

UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

MARCO ANTÔNIO PEREIRA FIALHO

**GERENCIAMENTO DE UM ABATEDOURO DE AVES: UMA REVISÃO
BIBLIOGRÁFICA.**

VIÇOSA – MINAS GERAIS

2023

MARCO ANTÔNIO PEREIRA FIALHO

**GERENCIAMENTO DE UM ABATEDOURO DE AVES: UMA REVISÃO
BIBLIOGRÁFICA.**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à Universidade Federal
de Viçosa como parte das
exigências para a obtenção do título
de Bacharel em Agronegócio.

Orientador: Carlos Antônio Moreira
Leite

VIÇOSA – MINAS GERAIS

2023

RESUMO

O objetivo geral deste trabalho foi de, a partir de uma metodologia bibliográfica, fundamentada por autores publicados no recorte temporal entre 2018 a 2023, mostrar a importância de uma análise de viabilidade econômica para os abatedouros de frango. Para tanto, foram evidenciados aspectos importantes a serem considerados em um plano de negócio. O plano de negócios permite definir objetivos, analisar o mercado, projetar receitas e custos, estabelecer estratégias, atrair investidores e antecipar desafios, permitindo que os empreendedores avaliem cuidadosamente o mercado em que o abatedouro de frango irá operar. Além disso, o plano de negócios auxilia na projeção de receitas e custos do abatedouro de frango, permitindo uma análise financeira detalhada. Outro benefício do plano de negócios é o de ajudar a estabelecer estratégias de marketing e comercialização eficazes. Neste contexto, com base na análise do mercado e nas projeções financeiras, os empreendedores podem definir as estratégias de segmentação de mercado, posicionamento de marca, canais de distribuição e ações promocionais. Isso permite que o abatedouro de frango desenvolva uma abordagem direcionada para atrair clientes, aumentar a demanda e expandir sua base de consumidores. Em conclusão, ao elaborar um plano de negócios sólido, os empreendedores estão melhor preparados para tomar decisões informadas, alcançar o sucesso financeiro e prosperar no mercado altamente competitivo da indústria de abatedouros de frango.

Palavras-chaves: Abatedouro de Frangos; Agronegócio; Gestão; Viabilidade Econômica.

ABSTRACT

The overall objective of this study was to demonstrate, through a bibliographic methodology based on authors published between 2018 and 2023, the importance of an economic feasibility analysis for chicken slaughterhouses. For this purpose, important aspects to be considered in a business plan were highlighted. The business plan enables defining objectives, analyzing the market, projecting revenues and costs, establishing strategies, attracting investors, and anticipating challenges, allowing entrepreneurs to carefully evaluate the market in which the chicken slaughterhouse will operate. Furthermore, the business plan assists in projecting the revenues and costs of the chicken slaughterhouse, enabling a detailed financial analysis. Another benefit of the business plan is to help establish effective marketing and sales strategies. In this context, based on market analysis and financial projections, entrepreneurs can define market segmentation strategies, brand positioning, distribution channels, and promotional actions. This allows the chicken slaughterhouse to develop a targeted approach to attract customers, increase demand, and expand its consumer base. In conclusion, by developing a solid business plan, entrepreneurs are better prepared to make informed decisions, achieve financial success, and thrive in the highly competitive market of the chicken slaughterhouse industry.

Keywords: Chicken Slaughterhouse; Agribusiness; Management; Economic Viability.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Equipe de funcionários de um abatedouro	16
Quadro 2 - Motivação e oportunidades no setor	17
Quadro 3 - Produtos de um abatedouro.....	17
Quadro 4 - Tecnologias e processos de um abatedouro	18
Quadro 5 - Benefícios e vantagem competitiva	19
Quadro 6 - Clientes	21
Quadro 7 - Fornecedores	21
Quadro 8 - Concorrentes.....	22
Quadro 9 - Estratégias de marketing	23
Quadro 10 - Locais de distribuição do produto	25
Quadro 11 - Síntese dos resultados	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Busca pelas palavras-chaves.....	28
Tabela 2 - Aplicação dos filtros.....	28
Tabela 3 - Aplicação da pesquisa Booleana	29
Tabela 4 - Aplicação de critérios de refinamento	29

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	07
2 OBJETIVOS	09
2.1 OBJETIVO GERAL	09
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	09
3 REVISÃO DE LITERATURA	10
3.1 DEFINIÇÃO DE UM ABATEDOURO DE FRANGOS	10
3.2 DESENVOLVIMENTO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA UM ABATEDOURO DE FRANGOS	11
3.2.1 Identificação do negócio	13
3.2.2 Definição do negócio	14
3.2.3 Estruturação da equipe	15
3.2.4 Motivação e oportunidades	16
3.2.5 Descrição dos produtos	17
3.2.6 Tecnologia e processos	18
3.2.7 Benefícios e vantagem competitiva	18
3.2.8 Definição de preços	19
3.2.9 O setor, a clientela, fornecedores e concorrentes	20
3.2.10 Propaganda	22
3.2.11 Pontos (canais de distribuição)	25
4 METODOLOGIA	26
4.1 LOCAL DA BUSCA BIBLIOGRÁFICA	27
4.2 PALAVRAS-CHAVES E PERÍODO DA BUSCA BIBLIOGRÁFICA	27
4.3 CRITÉRIOS PARA INCLUSÃO E EXCLUSÃO DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS	28
4.4 PROCEDIMENTOS PARA SELEÇÃO DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS	30
4.5 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS	31
5 RESULTADOS E DISCUSSÃO	33
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
REFERÊNCIAS	42

1. INTRODUÇÃO

Um abatedouro de frango é uma instalação industrial especializada no abate e processamento de aves de frango. No local, os frangos são recebidos e inspecionados para garantir a qualidade da carne, e após a inspeção passam pelo processo de abate. No processo de abate ocorre também a evisceração e a remoção das penas para que a carne passe para a próxima etapa que é a de destinação dos produtos, onde serão realizados os cortes da carne para serem destinados à embalagem. Após todas estas etapas, a carne de frango pode ser enviada para distribuição e venda no mercado (ERHART, 2019).

