



ideias de
negócios

Como montar um negócio para criação de aves ornamentais



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

flavio luÃ-s de souza lima

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	2
3.	3
4.	3
5. Estrutura	7
6. Pessoal	7
7. Equipamentos	8
8.	8
9.	9
10.	10
11.	11
12. Investimento	12
13.	13
14. Custos	14
15.	15
16.	16
17.	16
18. Eventos	17
19.	19
20.	20
21.	21
22.	22
23.	25
24.	26
25.	27
26.	27

Sumário

27.	27
28.	28

1.

A criação de aves ornamentais deve seguir as leis de proteção aos animais, bem como normas do Ibama para a criação de animais exóticos.

A criação de animais silvestres em cativeiro no Brasil é uma prática cultural que remonta aos tempos do descobrimento, e é sabido que os índios apresentavam grande admiração pela beleza de algumas aves, como papagaios e araras.

As pessoas que habitam os grandes centros urbanos têm uma necessidade cada vez maior de se aproximar do campo e da natureza, muitas vezes como hobby em suas horas vagas. A criação de aves ornamentais é uma alternativa para favorecer este processo.

Aspectos relacionados às técnicas de cuidado e criação, bem como as licenças e autorizações para a criação de aves ornamentais já estão evoluídos, não representando riscos de descumprimento das leis de proteção aos animais, assim como as normas do IBAMA para criação de animais exóticos.

As pessoas de modo geral buscam companhia e realização pessoal na atividade relacionada a cuidar de bichos de estimação. Segundo vários terapeutas, é uma excelente forma de manter o equilíbrio entre a saúde física e mental, reduzindo os níveis de stress e depressão.

Aspectos como a grande variedade das espécies e suas diferenças nas cores, tamanhos e formas, acabam gerando um senso de competição entre os criadores, sejam eles admiradores que se dedicam a cuidar de poucas aves, ou mesmo os criadores em escala, que buscam aperfeiçoamento constante das técnicas de manejo e reprodução das espécies. E esta competição acaba promovendo eventos em que os animais são expostos e cativam a atenção e interesse de novos adeptos, tornando o negócio de criação de aves ornamentais interessante sob o aspecto financeiro.

Nesta "Idéia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de investir em criação de aves ornamentais. Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

O principal mercado associado à demanda por animais deste tipo está relacionado a outro mercado que se apresenta em franca expansão, que é a grande quantidade de pequenas chácaras que vem sendo criadas próximas aos centros urbanos.

Buscando refúgio da agitação do dia-a-dia, as pessoas estão estruturando pequenas chácaras onde podem levar seus filhos e netos para proporcionar um contato maior com a natureza. Este é o cenário perfeito para a introdução de aves ornamentais, tanto terrestres quanto aquáticas.

O prazer que proporciona às pessoas, o sentimento de cuidar destes animais, alimentá-los, montar estruturas adequadas para sua permanência e exibição, acaba conquistando-as e tornando-as grandes admiradoras da beleza dos animais.

Não existem estatísticas muito confiáveis a respeito do tamanho deste mercado, uma vez que é desconhecido o número de pessoas que praticam esta atividade como hobby e comercializam informalmente os animais.

O comércio informal pode estar relacionado com tráfico de animais silvestres, o qual se configura como o terceiro maior comércio ilegal do mundo, perdendo apenas para o tráfico de drogas e de armas.

Estima-se que o mercado ilegal de animais silvestres em todo o mundo movimente uma quantia superior a 15 bilhões de dólares. A rentabilidade deste negócio é inversamente proporcional ao imenso prejuízo causado a diversas espécies animais. Estudos comprovam que para cada animal comercializado fora das normas, ilegalmente, outros dez perecem.

O Brasil participa desse mercado ilegal com aproximadamente US\$ 2 bilhões ao ano. Estes dados demonstram a grande oportunidade que existe para o desenvolvimento de negócios associados à criação de aves ornamentais, que ao serem devidamente legalizados, podem tomar o espaço que vem sendo ocupado de forma clandestina.

Além as “aves de estimação”, as possibilidades de exploração econômica com essa atividade são muito variadas. No caso de uma criação destinada ao abate, pode-se aproveitar as penas e plumas para artesanato; ou para confecção de travesseiros e edredons, no caso das penas de gansos. As víceras são utilizadas, ou para conservas - no caso do fígado do ganso para se fazer o “Foi gras”, o famoso e apreciado patê de fígado de ganso – ou para fazer rações. A carne é saborosa e muito apreciada, sobretudo nos restaurantes finos. O esterco é aproveitado nas hortas, os ovos são muito procurados também, tanto para consumo humano, como para se fazer ração animal. As aves são muito procuradas por colecionadores, por outros criadores em busca de choque de sangue.

3.

A escolha do local adequado é fator chave para o sucesso deste negócio. Recomenda-se que o espaço a ser ocupado para a criação das aves ornamentais seja amplo, tranquilo e não muito afastado dos grandes centros urbanos.

De preferência o empreendedor deve escolher uma pequena chácara, com acesso facilitado, que possa ser visitada pelos clientes a qualquer dia e hora. Um fato que deve ser levado em conta no momento da escolha do local diz respeito à vizinhança, pois locais muito barulhentos tendem a dificultar a realização de diversas práticas fundamentadas na criação dos animais.

Outro aspecto que diz respeito à localização da empresa é que, se não estiver de acordo com as normas da prefeitura quanto ao que rege o plano diretor para o exercício da atividade econômica, acaba inviabilizando seu registro.

4.

