão;
- * Evite o duplo sentido;
- * Seja um bom ouvinte.

4. Não tenha pressa em fechar a negociação

O velho ditado popular “a pressa é inimiga da perfeição” vale até hoje.

Então, não se precipite, pois assim você estará dando vantagens ao seu interlocutor, entregando estratégias por pular etapas. Aja com calma e nunca feche a primeira oferta sem ter a certeza que está fazendo a coisa certa.

5. Sempre Ganha x Ganha

Para finalizar, lembre-se de que o objetivo de toda negociação é chegar a um fechamento favorável para todos os envolvidos.

Então, se você não se sentiu seguro, achando que está em desvantagem, não feche negócio. Da mesma forma, não queira sair da negociação com a sensação de que prejudicou o outro lado. Você até poderá ter alguma vantagem financeira momentânea, porém um dia esse canal de negociação será fechado.

6 CRÉDITO PARA A FAMÍLIA E PARA A PROPRIEDADE

Segundo a definição, crédito é “uma operação bancária em que a instituição financeira coloca, temporariamente, um valor à disposição do beneficiário, com a garantia de que esta parcela voltará a sua posse integralmente e com juros, após decorrido o tempo estipulado.”

Porém crédito é muito mais que isso, sua origem vem da palavra em latim “creditu” que significa confiança.

Para quem fornece o empréstimo, confiança é o direito de receber de volta a quantia cedida de forma corrigida, para continuar concedendo essa confiança ao tomador.

Existe uma vasta quantidade de oferta de crédito para sua família no mercado, mas não é baseado na facilidade que você deve buscá-lo. Geralmente, eles oferecem juros altos que poderão comprometer a saúde financeira da sua família e, conseqüentemente, da propriedade rural.

Já para a propriedade rural existe uma linha de crédito especial, onde seu objetivo é estimular os investimentos e ajudar no custeio da produção e comercialização de produtos.

Porém, tanto um crédito como o outro devem ser utilizados de forma pensada e planejada.

É necessário ficar atento a determinadas questões antes e depois de tomar um empréstimo, tanto para a sua família como para a propriedade rural.

- 1- Avalie suas necessidades;**
- 2- Aplique o crédito no que de fato se propõe a sua tomada;**
- 3- Conheça todas as condições;**
- 4- Verifique os custos do empréstimo;**
- 5- Analise se a parcela cabe no seu bolso;**
- 6- Fique atento ao prazo de pagamento;**
- 7- Pague prontamente as parcelas para não se endividar;**
- 8- Informe ao credor, se não puder realizar o pagamento da parcela.**

Onde obter:

Bancos, financeiras, cooperativas de crédito e cooperativas integrantes do Sistema Nacional de Crédito Rural.

Prazos:

Variam de acordo com a instituição e a sua finalidade.

Juros e encargos:

Variam de acordo com a instituição e a sua finalidade.

7 BIBLIOGRAFIA

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 1994, (1994)
Programa Negócio Certo Rural (Etapa III)- SENAR/SEBRAE
Palestra Cordel Empresarial (p.49) – SEBRAE



Apoio:



Realização:



*Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia*



SebraeBahia

www.ba.sebrae.com.br | 0800 570 0800