Em linhas gerais, os abatedouros de frango são regulados por normas de segurança e higiene alimentar como a Norma Técnica para abatedouro de aves e coelhos que define parâmetros para a construção das instalações do abatedouro, e a ISO 22000 que é uma norma internacional e certificadora que estabelece requisitos para um sistema de gestão de segurança alimentar, com foco na garantia da segurança dos alimentos em todas as etapas da cadeia produtiva, incluindo o abate e processamento de aves de frango, visando garantir a qualidade do produto final e a segurança dos consumidores (ERHART, 2019).

No entanto, como qualquer outro negócio, além de seguir as normas técnicas e as diretrizes legais para a estruturação física e a produção do produto e/ou serviço, os abatedouros de frango que geralmente contam com grandes instalações e possuem equipamentos e tecnologias específicas para o abate e processamento dos animais, como máquinas de evisceração, resfriamento e embalagem, precisam realizar uma análise de viabilidade econômica desde o início da idealização do negócio (DORNELAS *et. al.*, 2021).

Tendo em vista que, a viabilidade econômica de um abatedouro de frango depende de vários fatores, como o tamanho da instalação, a eficiência da produção, o mercado consumidor, entre outros. Visando assegurar esta viabilidade, é interessante que os abatedouros de frango mantenham uma análise frequente sobre a escala de produção adequada para atender às demandas do mercado, bem como uma gestão eficiente dos custos de produção. Isso inclui o controle dos custos com alimentação das aves, aquisição de insumos, energia elétrica, água e outros recursos necessários para o funcionamento da instalação (SOUZA FILHO; ROCHA; COELHO, 2020).

Outro fator importante é a qualidade do produto final, pois a satisfação do consumidor é fundamental para manter a demanda e, conseqüentemente, a viabilidade econômica do negócio. Por isso, é fundamental investir em tecnologia e processos que garantam a qualidade e segurança do produto (FILHO, 2022).

Ainda, é importante considerar as tendências do mercado, como a preferência dos consumidores por produtos orgânicos ou sustentáveis. As empresas que investem em certificações de qualidade e sustentabilidade podem obter uma vantagem competitiva no mercado, pois, ao considerar as tendências do mercado e investir em certificações de qualidade e sustentabilidade, as empresas podem não apenas manter seus clientes atuais, mas também conquistar novos clientes e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo. A manutenção de clientes, portanto, está diretamente relacionada à capacidade da empresa de se adaptar às mudanças do mercado e atender às expectativas e desejos dos consumidores (FILHO, 2022).

Em resumo, a viabilidade econômica de um abatedouro de frango depende de uma gestão eficiente dos custos de produção, de uma escala adequada de produção, de uma qualidade do produto final e de capacidade de atender às demandas do mercado consumidor (FILHO, 2022).

Para assegurar a viabilidade econômica de um abatedouro de frango, é necessário adotar uma série de medidas estratégicas que visem o controle de custos, a maximização da produtividade e a melhoria contínua da qualidade do produto final (FILHO, 2022).

Algumas dessas medidas incluem o investimento em tecnologia, controle de custos de produção, implementação de boas práticas de manejo, investimento em qualidade e sustentabilidade do abatedouro e, o principal, promover monitoramento constante acerca dos indicadores de desempenho, uma vez que não adianta apenas uma tomada assertiva de medidas se, com o passar do tempo estas medidas caírem em desuso ou seguirem sem serem atualizadas aos moldes do mercado, perdendo cada vez mais espaço para a concorrência (FILHO, 2022).

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GERAL

Mostrar por meio de uma revisão bibliográfica, a importância do plano de negócios para gerar uma análise de viabilidade econômica para os abatedouros de frango.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Entender o que é e qual a importância mercadológica dos abatedouros de frango;
- Destacar de que forma um plano de negócios bem estruturado consegue antecipar a viabilidade econômica de um negócio neste nicho, bem como direcionar de forma assertiva as práticas gerenciais e operacionais visando um bom desempenho;
- Apresentar os caminhos e procedimentos para desenvolver um plano de negócios adequado e que possibilite uma execução plenamente satisfatória.

3. REVISÃO DE LITERATURA

3.1 DEFINIÇÃO DE UM ABATEDOURO DE FRANGOS

De acordo com Sampaio (2022) os abatedouros de frango são instalações industriais especializadas no processo de abate e processamento de aves de frango. Toledo (2020) destaca que esses estabelecimentos desempenham um papel crucial na cadeia produtiva de aves, garantindo o fornecimento de carne de qualidade para o mercado consumidor. O funcionamento desses locais envolve uma série de etapas rigorosas, desde a chegada e inspeção dos frangos até a distribuição dos produtos acabados.

Ao chegarem ao abatedouro, os frangos são minuciosamente inspecionados para assegurar a qualidade e segurança da carne. A partir daí, segue-se o processo de abate propriamente dito, o qual envolve diversas etapas-chave. Nesse procedimento, ocorre também a evisceração e a remoção das penas, preparando a carne para a próxima fase de destinação dos produtos (VIEIRA, 2019).

A etapa de destinação dos produtos é essencial, pois é nesse momento que a carne de frango é cortada e preparada para ser embalada e enviada ao mercado. Essa fase exige precisão e higiene para garantir a qualidade e frescor dos produtos (VIEIRA, 2019).

É importante ressaltar que os abatedouros de frango estão sujeitos a regulamentações rigorosas de segurança e higiene alimentar. Dentre as normas aplicáveis, destaca-se a Norma Técnica para abatedouro de aves e coelhos, que estabelece parâmetros para a construção e operação dessas instalações (VIEIRA, 2019).