Para dar início ao processo de abertura da empresa é necessário que se cumpram os seguintes procedimentos: a) Consulta Comercial Antes de iniciar qualquer procedimento para abertura de uma empresa é importante realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender. Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo. Órgão responsável: -Prefeitura Municipal; -Secretaria Municipal de Urbanismo. b) Busca de nome e marca Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada. Órgão responsável: -Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI). c) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual Este passo consiste no registro do contrato social. É importante verificar os antecedentes dos sócios ou empresário junto a Receita Federal, por meio de pesquisas do CPF. Órgão responsável: -Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples). d) Solicitação do CNPJ

Órgão responsável: -Receita Federal. e) Solicitação da Inscrição Estadual Órgão responsável: -Receita Estadual f) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido. Para conceder o alvará de funcionamento a prefeitura ou administração municipal solicitará que a vigilância sanitária faça inspeção no local para averiguar se está em conformidade com a

Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004. Órgão responsável: -Prefeitura ou Administração Municipal; -Secretaria Municipal da Fazenda. g) Matrícula no INSS
Órgão responsável: -Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas - INSS. Além de todos esse procedimentos, é muito importante lembrar que essa atividade exige o conhecimento do Código de Defesa do Consumidor- Lei nº. 8.078/1990.

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC foi instituído pela Lei n. 8.078, em 11 de setembro de 1990, com o objetivo de regular a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca do reequilíbrio na relação entre consumidor e fornecedor, seja reforçando a posição do primeiro, seja limitando certas práticas abusivas impostas pelo segundo.

É importante que o empreendedor saiba que o CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final.

A fim de cumprir as metas definidas pelo CDC, o empreendedor deverá conhecer bem algumas regras que sua empresa deverá atender, tais como: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

É importante lembrar que o empreendedor está sujeito a fiscalização sanitária e ambiental do estabelecimento e dos serviços e deve estar de acordo com a Lei 5.197 de 3 de janeiro de 1967, a qual dispõe proteção da fauna brasileira.

Existem diversas portarias regulamentando o comércio de animais silvestres e exóticos, algumas específicas, e outras mais genéricas. Todas elas mencionam a obrigatoriedade da venda de animais criados, em criadouros registrados como comerciais com as devidas notas fiscais, e dados pertinentes para comprovarem a origem.

Existem dois organismos que regulamentam e disciplinam a criação de aves ornamentais no Brasil, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e o IBAMA "Instituto Brasileiro do Meio Ambiente".

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento:

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 56, DE 04 DE DEZEMBRO DE 2007. Estabelece os Procedimentos para Registro, Fiscalização e Controle de Estabelecimentos Avícolas de Reprodução e Comerciais.

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 17, DE 07 DE ABRIL DE 2006. Aprovar, no âmbito do Programa Nacional de Sanidade Avícola, o Plano Nacional de Prevenção da Influenza Aviária e de Controle e Prevenção da Doença de Newcastle.

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 91, DE 12 DE DEZEMBRO DE 2003. Aprovar os Requisitos Zoossanitários do Brasil para a Importação de Aves Ornamentais de Gaiola.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 78, DE 03 DE DEZEMBRO DE 2003. Aprova as Normas Técnicas para Controle e Certificação de Núcleos e Estabelecimentos Avícolas como livres de Salmonella Gallinarum e de Salmonella Pullorum e Livres ou Controlados para Salmonella Enteritidis e para Salmonella Typhimurium.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 6, DE 02 DE JUNHO DE 2003. Dispõe sobre a autorização para importação de material genético avícola, pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA, além das exigências de ordem sanitária estabelecidas no Regulamento do Serviço de Defesa Sanitária Animal, obedecerá às condições zootécnicas.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA CONJUNTA Nº 2, DE 21 DE FEVEREIRO DE 2003. Aprova o Regulamento Técnico para Registro, Fiscalização e Controle Sanitário dos Estabelecimentos de Incubação, de Criação e Alojamento de Ratitas.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 67, DE 19 DE DEZEMBRO DE 2002. As autorizações para importação de animais, vegetais, seus produtos, derivados e partes, subprodutos, resíduos de valor econômico e dos insumos agropecuários constantes do Anexo desta Instrução Normativa deverão ser objeto de solicitação prévia aos setores técnicos competentes do órgão central do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento ou da Delegacia Federal de Agricultura na jurisdição do interessado.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 60, DE 06 DE NOVEMBRO DE 2002. As importações de ovos férteis de avestruzes serão permitidas somente de países habilitados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil (MAPA) e de estabelecimentos criadores habilitados pelo Serviço Veterinário Oficial do país exportador, reconhecidos pelo MAPA.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 44, DE 24 DE JULHO DE 2002. As importações de avestruzes de um dia serão permitidas somente de países habilitados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil (MAPA) e de estabelecimentos criadores e incubatórios habilitados pelo Serviço Veterinário Oficial do país exportador e reconhecidos pelo MAPA.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 44, DE 23 DE AGOSTO DE 2001. Aprova as Normas Técnicas para o Controle e a Certificação de Núcleos e Estabelecimentos Avícolas para a Micoplasmose Aviária (*Mycoplasma gallisepticum*, *synoviae* e *melleagridis*).
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 24, DE 31 DE JULHO DE 2000. Adota os Requisitos Zoossanitários para a importação de animais, sêmen, embriões e ovos férteis de países extra-regionais.
- PORTARIA Nº 542, DE 16 DE NOVEMBRO DE 1998. Dispõe sobre Normas de Higiene e Segurança Sanitária para Habilitação de Estabelecimentos Avícolas de

Criação de Aves e Incubatórios Avícolas para Intercâmbio no MERCOSUL.

- DECRETO Nº 94959, DE 24 DE SETEMBRO DE 1987. Dispõe sobre a importação de aves matrizes, do gênero Palmípedes, para reprodução e dá outras providências.

Instituto Brasileiro do Meio Ambiente - IBAMA:

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 2, DE 02 DE MARÇO DE 2001. Determina a identificação individual de espécimes da fauna silvestre e de espécimes da fauna exótica mantidos em cativeiro nas seguintes categorias de registro junto ao IBAMA: jardim zoológico, criadouro comercial de fauna silvestre e exótica, criadouro conservacionista, criadouro científico e mantenedouro de fauna exótica.

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 3, DE 15 DE ABRIL DE 1999. Estabelece os critérios para o licenciamento ambiental de empreendimentos e atividades que envolvam de fauna silvestre exótica e de fauna silvestre brasileira em cativeiro.

- PORTARIA Nº 102, DE 15 JULHO OUTUBRO 1998. Normaliza o funcionamento de criadouros de animais da fauna silvestre exótica com fins econômicos e industriais.

- PORTARIA Nº 93, DE 08 JULHO OUTUBRO 1998. Dispõe sobre a exportação e importação de espécimes vivos, produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira e fauna silvestre exótica.

- PORTARIA Nº 118N, DE 15 DE OUTUBRO 1997. Normaliza o funcionamento de criadouros de animais da fauna silvestre brasileira com fins econômicos e industriais.

- PORTARIA NORMATIVA Nº 117, DE 15 DE OUTUBRO 1997. Normaliza a comercialização de animais vivos, abatidos, partes e produtos da fauna silvestre brasileira com finalidade econômica e industrial e jardins zoológicos registrados junto ao IBAMA.

- PORTARIA Nº 28, DE 25 DE SETEMBRO 1992. Consolida as disposições regulamentares da política brasileira de exportação de acordo com o sistema integrado de comércio exterior – SISTOMEX.

- PORTARIA Nº 19, DE 17 DE JANEIRO 1990. Fica proibida a permuta de animais entre zoológicos, criadouros científicos e comerciais que não estejam regularizados junto ao IBAMA.

- PORTARIA Nº 3319, DE 21 DE MARÇO 1973. Dispõe sobre o comércio e a industrialização de espécimes provenientes de criadouros.

Importante: o empreendedor deverá atentar para a INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 17, DE 3 DE AGOSTO DE 2010 DOU de 04/08/2010 (nº 148, Seção 1, pág. 3) do MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (SECRETARIA DE DEFESA AGROPECUÁRIA) quando da importação de aves ornamentais.

Este documento poderá ser encontrado no seguinte site: <http://www.abrase.com.br/>
(acessado em outubro de 2010)

5. Estrutura

É de extrema importância a correta instalação da infra-estrutura básica para a criação e comercialização das aves ornamentais. A propriedade deve dispor de galpões adaptados às exigências de cada criação, separados para evitar conflitos entre as aves. Também são fundamentais todas as instalações para promover o acasalamento e a incubação dos ovos e filhotes.

No caso de grandes criações, as áreas de visitação e contemplação devem estar devidamente sinalizadas. O empresário deve atentar que a estrutura apropriada para a criação das aves deve ser reconhecida e autorizada pelo IBAMA.

Ainda é importante lembrar que o empresário deve fornecer boas condições de trabalho aos seus colaboradores, fato este que se reflete positivamente na satisfação e produtividade.

6. Pessoal

A necessidade por contratação de mão-de-obra cresce de acordo com o aumento da demanda, mas por se tratar de atividade altamente especializada, é muito importante que o empresário esteja atento ao processo de recrutamento, seleção e capacitação constantes exigidos pelo negócio.

Por se tratar de atividade que envolve um relacionamento muito próximo entre a equipe e as aves que são criadas e comercializadas, o empresário deve conduzir com grande habilidade a sua relação com os

funcionários, oferecendo sempre as condições mais justas de trabalho e remuneração.

Como estimativa para analisar a operação de uma criação de aves ornamentais, considera-se a necessidade inicial de um profissional habilitado, dois funcionários treinados para o manejo das aves e um no

administrativo além da presença em tempo integral do empresário.

O empreendedor deverá prever a contratação de um veterinário para visitas periódicas ao empreendimento. Outro fator importante é a qualificação da mão-

de-obra. Por estar lidando diretamente com animais é importante que os funcionários

sejam qualificados e que apresentem aptidão para a função.

7. Equipamentos

É muito importante que o empresário, antes de iniciar suas atividades, visite outras criações semelhantes e também peça para ver os equipamentos dos fornecedores em funcionamento. Estes cuidados iniciais são de grande utilidade para a escolha dos melhores e mais apropriados equipamentos (segundo as condições financeiras) para iniciar o novo negócio.

É necessário definir com clareza as especificações técnicas, modelos, marcas, capacidades do processo para depois escolher os equipamentos, instalações e materiais diversos bem com as principais técnicas a serem adotadas.

Os equipamentos essenciais para a instalação de uma criação de aves ornamentais são os seguintes:

- Alimentadores;
- Bebedouros;
- Incubadoras e estufas;
- Gaiolas e viveiros;
- Equipamentos gerais de apoio.

Para a administração são necessários computador, móveis, impressora, telefone/fax e se possível internet.

8.

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho: Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as

vendas futuras, sem que haja suprimento. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão. Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. A principal matéria-prima para este negócio está relacionada à qualidade das matrizes, ou seja, das aves reprodutoras. As principais espécies a serem criadas e comercializadas para um criatório de aves ornamentais são:

•Faisão (25 espécies); •Pavão (5 espécies); •Galinhas (31 espécies); •Galinhas Bantan (9 espécies); •Aves aquáticas (97 espécies); •Pássaros (35 espécies); •Periquitos (48 espécies); •Outras (41 espécies).