Além disso, a ISO 22000 é uma norma internacional e certificadora que se concentra na segurança alimentar, definindo requisitos para um sistema de gestão que abrange todas as etapas da cadeia produtiva, inclusive o abate e processamento de aves de frango. O objetivo dessas regulamentações é garantir a qualidade do produto final e a segurança dos consumidores, fortalecendo a confiança no sistema alimentar como um todo (VIEIRA, 2019).

No contexto da indústria avícola, a busca por padrões de qualidade e conformidade com as normas tornou-se um aspecto crucial para a reputação e sucesso dos abatedouros de frango. A preocupação com a segurança alimentar está no cerne das operações desses estabelecimentos, e as práticas de abate e

processamento estão cada vez mais alinhadas com diretrizes internacionais de qualidade (VIEIRA, 2019).

A constante evolução e inovação tecnológica também têm desempenhado um papel significativo nos abatedouros de frango, otimizando processos, aumentando a eficiência e reduzindo o impacto ambiental. Com o avanço das técnicas de abate humanitário e a adoção de sistemas automatizados, busca-se aprimorar as condições de trabalho para os colaboradores e assegurar o bem-estar animal durante todo o processo (TOLEDO, 2020).

Nesse contexto, a indústria avícola continua a crescer e a se adaptar às mudanças do mercado e às demandas dos consumidores por alimentos seguros, sustentáveis e éticos. A busca por certificações e selos de qualidade, bem como a adoção de práticas responsáveis, são elementos fundamentais para a competitividade e o posicionamento estratégico dos abatedouros de frango na América Latina e no mercado global (TOLEDO, 2020).

Em suma, os abatedouros de frango desempenham um papel vital na produção de carne de aves, sendo regulados por normas rigorosas de segurança e higiene alimentar. A busca por qualidade, segurança e sustentabilidade tem impulsionado a indústria avícola, levando-a a adotar práticas inovadoras e se alinhar a padrões internacionais de excelência. Essa constante evolução é essencial para atender às exigências dos consumidores contemporâneos e para manter a competitividade no mercado global de alimentos (TOLEDO, 2020).

3.2 DESENVOLVIMENTO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA UM ABATEDOURO DE FRANGOS

De acordo com Filho (2022 p. 14) um plano de negócios é uma ferramenta amplamente reconhecida e essencial para o sucesso de qualquer empreendimento. Ele desempenha um papel crucial ao fornecer um detalhamento minucioso de todas as etapas do início de uma empresa, desde a concepção da ideia até a execução do projeto. Sua abrangência permite avaliar cuidadosamente diversos aspectos, incluindo a análise do mercado, a identificação de potenciais concorrentes, a definição de metas e objetivos claros, a estruturação financeira, a logística operacional e a projeção de resultados futuros.

Um dos elementos mais relevantes do plano de negócios é a capacidade de

mostrar taxas de retorno potenciais. Essas taxas, quando bem calculadas e fundamentadas em dados sólidos, fornecem uma visão clara sobre a viabilidade econômica do empreendimento. Investidores e empreendedores podem, assim, tomar decisões embasadas sobre a melhor alocação de recursos financeiros e a possibilidade real de obter lucros atraentes (FILHO, 2022).

Ao evidenciar as taxas de retorno, o plano de negócios possibilita a avaliação de riscos e a identificação de oportunidades, tornando-se uma bússola para guiar os gestores e investidores na direção certa. Ele permite que sejam identificados gargalos e pontos fracos, possibilitando a implementação de estratégias corretivas ou aprimoramentos no modelo de negócios (FILHO, 2022).

Ademais, o plano de negócios não se limita apenas à perspectiva financeira. Ele também oferece uma visão holística do empreendimento, abordando questões jurídicas, estratégicas, de marketing e recursos humanos. Essa abrangência é fundamental para que todas as áreas da empresa estejam alinhadas em prol do sucesso e da sustentabilidade do negócio (FILHO, 2022 p. 21).

Em suma, o plano de negócios é um instrumento completo e indispensável para quem deseja empreender com segurança e sucesso. Ao fornecer informações detalhadas e claras sobre o projeto, incluindo a apresentação das taxas de retorno, ele auxilia os interessados a tomarem decisões informadas e estratégicas, maximizando as chances de alcançar os resultados desejados e prosperar no mercado competitivo. Portanto, investir tempo e esforço na elaboração de um plano de negócios robusto é uma etapa valiosa e prudente para qualquer empreendedor em potencial (FILHO, 2022).

No ramo da avicultura, Dornelas *et. al.*, (2021) destaca a importância de se considerar uma série de variáveis para direcionar adequadamente os recursos, como no caso do importante investimento em tecnologia e automação, tendo em vista que, a utilização de equipamentos modernos e processos automatizados pode reduzir os custos de produção e aumentar a eficiência operacional do abatedouro, permitindo uma produção maior em um menor período de tempo.

Farina (2018) evidencia a necessidade em controlar os custos de produção como a aquisição de insumos, água, energia elétrica e mão de obra, pois são fundamentais para garantir a viabilidade econômica do abatedouro. Assim, é importante identificar as áreas onde os custos estão mais elevados e buscar formas

de reduzi-los.

Outro aspecto de suma importância a ser considerado em um plano de negócios no ramo da avicultura é a respeito da periodicidade de implementação de boas práticas de manejo, uma vez que as boas práticas, como a alimentação adequada das aves, a higiene e a saúde dos animais, são fundamentais para garantir a qualidade do produto final e evitar perdas desnecessárias (ERHART, 2018).