Além das aves, os insumos para o preparo da ração devem ser de ótima qualidade e balanceados de acordo com a técnica de criação de cada espécie.

9.

A criação de animais ornamentais é uma prática antiga, mas que só recentemente foi reconhecida e aprovada pelo órgão regulamentador oficial – IBAMA. Através das autorizações, hoje é possível a criação para fins comerciais de diversas espécies de aves e animais.

Cada espécie a ser criada pela empresa vai apresentar os detalhes técnicos específicos, e o produtor deve estudar e dominar estas informações para depois iniciar a criação.

As principais etapas do processo são semelhantes, mudando os detalhes em função das características reprodutivas de cada espécie. Basicamente têm-se os processos de:

•Separação das matrizes (onde são escolhidos ou adquiridos os animais perfeitos para a reprodução); •Fase do acasalamento (cada ave tem seu período e seu comportamento próprio de acasalamento); •Seleção dos ovos para incubação ou preparação das condições para a criação natural dos filhotes. Cada variedade de ave tem um período diferente de chocagem, que pode variar de 21 a 35 dias. •Separação dos filhotes e manejo adequado para o seu crescimento. •No período de incubação as aves são levadas para as criadeiras, que são gaiolas com aquecimento, onde receberão alimentação balanceada apropriada e muita água fresca. Também serão vacinadas contra a Boubá Aviária, New Castle, além de serem vermifugadas. •Período de passagem para as recrias (acontece em média três meses após a fase de

crescimento) o qual se caracteriza por ambientes parecidos com o habitat natural, sem aquecimento e com parte coberta e parte ensolarada;•Classificação das aves segundo sua finalidade – Reposição de matrizes ou comercialização. Esta técnica utiliza a alimentação para definir a finalidade das aves;•Preparação para a comercialização

Além destas atividades, a anotação de todos os detalhes do processo de criação permite ao produtor registrar e obter certificado de qualidade da raça (pedigree), aumentando o valor de mercado das aves.

10.

Uma tendência cada vez mais presente nas empresas que buscam o sucesso é automatizar as diversas atividades desenvolvidas. A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, reduzindo filas, tempo de espera, agilizando a emissão de notas fiscais, entre outros. Existem muitas opções que possibilitam essa facilidade: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, código de barras nos produtos, banco de dados sobre cada produto ou serviço e cadastro de clientes.

O nível de automação para este tipo de empresa não se apresenta muito expressivo, trata-se de uma atividade repleta de detalhes e cuidados que não permitem qualquer tipo de automatização.

No que se refere a gestão da empresa, atualmente, existem diversos sistemas informatizados que podem auxiliar o empreendedor (vide <http://www.baixaki.com.br> ou <http://www.superdownloads.com.br>). Seguem algumas opções:

Automatiza Financeiro.

Sistema CRGNET.

Financeiro.

Orçamento Empresarial.

SIC – Sistema Integrado Comercial.

PDV Empresarial Profissional.

Sintec-pro.

InstantCashBook.

Direct Control Standard.

Desktop Sales Manager.

SGCON – Sistema Gerencial Contábil.

Advanced Accounting Powered by CAS.

Contact your Client Professional.

JFinanças Empresa.

GPI – Gerenciador Pessoal Integrado.

SGI – Sistema Gerencial Integrado.

MaxControl.

Apexico VAT-Books.

Yosemite Backup Standard.

ERP Lite Free.

II Worklog.

Business Reports

Fortuna 6.0

Terrasoft CRM.

Plano de Contas Gerencial.

Spk Business.

Controle de estoques.

Magic Cash.

11.

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor; os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas,

também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais dos componentes ou equipamentos atacadistas, varejistas, representantes ou outros.

O principal canal de distribuição, em se tratando da atividade de comercialização de aves ornamentais, está relacionado com os pet shops, as lojas de artigos para o agronegócio e os aviários. O transporte correto dos animais até estes locais é condição imposta pelas portarias do IBAMA (citadas anteriormente), e deve ser realizado de forma a causar o mínimo de stress às aves. Sua comercialização deve seguir os mesmos princípios.

A venda pela internet é outro canal de comercialização e distribuição cada vez mais empregado pelas empresas. A participação em feiras e exposições acaba sendo uma boa alternativa para a comercialização das aves. Além destes, a venda direta na propriedade acaba sendo a preferida pelos clientes, uma vez que é sempre prazeroso visitar estes locais e poder escolher as aves que se pretende comprar.

12. Investimento

Investimento consiste na aplicação de algum tipo de recurso esperando, um retorno superior aquele investido, em um determinado período de tempo. O investimento que deve ser feito em um empreendimento varia muito de acordo com seu porte.

A decisão de iniciar as atividades de uma criação de aves ornamentais passa necessariamente por um correto levantamento de quanto dinheiro e esforço o empresário irá gastar. Este fato é decisivo para que os riscos de ocorrerem problemas financeiros sejam menores. O empresário deve pesquisar o preço dos equipamentos e acessórios a serem adquiridos para o início das atividades.

Deve-se ressaltar que cada situação é particular, e o empreendedor vai definir quais os equipamentos pretende adquirir para iniciar suas atividades. A fim de exemplificar a estruturação dos investimentos apresenta-se a seguir uma lista dos principais equipamentos a serem adquiridos para a operação de um criatório de aves ornamentais capacitado para a criação de cinco espécies incluindo uma espécie aquática:

Alimentadores – R\$ 1.000,00;

Bebedouros – R\$ 4.000,00;

Incubadoras e estufas – R\$ 5.000,00;

Gaiolas e viveiros – R\$ 10.000,00;

Equipamentos gerais de apoio – R\$ 1.200,00;

Casais de matrizes para reprodução – R\$ 20.000,00;

Material de escritório (computador, impressora, etc.) – R\$ 1.800,00

Perfazendo um total aproximado de R\$ 43.000,00 além da estimativa de outros R\$ 10.000,00 para reforma de estrutura do imóvel a ser ocupado, instalações, ajustes, etc.