É preciso prever também, de acordo com o evidenciado por Pegoraro (2019), os investimentos periódicos em certificações de qualidade e sustentabilidade. As certificações de qualidade e sustentabilidade podem ser um diferencial competitivo no mercado, permitindo a conquista de novos clientes e a fidelização dos antigos. Além disso, podem abrir portas para novos mercados e oportunidades de negócio.

Monitorar constantemente os indicadores de desempenho como a produtividade, o volume de produção e a qualidade do produto final, é fundamental para identificar problemas e oportunidades de melhoria no abatedouro (PEGORARO, 2019).

Em resumo, para assegurar a viabilidade econômica de um abatedouro de frango, é necessário adotar uma gestão eficiente dos custos de produção, investir em tecnologia e automação, implementar boas práticas de manejo, investir em certificações de qualidade e sustentabilidade e monitorar constantemente os indicadores de desempenho (PEGORARO, 2019).

3.2.1 Identificação do negócio

De acordo com os autores Antunes *et. al.* (2022), no contexto de um abatedouro de frangos, a identificação do negócio envolve fornecer informações detalhadas sobre a empresa, tais como:

- **Nome da empresa e descrição do negócio:** Informar o nome da empresa e descrever o tipo de negócio, ou seja, um abatedouro de frangos.
- **Localização:** Indicar a localização física do abatedouro, incluindo o endereço completo e informações relevantes sobre a área.
- **Missão:** Definir a missão da empresa, ou seja, o propósito e a razão de existir do abatedouro de frangos.
- **Visão:** Estabelecer a visão de longo prazo do negócio, descrevendo onde a

empresa deseja chegar no futuro.

- **Valores:** Enumerar os valores fundamentais da empresa, como a ética, a qualidade, a sustentabilidade, a responsabilidade social, entre outros.

Assim, ainda de acordo com os autores supracitados, este pode ser estabelecido como o primeiro passo para idealizar a viabilidade do negócio, tendo em vista que, a localização é uma das informações fundamentais para definir outros passos, tais como quem será a clientela, os fornecedores, campanhas de *marketing*, etc (ANTUNES *et. al.*, 2022).

3.2.2 Definição do negócio

O sucesso de um negócio está intrinsecamente ligado à busca por uma vantagem competitiva significativa. Não se trata apenas de selecionar um diferencial e considerar o trabalho concluído (FILHO, 2022). Em relação ao termo vantagem competitiva, Teixeira (2020) destaca isto refere-se à capacidade que uma empresa tem de se destacar em relação aos seus concorrentes, oferecendo algo único ou melhor aos clientes. Essa vantagem pode estar relacionada a vários aspectos, como qualidade superior do produto ou serviço, preços mais competitivos, atendimento ao cliente excepcional, eficiência operacional, inovação tecnológica, entre outros.

No contexto empresarial, buscar uma vantagem competitiva significativa é fundamental para garantir o sucesso do negócio a longo prazo. Isso porque o mercado é altamente competitivo, e as empresas que não conseguem se diferenciar podem acabar perdendo espaço para os concorrentes ou até mesmo serem inviabilizadas (TEIXEIRA, 2020).

No entanto, o autor supracitado ainda reforça que a vantagem competitiva não se resume apenas a escolher um diferencial e acreditar que isso será suficiente para garantir o sucesso. Ela requer uma análise aprofundada do mercado, dos concorrentes e das necessidades dos clientes. É necessário identificar quais são os fatores mais valorizados pelos clientes e quais aspectos realmente farão a empresa se destacar no mercado. Além disso, é preciso desenvolver uma estratégia sólida para implementar essas vantagens competitivas de forma eficiente (TEIXEIRA, 2020).

Filho (2022) destaca que a busca por uma vantagem competitiva deve ser contínua e estar alinhada com a visão e os objetivos da empresa. À medida que o

mercado evolui e as demandas dos clientes mudam, é importante que a empresa esteja sempre atenta e disposta a se adaptar para manter sua vantagem competitiva e continuar atraindo e retendo clientes.

Em resumo, o sucesso de um negócio está diretamente relacionado à capacidade de se destacar no mercado e oferecer algo único e valioso aos clientes. Isso exige um esforço contínuo para identificar e desenvolver vantagens competitivas significativas que atendam às necessidades e expectativas dos clientes. Apenas selecionar um diferencial não é suficiente, é preciso construir uma estratégia sólida e estar sempre em busca de aprimoramento e inovação para se manter competitivo no mercado (FILHO, 2022).

Para Barros (2020), a definição do negócio abarca informações como a descrição do produto fornecido, no caso de produtos oferecidos pelo abatedouro de frangos, sendo especificadas as variedades ofertadas como frango inteiro, cortes de frango, produtos processados, entre outros. É necessário identificar ainda o público-alvo do abatedouro, como restaurantes, supermercados, distribuidores, indústrias de alimentos, entre outros.

A partir de então, obtém-se maior clareza em relação à busca por um diferencial competitivo, sendo possível destacar os aspectos que tornam o abatedouro único e competitivo em relação aos concorrentes, podendo ser sobressaída a qualidade dos produtos, a eficiência operacional, a sustentabilidade, as certificações, entre outros (BARROS, 2020).

Com o mercado-alvo definido, o empreendedor busca suas vantagens competitivas, investindo em matérias-primas de qualidade, parcerias estratégicas, tecnologia avançada, logística eficiente, entre outros (BARROS, 2020).

3.2.3 Estruturação da equipe

A estruturação da equipe em uma avicultura ou abatedouro de frango é essencial para garantir um funcionamento eficiente e produtivo. Antunes *et. al.* (2022), destacam que, diante da complexidade deste formato de negócio, alguns cargos e funções são de suma importância para uma manutenção saudável de um negócio neste segmento.