Os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Para dados mais detalhados é necessário saber exatamente quais espécies serão vendidas pela empresa e qual o seu porte. Nesse sentido, aconselhamos ao empreendedor interessado em constituir esse negócio, a realização de levantamento mais detalhado sobre os potenciais investimentos depois de elaborado seu plano de negócio (para elaboração do plano de negócio procure o Sebrae do seu estado). Além disso, os valores acima irão variar conforme a região geográfica que a empresa irá se instalar, da necessidade de reforma do imóvel, do tipo de mobiliário escolhido, etc.

13.

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos

praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. Da mesma forma que se sugere um investimento inicial de R\$ 53.000,00, estima-se a necessidade do capital de giro em torno de R\$ 13.700,00. Valor que deve estar disponível na conta para pagamentos, conforme demonstrado a seguir na análise de custos para a estrutura considerada.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e devem ser considerados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

É fundamental que o empresário chegue ao nível de detalhamento do custo unitário de produção, podendo desta forma calcular a margem de contribuição unitária de cada produto.

Outro fator extremamente relevante para a análise dos custos está relacionado ao correto aproveitamento da capacidade de produção dos colaboradores. Quanto maior for a produção, menor será a incidência do custo fixo sobre os produtos, pois, este custo é dividido (segundo critério apropriado) por todos os produtos produzidos, representando um menor custo unitário e melhorando a margem de contribuição.

A listagem a seguir procura apresentar de forma simplificada os principais itens de custo mensal que devem ser absorvidos pela criação de aves ornamentais:

- Aluguel (ou arrendamento) – R\$ 1.000,00
- Matéria-prima – R\$ 1.800,00
- Luz, telefone, água, gás e internet – R\$ 600,00
- Contador – R\$ 550,00
- Veterinário- R\$ 550,00 (visitas periódicas)
- Salários diretos– R\$ 3.000,00

- Salários indiretos – R\$ 1.500,00
- Manutenção e limpeza – R\$ 800,00
- Despesas correntes – R\$ 400,00
- Outras despesas mensais com insumos – R\$ 1.000,00
- Pró-labore – R\$ 2.500,00

Total dos custos mensais: R\$ 13.700,00

Salienta-se que os valores são meramente ilustrativos e dependem muito da estrutura do negócio, assim como não foram previstos os impostos e tributos, pois estes dependem do tipo de registro adotado pela empresa.

15.

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço, que de fato são relevantes para a escolha do consumidor. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. Além disso, para agregar valor, não basta reduzir custos, é preciso conhecer bem o mercado no qual a empresa atua, bem como as preferências dos clientes. Os empresários devem ter em mente que fatores como qualidade (item obrigatório), prazo e preços são condições mínimas para que uma empresa permaneça no mercado. O diferencial a ser oferecido é fator determinante na preferência do cliente o qual agrega valor ao negócio, chegando ao ponto do consumidor estar disposto a pagar mais caro pelo produto, em relação a outras ofertas.

Estes diferenciais dependem da relação entre os negócios, e podem estar fundamentados em ofertas de serviço distintas da maioria dos concorrentes, como por exemplo: agilidade no atendimento, flexibilidade dos profissionais, opções na forma de pagamento, capacidade para realização de serviços especializados, variação no mix dos produtos, entre muitas outras opções.

Neste tipo de atividade, a oferta de serviços de acompanhamento, orientados por veterinários, que garantam o atendimento de qualquer situação emergencial, é fator que agrega valor segundo a percepção dos clientes. Destaca-se como um diferencial com forte valor agregado, a oferta de aves exóticas e raras, que dificilmente seriam avistadas na natureza. A preparação de um ambiente confortável e bem organizado também é fator determinante para aumentar a taxa de sucesso das vendas.

16.

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa. Existem muitas formas de se promover a divulgação das atividades e produtos das empresas, e todas estão relacionadas às atividades de marketing. No caso específico do criatório de aves ornamentais, é importante a aproximação com empresas especializadas na venda destes animais como pet shops, agropecuárias e aviários.

É interessante que o empresário elabore um folder (panfleto de divulgação) que relacione os produtos e serviços ofertados, a capacidade de atendimento da empresa e também mostre algumas fotos da estrutura e da equipe, bem como relacione alguns clientes para consulta (lembrando de pedir autorização aos mesmos para isto), e com este material saia fazendo visitas a novos clientes.

Algumas iniciativas de pequenos patrocínios comunitários, anúncios em jornais, internet e propagandas em rádio podem surtir efeito positivo na divulgação do nome da empresa.

17.

O segmento de CRIAÇÃO DE AVES ORNAMENTAIS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0155-5/04 como a atividade de criação de aves ornamentais, criação de outras aves domésticas como perus, codornas, gansos, patos, marrecos, galinhas-d'angola e avestruzes, criação de outras aves silvestres como perdizes, faisões, emas, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei. Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.f>

azenda.gov.br/SimplesNacional/):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);

- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4,5% a 12,11%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII
(<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>)

). Neste caso, este segmento não pode se enquadrar no MEI, conforme Res. 94/2001. Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Congresso Brasileiro de Ornitologia

Site: [http://www.araraj](http://www.ararajuba.org.br/sbo/index.htm)

[uba.org.br/sbo/index.htm](http://www.ararajuba.org.br/sbo/index.htm) (Acesso em outubro de 2010)

PET SOUTH AMERICA

9ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Linha Pet e Veterinária

6 a 8 de outubro de 2010

Feira Setorial / Internacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços:

produtos e serviços da linha pet e veterinária. Com cerca de 260 expositores, será aberto(a) a empresários das 13h às 21h.

Promoção: Nielsen Business Media Brasil - Feiras e Congressos Ltda.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

Site do Evento: www.petsa.com.br (Acesso em outubro de 2010)

E-mail do Evento: petsa@nm-brasil.com.br

AVISULAT 2010

2ª Feira de Equipamentos, Serviços e Tecnologia e Congresso Brasileiro de Avicultura

17 a 19 de novembro de 2010

Feira Setorial / Nacional / Bienal

Linhas de Produtos e/ou Serviços:

equipamentos, máquinas, serviços, novas tecnologias e outros produtos das cadeias produtivas da avicultura, suinocultura e laticínios. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 10h às 19h.

Promoção: Associação Gaúcha de Avicultura - Asgav

Local: Centro de Exposições Fundaparque - Bento Gonçalves - RS

Site do Evento: www.avisulat.com.br (acesso em outubro de 2010)

E-mail do Evento: avisulat@avisulat.com.br

Encontro Brasileiro de Observação de Aves – AVISTAR

A feira AVISTAR é aberta ao público e de acesso gratuito. É a mais representativa mostra de Observação de Aves no Brasil e oferece uma rede de relacionamento entre os diversos segmentos. Tem como objetivo fomentar o turismo, incentivar as publicações e expandir o público de Observadores de Aves.

CONTEÚDO BRASIL FEIRAS E EVENTOS SUZI CAMARGO Diretora
Executiva Promoção Organização e Vendas Contato: (11) 2069-9058/ 2532-2495/ 8190-7003 suzi@conteudobrasilfeiras

.com.br

Informações no site: www.avistarbrasil.com.br (Acesso em outubro de 2010)

19.

Associação Brasileira dos Criadores de Aves – ABCAVES

Endereço: rua Ferrúcio Dupré, 68

CEP:04776-180

São Paulo-SP

Site: www.abcaves.com.br (Acesso em outubro de 2010)

Associação Brasileira de Criadores e Comerciantes de Animais Silvestres e Exóticos – ABRASE.

Endereço: Visconde de Itabaiana, 102 Engenho Novo, Rio de Janeiro – RJ CEP: 20780-180 Tel: (21) 2218.7881

Site: www.abrase.com.br (Acesso em outubro de 2010)

Associação Brasileira de Falcoeiros e Preservação de Aves de Rapina - ABFPAR

Endereço: Estrada Francisco da Cruz Nunes, 10868 Itaipu- Niterói –

RJ CEP 24340-000 Tel./Fax.: 0-XX-21-2709-0222

Site: www.abfpar.org (Acesso em outubro de 2010)

Confederação Brasileira dos criadores de Pássaros Nativos

Site: www.cobrap.org.br (Acesso em outubro de 2010)

e-mail para contatos: lagopas@terra.com.br

Fundação ANPICO de Ciência e Tecnologia Avícolas – FACTA

Endereço: Av. Andrade Neves, 2501

Castelo - Campinas, SP 13070-001

Fpne: (19) 3243-6555

Fax: (19) 3243-8542

E-mail: facta@facta.org.br

Site: www.facta.org.br (Acesso em outubro de 2010)

Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA

Endereço: SCEN Trecho 2 - Ed. Sede - Cx. Postal nº 09566 - CEP 70818-900 -
Brasília-DF Tel. 61-3316-1212

Site: www.ibama.org.br (Acesso em outubro de 2010)

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA.

Site: www.agricultura.org.br (Acesso em outubro de 2010)

Sociedade Brasileira de Ornitologia – SOB.

Site: www.ararajuba.org.br (Acesso em outubro de 2010)

20.

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de

Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para Criação de aves ornamentais:

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Criação de aves ornamentais:

Não existem normas específicas para este negócio.

21.

As definições foram retiradas do
site:[http://paulinhoj34.blogspot.com/2010/04/dicionario-do-criador-de-aves.](http://paulinhoj34.blogspot.com/2010/04/dicionario-do-criador-de-aves.html)

html (acesso em outubro de 2010)

Dicionário do criador de aves

ALELOS Genes em que se designam os caracteres
ANILHA Abraçadeira inviolável para controle de criação
AUTOSSOMAL Mutação independente do sexo dos indivíduos do casal
CAROTENO Pigmento de cor laranja ou vermelha
CATEGORIA Forma pela qual o lipocromo é distribuído na plumagem
CLOACA Orifício comum   reprodução e eliminação de fezes, urina e ovos.
CONSANGUINIDADE Parentesco de sangue materno ou paterno
CROMOSSOMA Segmento de filamento cromático que se destaca por ocasião definidas na formação do novo ser
DILUIÇÃO Efeito do enfraquecimento da cor original
DIMORFISMO Diferenç a no fenótipo entre machos e fêmeas
DOMINANTE Pássaro de caracteres dominantes às demais cores de fundo
EUMALANINA Coloração negra ou marrom que se deposita na plumagem, formando os desenhos (estrias)

EXÓTICO Espécie que não é nativa.