O Quadro 1 abaixo destaca o que elabora Graziano (2019), ao evidenciar que os profissionais listados têm papéis fundamentais e interdependentes no

funcionamento eficiente e bem-sucedido de um abatedouro de frango. Cada um deles desempenha funções específicas que contribuem para a produção de aves de qualidade, garantindo a saúde e bem-estar dos animais, o cumprimento de padrões sanitários, a eficiência operacional e a conformidade com regulamentações.

Quadro 1 – Equipe de funcionários de um abatedouro

Cargo	Função
Gerente Geral	Lidera a operação e administração global do negócio.
Gerente de Produção	Supervisiona a produção, garantindo qualidade e eficiência.
Veterinário	Cuida da saúde e bem-estar das aves, implementando medidas sanitárias.
Engenheiro Agrônomo	Planeja e executa práticas agrícolas para alimentação das aves.
Encarregado de Logística	Coordena a logística, desde insumos até distribuição dos produtos.
Técnicos de Produção	Monitoram as atividades diárias e desempenho produtivo das aves.
Equipe de Controle de Qualidade	Garante conformidade e qualidade dos produtos.
Equipe Administrativa e Financeira	Gerencia aspectos administrativos, recursos humanos e finanças.

Fonte: Graziano (2019)

É importante ressaltar que a estrutura da equipe pode variar de acordo com o tamanho e a complexidade da operação, podendo incluir outros cargos específicos de acordo com as necessidades da empresa. Além disso, é fundamental investir em capacitação e treinamento contínuo para garantir a competência e o desenvolvimento profissional da equipe, conforme dito por Carbone, Sato e Moori (2019).

3.2.4 Motivação e oportunidades

De acordo com os autores Carbone, Sato e Moori (2019), a avicultura oferece várias motivações e oportunidades comerciais que podem atrair empreendedores e investidores. A integração da cadeia produtiva, em particular, permite uma abordagem mais eficiente e estratégica para garantir a qualidade dos produtos e o sucesso do negócio como um todo.

O Quadro 2 destaca alguns dos principais pontos positivos elencados por Graziano (2019) estes aspectos demonstram a atratividade e o potencial da indústria avícola, ressaltando sua capacidade de atender à crescente demanda, acompanhar inovações tecnológicas e explorar oportunidades globais de mercado.

Quadro 2 – Motivação e oportunidades no setor

Motivação	Oportunidade
------------------	---------------------

Demanda crescente	A carne de frango é cada vez mais procurada devido à sua acessibilidade e valor nutricional.
Mercado diversificado	O mercado avícola oferece uma ampla gama de produtos para atender às preferências dos consumidores.
Rentabilidade	A avicultura pode ser altamente lucrativa quando bem administrada.
Ciclo de produção rápido	O retorno do investimento é rápido devido ao ciclo de produção curto.
Tecnologia e inovação	O setor avícola está em constante evolução, utilizando avanços tecnológicos para melhorar a produção.
Expansão internacional	A exportação para mercados globais oferece oportunidades de crescimento.
Integração da cadeia produtiva	A integração vertical traz eficiência e controle de qualidade, desde a produção até a distribuição dos produtos finais.

Fonte: Graziano (2019)

No entanto, de acordo com Vieira (2019) é importante considerar os desafios e exigências do setor, como a conformidade com regulamentações sanitárias, cuidados com a saúde e bem-estar das aves, além de aspectos ambientais e de sustentabilidade. Um planejamento adequado, conhecimento do mercado e gerenciamento eficiente são fundamentais para aproveitar plenamente as motivações e oportunidades comerciais na avicultura.

3.2.5 Descrição dos produtos

Vieira (2019), ainda destaca o fato de que uma avicultura ou abatedouro de frango podem fabricar uma variedade de produtos relacionados ao processamento de frangos. A seguir, o quadro 3 apresenta diversos produtos avícolas disponíveis no mercado. Essa variedade amplia as opções para os consumidores, tornando a indústria avícola versátil e abrangente no mercado de alimentos.

Quadro 3 – Produtos de um abatedouro

Produto	Oportunidade
Frango inteiro	Venda de frangos inteiros em diferentes tamanhos.
Cortes de frango	Peito, coxas, asas, filé e outros cortes embalados individualmente.
Nuggets de frango	Pedaços de carne empanados e pré-cozidos, variando em formas e sabores.
Empanados de frango	Filé empanado, frango à milanesa e outros produtos empanados e pré-cozidos.
Salsichas de frango	Salsichas feitas com carne de frango moída, em diferentes tamanhos e sabores.
Mortadelas e presuntos de frango	Produtos similares aos de porco, porém feitos com carne de frango.
Produtos processados	Linguiças, hambúrgueres, almôndegas e outros derivados de frango. Produtos processados: Além disso, aviculturas e abatedouros podem produzir outros produtos processados, como linguiças de frango, hambúrgueres de frango, almôndegas de frango e outros produtos derivados.

Fonte: Graziano (2019)

Em suma, Dornelas *et. al.*, (2021) reforça que a variedade de produtos depende

da empresa e das demandas do mercado, por isso, no momento da idealização da viabilidade econômica é necessário realizar um mapeamento geográfico da localização da empresa, para que se levante os principais pontos de distribuição nas proximidades, mas também as vias de escoamento para redirecionar os produtos para outras regiões do país.

3.2.6 Tecnologia e processos

De acordo com Filho (2022), a avicultura moderna utiliza uma variedade de tecnologias e processos para otimizar a produção, garantir a saúde e o bem-estar das aves, melhorar a eficiência e a qualidade dos produtos. Algumas dessas tecnologias e processos são dispostos no Quadro 4.

Quadro 4 – Tecnologias e processos de um abatedouro

Tecnologia	Processo
Sistemas de criação	Diferentes métodos de criação adaptados às necessidades específicas, como gaiolas em bateria, criação em piso e free-range.
Automação	Uso de tecnologia para alimentação automatizada, controle de temperatura e iluminação, garantindo condições ideais.
Nutrição e alimentação	Formulações de ração e suplementos nutricionais para garantir uma dieta equilibrada
Monitoramento e controle ambiental	Sensores para ajustes precisos de temperatura, umidade e qualidade do ar.
Biossegurança	Medidas para prevenir doenças, como controle de acesso, desinfecção e programas de vacinação.
Genética e seleção	Melhoramento genético para características desejáveis nas aves.
Sistemas de monitoramento e gestão	Software para acompanhar o desempenho, controlar custos e otimizar a produção.

Fonte: Graziano (2019)

Essas tecnologias e processos são fundamentais para o avanço da avicultura, permitindo uma produção eficiente, sustentável e de alta qualidade. O constante investimento em pesquisa e inovação impulsiona a evolução do setor, buscando sempre aprimorar os resultados e atender às demandas do mercado conforme dito por Filho (2022).

3.2.7 Benefícios e vantagem competitiva

A avicultura apresenta diversos benefícios comerciais e vantagens competitivas que contribuem para o seu sucesso no mercado (CAMLOFFSKI, 2020). De acordo com o autor Graziano (2019), alguns deles são:

Quadro 5 – Benefícios e vantagem competitiva

Vantagens	Razões
Alta demanda	Carne de frango e ovos são amplamente consumidos, gerando uma demanda crescente.
Eficiência produtiva	Ciclo de produção rápido e conversão alimentar favorável permitem produção em larga escala e custos baixos.
Variedade de produtos	Além de carne e ovos, avicultura oferece cortes especiais, embutidos e produtos processados.
Rentabilidade	Gestão eficiente resulta em retornos financeiros atrativos.
Sustentabilidade	Práticas sustentáveis, tecnologias eficientes e bem-estar animal contribuem para imagem positiva.
Flexibilidade de mercado	Capacidade de adaptar-se a mudanças e diversificar produtos para atender diferentes demandas.

Fonte: Graziano (2019)

Esses benefícios comerciais e vantagens competitivas fazem da avicultura um setor atrativo e resiliente, oferecendo oportunidades de crescimento e sucesso no mercado (GRAZIANO, 2019).

3.2.8 Definição de preços

A formação dos preços na avicultura é influenciada por diversos fatores, incluindo os custos de produção, oferta e demanda, condições climáticas, preços dos insumos agrícolas, flutuações cambiais, regulamentações governamentais e condições do mercado internacional (PEGORARO, 2019).

Os custos de produção são um dos principais determinantes dos preços, pois incluem gastos com alimentação das aves, mão de obra, energia, medicamentos veterinários, entre outros. Além disso, a relação entre oferta e demanda no mercado de aves também desempenha um papel crucial na definição dos preços, podendo ser influenciada por fatores sazonais e mudanças no consumo. (PEGORARO, 2019).

Em linhas gerais, o processo de formação do preço de venda é uma das etapas mais importantes de qualquer negócio, isto porque, é por meio da formação do preço de venda que se conhece o custo unitário de cada produto. A formação de preços na avicultura é influenciada por diversos fatores, como custos de produção, oferta e demanda, variação dos preços dos insumos, condições climáticas, políticas governamentais e concorrência (CAMLOFFSKI, 2020).

Os custos envolvem alimentação, manejo, sanidade, mão de obra, energia, transporte, entre outros. Além disso, a demanda por produtos avícolas, como carne de frango e ovos, impacta diretamente nos preços. As empresas do setor levam em consideração esses fatores para estabelecer preços competitivos e que garantam a

sustentabilidade e lucratividade do negócio (CAMLOFFSKI, 2020).

Filho (2022) destaca que no ano de 2022 o Brasil foi o principal produtor e exportador de carne de frango no mundo, sendo a avicultura uma das atividades agroindustriais mais importantes do país. A indústria avícola brasileira possui uma posição de destaque no cenário global devido à sua competitividade, alta produtividade e qualidade dos produtos.

O setor é caracterizado por modernas tecnologias de produção, integração vertical da cadeia produtiva, adoção de boas práticas agropecuárias e comprometimento com padrões sanitários e de segurança alimentar. A avicultura no Brasil gera empregos, impulsiona o desenvolvimento econômico e é uma fonte importante de divisas através das exportações de carne de frango para diversos países (FILHO, 2022).

3.2.9 O setor, a clientela, fornecedores e concorrentes

De acordo com o autor Pegoraro (2019) mercado avícola é considerado um mercado oligopolista, no qual poucas empresas dominam a produção e comercialização da carne de frango. No Brasil, algumas grandes empresas têm grande participação no mercado, o que pode resultar em uma concentração significativa do poder de mercado. Isso pode afetar a formação dos preços e a concorrência entre os produtores.

Além disso, o mercado avícola é altamente influenciado por fatores externos, como demanda internacional, mudanças nas políticas comerciais e questões sanitárias que podem afetar as exportações (PEGORARO, 2019).

É importante ressaltar que, apesar da concentração do mercado, a indústria avícola no Brasil é altamente competitiva, com produtores buscando constantemente inovações tecnológicas e melhorias na eficiência para se manterem competitivos tanto no mercado interno como no mercado global. A busca por eficiência e qualidade é um dos fatores que permitiram ao Brasil consolidar sua posição de destaque na avicultura mundial (PEGORARO, 2019).

Ainda de acordo com Camloffski (2020) os abatedouros de frango pertencem ao setor agroindustrial, mais especificamente ao setor de processamento de alimentos de origem animal. Ainda de acordo com o autor supracitado, a clientela de um abatedouro de frango geralmente é composta por diversos segmentos.