FACTOR Elemento que concorre para o resultado de uma mutação
FENÓTIPO Características externas e visíveis de um indivíduo
FEOMALANINA Coloração marrom que se deposita nas bordas das penas
GAMETAC LULA sexual do macho ou da fêmea
GENÉTICA Ramo da biologia que estuda os fen menos da hereditariedade e o modo como as características são transmitidas de uma geração para outra
GENE Partícula do cromossomo em que se encerram os caracteres hereditários
GENOTIPO Constituição genética interna do indivíduo
HETEROZIGOTO Indivíduo com par de cromossomos diferentes
HÍBRIDO Pássaro que prov m de espécies diferentes (ex: pintasilgo com can ria)
HOMOZIGOTO Indivíduo com par de cromossomos idênticos

INCUBAÇÃO

Desenvolvimento do ovo até a eclosão.

INTENS Denominação ao canário com lipocromo amarelo ou vermelho, atingindo toda a extensão das penas
LINHAGEM Conjunto de pássaros com consanguinidade controlada
LIPOCRÔMOS São pigmentos de origem lipídica que se manifesta nas cores amarelo, amarelo marfim, vermelho, vermelho marfim e branco dominante (parcialmente)

MATRIZES São os casais de aves utilizados para a geração dos filhotes e multiplicação da espécie.

MANEJO Termo técnico usado para a lida com as aves, alimentação, limpeza, etc.

MELANINA Pigmentos de origem proteica, encontrado nos canários negro-marrons
MUTAÇÃO Constituição hereditária com aparecimento de carácter inexistente nas gerações anteriores
MOSAICO Canário de lipocrômo restrito em áreas específicas da plumagem (máscara facial, ombros, uropígio e peito)
OXIDAÇÃO Pigmentação melânica negra ou marrom combinada com a cor de fundo
PIGMENTAÇÃO Coloração através de substâncias
PENUGEM Primeiras penas que surgem de um pássaro: remiges, retrizes e tetrizes.
QUISTOS Formação de bolas (caroços), pela impossibilidade da pena romper a pele e atingir seu desenvolvimento, fazendo com que ela e algumas vizinhas fiquem abaixo da pele
RECESSIVO É o factor responsável pela ausência absoluta de carotenóide com inibição total do depósito de lipocrômo
REMIGES Penas grandes das asas
RETRIZES Penas do rabo
SÉRIE Agrupamento de cores quanto as características lipocrômicas e melânicas semelhantes
SEXO-LIGADO Denominação à transmissão de uma mutação no cromossomo "X"
SCHIMELL Manifestação indesejável de nevadismo em algumas regiões da plumagem dos canários. Característica essa que apresenta desvantagem para efeito de concurso
SIRINGE Órgão interno do pássaro responsável pelo canto
SUBPLUMAGENS São as penugens constituídas de penas finas, sedosas, raquis mole e barbas soltas
TIPO Avaliação da quantidade de melânica no canário. Subdivide-se em Eumelanina e Feomelanina
TETRIZES Penas que recobrem todo o corpo do canário
UROPIGIO Região do corpo do pássaro, localizado junto a cauda, onde estão localizados o par de glândulas uropíguas
VARIEDADE Refere-se à cor de fundo do canário

22.

De acordo com a ABCAVES (<http://www.abcaves.com.br/>), seguem algumas informações importantes para o empresário que pretende investir no negócio de aves ornamentais. **SOLTAS NO PASTO: CUSTO MENOR, LUCRO MAIOR**

A criação de aves em regime de semi-liberdade pode baixar em até 40% as despesas com ração. Na avicultura, as despesas com ração representam mais de 70% do custo

da produção. Já no sistema semi-intensivo, essas despesas podem cair 40%, como comprovado em experiências que vem sendo realizadas.

Conhecidas as vantagens do semi-intensivo (por esse sistema as aves são soltas ao amanhecer e recolhidas ao anoitecer), perguntava-se com que espécie de planta ou pastagem iria se alimentar um plantel. As aves começaram a ser alimentadas ocasionalmente com rami-uma planta arbustiva altamente nutritiva com 21% de proteínas. Foi observado que o rami cresce vigorosamente, e é colhido sem dificuldade e consumido gulosamente pelas aves.

Com isso, foram conseguidos 40% de economia diária na ração e os ovos apresentaram gemas mais amarelas, cascas mais resistentes e com quatro vezes mais vitaminas do que os ovos das aves criadas em confinamento.

Comendo rami, associado ao capim- quicuío, recebendo mais sol e tendo mais contato com a terra, as aves crescem mais saudáveis, cumprindo-se apenas o plano de vacinação.

Outro fator positivo revelado pelo semi-intensivo: as aves produzem ovos para comercialização por muito mais tempo do que as criadas em confinamento. O adubo ideal para a plantação do rami é o orgânico, em especial o esterco das próprias aves. Pode-se também consorciar rami com leguminosas como a mucuna-preta e o feijão-de-porco. Uma outra consorciação é com a soja perene. Mas, para que ela não prejudique o crescimento do rami, só deve ser plantada depois que ele estiver estabelecido.

A ração é fornecida apenas como complemento é composta de farelo de soja, farinha de carne, milho e calcário, numa média de 60 a 70 gr por dia para cada ave. Uma ave em confinamento necessita por dia de 120 gr de ração. Assim se tem conseguido, pelo sistema semi-intensivo, uma economia diária de 40%. Além disso, as aves não perdem em produção.

O melhor período de produção das aves ocorre entre os meses de julho a novembro. Explica-se: este é o período em que os dias têm maior luminosidade, o que estimula a produção de hormônio das aves e aumenta a sua postura.

O rami cresce rapidamente: em aproximadamente dezoito dias os rizomas germinam, em cerca de sessenta dias a plantação atinge um desenvolvimento razoável, com mais de oitenta dias, em média, está pronto para o primeiro corte. As aves são alimentadas com os talos e as folhas.