Quadro 6 – Clientes

Clientes	Nível de interesse
Distribuidores e atacadistas	Compram grandes volumes de carne de frango para revender a estabelecimentos comerciais.
Varejistas	Supermercados, mercearias e açougues que vendem carne de frango diretamente aos consumidores finais.
Indústria alimentícia	Empresas que utilizam carne de frango como ingrediente em produtos alimentícios.
Setor de food service	Restaurantes, redes de fast-food e serviços de catering que incluem carne de frango em seus cardápios.
Exportação	Abatedouros de frango que exportam seus produtos para outros países.

Fonte: Graziano (2019)

É importante destacar que a clientela pode variar dependendo do tamanho e escopo do abatedouro de frango, assim como da localização geográfica (CAMLOFFSKI, 2020). No que tange o fornecimento de matéria prima e insumos, Graziano (2019) destaca que os fornecedores de um abatedouro de frango podem incluir:

Quadro 7 – Fornecedores

Fornecedores	Tipo de fornecimento
Produtores de aves	Fornecedores de aves vivas para o abatedouro, podendo ser integrados verticalmente ou independentes.
Fornecedores de alimentos	Produtores de grãos e outros ingredientes utilizados na alimentação das aves.
Fornecedores de insumos e equipamentos	Fornecedores de materiais e equipamentos essenciais para o funcionamento do abatedouro.
Fornecedores de serviços	Empresas que oferecem serviços relacionados ao transporte, manutenção e consultoria técnica.
Fornecedores de embalagens	Empresas responsáveis por fornecer embalagens adequadas para o armazenamento e transporte de produtos avícolas.

Fonte: Graziano (2019)

A seleção de fornecedores pode depender de critérios como qualidade dos produtos, confiabilidade, preços competitivos, disponibilidade, conformidade com normas e regulamentações, entre outros fatores relevantes para a operação do abatedouro de frango. Em relação aos concorrentes de um abatedouro de frango, os diretos podem ser outros abatedouros ou empresas avícolas que atuam na mesma região ou mercado (CAMLOFFSKI, 2020).

Alguns dos concorrentes podem incluir elementos constantes no Quadro 8 são apresentadas as principais categorias de atuantes na indústria avícola, incluindo abatedouros locais, grandes empresas avícolas, produtores integrados e empresas especializadas na produção de produtos avícolas processados. Cada uma dessas categorias possui características distintas e desempenha papéis específicos no mercado de aves e seus produtos derivados

Quadro 8 – Concorrentes

Concorrentes	Atividade
Abatedouros locais	Competem regionalmente, atendendo ao mesmo mercado consumidor e disputando participação de mercado.
Grandes empresas avícolas	Atuam em nível regional, nacional ou internacional, possuindo abatedouros de frango com capacidade de produção e distribuição significativas.
Produtores integrados	Controlam todas as etapas da produção, incluindo criação, abate e processamento das aves, podendo ser concorrentes diretos.
Empresas de produtos avícolas processados	Especializam-se na produção de produtos avícolas processados, como cortes específicos de frango, empanados e nuggets, competindo com o abatedouro na oferta de produtos processados.

Fonte: Graziano (2019)

Toledo (2020) apresenta que a concorrência entre os abatedouros de frango ocorre em termos de qualidade dos produtos, preços, capacidade de produção, distribuição eficiente, variedade de produtos oferecidos, reputação da marca, estratégias de marketing e atendimento ao cliente, isto corrobora com a ideia de Camlosffski (2020) que destaca ser de suma importância para um abatedouro de frango conhecer seus concorrentes e desenvolver estratégias competitivas para se destacar no mercado.

3.2.10 Propaganda

Para um abatedouro de frango, uma propaganda adequada pode ser aquela que destaca a qualidade dos produtos, a confiabilidade do abate e processamento, a garantia de segurança alimentar e a preocupação com o bem-estar animal. É importante destacar os diferenciais competitivos, como a origem dos frangos, os padrões de higiene e a adoção de práticas sustentáveis (CASAROTTO FILHO; KOPITTKKE, 2021).

No nicho da avicultura, o marketing desempenha um papel fundamental. Ele é essencial para promover a marca, aumentar a visibilidade no mercado, atrair e fidelizar clientes, e se destacar da concorrência (CASAROTTO FILHO; KOPITTKKE, 2021). No quadro 9 abaixo são destacadas as diversas formas pelas quais o marketing desempenha um papel fundamental na indústria avícola. Desde a construção da imagem da marca até a atração e fidelização de clientes, passando pela comunicação eficaz com o mercado e a utilização de pesquisa de mercado para impulsionar a inovação, o marketing é uma ferramenta essencial para o sucesso e crescimento do abatedouro de frango.

Quadro 9 – Estratégias de marketing

Estratégia	Resultado
-------------------	------------------

Posicionamento da marca	O marketing permite que o abatedouro de frango estabeleça uma imagem única e positiva no mercado. Isso ajuda a diferenciar a empresa dos concorrentes e a construir uma reputação sólida.
Comunicação com o mercado	Por meio das estratégias de marketing, é possível transmitir mensagens claras e persuasivas sobre os produtos, seus benefícios e diferenciais. Isso influencia diretamente a decisão de compra dos consumidores.
Atração de novos clientes	O marketing eficaz ajuda a atrair novos clientes, expandindo a base de consumidores. Através de campanhas publicitárias, ações de promoção de vendas e presença nas redes sociais, o abatedouro de frango pode alcançar um público mais amplo e conquistar novos clientes.
Fidelização De clientes	O marketing também desempenha um papel importante na retenção de clientes existentes. Por meio de estratégias de relacionamento, programas de fidelidade e oferta de excelentes experiências de compra, é possível manter os clientes satisfeitos e incentivá-los a retornar.
Pesquisa de mercado e inovação	O marketing envolve a análise de mercado, o monitoramento das tendências e o entendimento das necessidades dos consumidores. Essas informações são fundamentais para identificar oportunidades de inovação e desenvolver produtos e serviços que atendam às demandas do mercado.