Rústico o rami resiste bem a baixas temperaturas, não é afetado pelas geadas e rebrota com facilidade, cerca de quinze dias durante a estação chuvosa e trinta dias na época da seca.

O quicuío apresenta qualidades semelhantes às do rami, resiste bem às doenças, desenvolve-se com rapidez.

Para o pequeno criador é interessante a criação de aves em regime de semi-liberdade. A produção de ovos para incubação é uma atividade um pouco mais complicada e trabalhosa, por essa razão, desaconselhável para o criador iniciante e de pequeno porte.

O primeiro passo para a implantação de um aviário é a escolha do local, de fácil acesso, para permitir o escoamento da produção.

Não importa que o solo seja fraco, ele pode ser recuperado facilmente, se adubado com o esterco das próprias aves ou com massa verde.

Fundamental para o sucesso da criação é qualidade e a quantidade da água. Os bebedouros devem estar suficientemente abastecidos e os aviários sempre muito limpos. As aves bebem quase o dobro do que comem. Isso quer dizer que se uma ave consome 100gr de alimento com 90% de matéria seca por dia, deve ter disponíveis 100gr de água. Na ave a água representa de 55 a 75% do peso do corpo e pode compor até 65% do ovo. Como solvente natural, a água contém várias substâncias fluidas: cálcio, magnésio, cloreto de sódio, sulfatos e bicarbonatos. Se presentes em altas concentrações, estes elementos são prejudiciais às aves, por isso, o ideal é a água de poço artesiano ou da rede hidráulica pública. Se a água vier de outra fonte qualquer, é indispensável submetê-la a análises químicas periódicas. A água de riachos, represas ou açudes só é recomendável se for purificada em estações de tratamento. Essa providência porém, encarece o custo de produção.

Além destes fatores, antes de abrir um negócio dessa natureza o empreendedor também deve atentar para alguns aspectos importantes:

- Uma breve consulta ao plano diretor na prefeitura permite identificar se é possível ou não a utilização de determinado imóvel para iniciar o negócio.
- Assim que possível o empresário deve procurar ajuda profissional para a seleção e contratação de pessoas. Existem muitas agências especializadas neste tipo de atividade, que acabam ajudando a evitar muitas dores de cabeça e prejuízos para a empresa.
- A melhor maneira de conduzir a negociação de preços e prazos com os clientes é mostrando organização e conhecimento sobre os processos e os custos de operação da fábrica.
- Quanto mais precisa for a pesquisa a respeito das necessidades de investimento, menores as surpresas quanto à previsão financeira para iniciar o novo negócio, e isto evita inclusive a armadilha de afundar em dívidas por falha na programação financeira.
- Para descobrir o que pode agregar valor na relação com o cliente, o empresário deve estar atento aos detalhes e sempre que possível deve escutar seus clientes, conversar com eles e descobrir o algo mais que vai cativar a relação comercial.
- O empresário deve ter em mente que é importantíssimo acompanhar e questionar

constantemente o prestador de serviço de contabilidade.

23.

Na literatura existem variadas definições para o que vem a ser um empreendedor. De forma resumida, pode-se perceber em pessoas empreendedoras a dedicação, a persistência, a disciplina, além da autoconfiança, da facilidade em se relacionar e comunicar e ainda a capacidade de planejar e se organizar.

Algumas características básicas são importantes para todos os tipos de empreendedores:

Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;

Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajuste e adaptações no negócio:

Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;

Saber administrar todas as áreas internas da empresa;

Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos, entendendo que o produto vendido reflete o gosto do cliente e não o seu, por isso deverá produzir mercadorias que atendam aos anseios da clientela;

Ter visão clara de onde quer chegar;

Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;

Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;

Manter o foco definido para a atividade empresarial;

Ter coragem para assumir riscos calculados;

Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;

Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las.

Em uma atividade como a criação de aves ornamentais, que é essencialmente a produção de aves para venda, a qualificação técnica é fator preponderante para o sucesso do negócio. Associada a esta característica e não menos importante está a condição de saber se relacionar com as pessoas, tanto os clientes como os colaboradores.

24.

Sites consultados: [http:// www.geocities.com/aves_cia](http://www.geocities.com/aves_cia)

<http://www.sitioboico.com.br>

[http:// bicharada.net/animais/noticias](http://bicharada.net/animais/noticias).

[http:// www.sebrae-sc.com.br](http://www.sebrae-sc.com.br)

<http://www.fazendavisconde.com.br/aves/s...>

<http://www.vila-alaide.com.br/suficienci...>

<http://www.revistarural.com.br/Edicoes/2...>

<http://www.criadouroapoena.com.br/ca02.h...>

<http://www1.ibge.gov.br/>

<http://www.bichoonline.com.br>

<http://www.fazendavisconde.com.br>

<http://www.agronline.com.br>

<http://www.sitiostantonio.com.br>

<http://www.aviguia.com.br/empresas>

Sites acessados em janeiro e fevereiro de 2008.

Sites consultados:

www.sebrae.com.br

<http://www.abcaves.com.br/>

<http://paulinhoj34.blogspot.com/2010/04/dicionario-do-criador-de-aves.html>

<http://www.zootecniabrasil.com.br/sistema/modules/news/index.php?storytopic>

=14

http://www.avistarbrasil.com.br/index.php?option=com_content&view=artic

[le&id=4&Itemid=4](http://www.avistarbrasil.com.br/index.php?option=com_content&view=artic)

[http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/CalendarioFeiras2010.](http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/CalendarioFeiras2010)

pdf

www.facta.org.br

www.ibama.org.br

www.ararajuba.org.br

www.abrase.com.br

www.agricultura.org.br

www.cobrap.org.br

Sites acessados em outubro de 2010

25.

26.

27.

28.