Fonte: Graziano (2019)

Em resumo, o *marketing* não deve ser confundido com propaganda, pois vai além da simples divulgação de produtos. Ele abrange um conjunto de estratégias e ações que visam posicionar uma empresa no mercado e atender às necessidades dos clientes de forma eficaz. Os 4P's do marketing - Produto, Preço, Praça e Propaganda - desempenham um papel fundamental nesse contexto (TEIXEIRA, 2020).

O "Produto" refere-se ao que a empresa oferece ao mercado, ou seja, o frango abatido e seus derivados, bem como suas características, qualidade e diferenciais que o tornam atrativo aos consumidores. O "Preço" envolve a definição do valor cobrado pelos produtos, levando em consideração os custos de produção, a margem de lucro desejada e a análise do mercado para garantir que o preço seja competitivo e atraente (TEIXEIRA, 2020).

A "Praça" diz respeito à distribuição do produto, ou seja, como ele é disponibilizado aos clientes. Isso inclui o estabelecimento de canais de distribuição eficientes, como supermercados, restaurantes e distribuidores, para alcançar os consumidores de forma conveniente e oportuna (TEIXEIRA, 2020).

Por fim, a "Propaganda" é apenas uma das ferramentas de marketing que envolvem a comunicação com o público-alvo. Ela se refere à promoção e divulgação dos produtos e da marca para atrair novos clientes e fidelizar os existentes. No entanto, o marketing vai além da propaganda, abrangendo todas as estratégias para entender o mercado, o público-alvo e posicionar a empresa de forma competitiva (TEIXEIRA, 2020).

Portanto, o *marketing* é uma ferramenta estratégica fundamental para o

abatedouro de frango, pois permite identificar as necessidades dos clientes, desenvolver produtos adequados, definir preços competitivos, escolher os canais de distribuição mais eficientes e promover a marca de forma atraente. Ele impulsiona o crescimento e a competitividade da empresa, garantindo que ela se mantenha relevante e alinhada com as preferências e expectativas dos consumidores no mercado em constante evolução (GRAZIANO, 2019).

Ainda de acordo com Graziano (2019) uma estratégia de *marketing* fundamental para o mundo contemporâneo é a comunicação digital que se tornou fundamental para a promoção e o sucesso dos negócios, e não seria diferente com os abatedouros de frango na era digital. A indústria avícola tem a oportunidade de alcançar um público mais amplo, construir relacionamentos com os consumidores e fortalecer a marca por meio das plataformas online.

Para promover os abatedouros de frango no cenário digital, é essencial adotar estratégias eficazes de marketing e comunicação. O primeiro passo é o desenvolvimento de um site otimizado, que seja bem projetado, responsivo e de fácil navegação. Esse site deve conter informações claras sobre os produtos oferecidos pelo abatedouro, bem como detalhes sobre a qualidade e processos de produção. É importante também garantir que o site seja adaptado para dispositivos móveis, para alcançar um público mais amplo (VIEIRA, 2019, p. 44).

Além disso, a criação de conteúdo relevante e educativo é fundamental. É recomendado produzir materiais relacionados ao processo de abate e produção de frango, abordando temas como sustentabilidade, bem-estar animal e segurança alimentar. Essa abordagem contribui para fortalecer a autoridade do abatedouro como referência na indústria e atrair um público engajado (VIEIRA, 2019).

As redes sociais também desempenham um papel crucial na estratégia de *marketing* digital. Utilizando plataformas como Facebook, Instagram e LinkedIn, é possível interagir com os consumidores, compartilhar conteúdo relevante e promover os produtos do abatedouro. Além disso, as redes sociais oferecem uma oportunidade valiosa para responder a dúvidas e comentários dos clientes em tempo real (FILHO, 2022).

Por fim, é essencial monitorar e analisar o desempenho das estratégias de *marketing* e comunicação digital. Utilizar ferramentas de análise para avaliar métricas-chave, como tráfego do site, engajamento nas redes sociais, taxa de abertura de e-mails e conversões, ajuda a avaliar o retorno do investimento (ROI) e possibilita fazer ajustes conforme necessário para obter melhores resultados. Com a aplicação dessas

estratégias, os abatedouros de frango podem aproveitar ao máximo o potencial do marketing e comunicação digital para alcançar seu público-alvo, aumentar a visibilidade da marca e fortalecer sua posição no mercado (FILHO, 2022).

3.2.11 Pontos (canais de distribuição)

Para Graziano (2019), os canais de distribuição de um abatedouro de aves podem variar dependendo do mercado-alvo e das estratégias de negócios da empresa. O quadro 10 apresenta alguns dos principais pontos de distribuição, cada um desses canais desempenha um papel crucial na disponibilização dos produtos avícolas para diferentes segmentos do mercado. O varejo atende ao consumidor final, o atacado abastece distribuidores e estabelecimentos de grande escala, o food service fornece produtos para restaurantes e serviços de alimentação, as vendas diretas estabelecem uma conexão direta com os consumidores, e a exportação permite levar os produtos para mercados internacionais.

Quadro 10 – Locais de distribuição do produto

Ponto	Fornecimento
Varejo	Distribuição por meio de supermercados, hipermercados, mercearias e outros estabelecimentos varejistas para alcançar o consumidor final.
Atacado	Fornecimento direto para distribuidores e atacadistas que atendem restaurantes, hotéis, lanchonetes, refeitórios institucionais e estabelecimentos de alimentação em grande escala.
Food Service	Atendimento direto ao setor de food service, fornecendo produtos para restaurantes, redes de fast food, hospitais, escolas, catering e serviços de alimentação fora do lar.
Vendas diretas	Estabelecimento de vendas diretas aos consumidores por meio de lojas próprias, quiosques ou e-commerce, visando uma conexão direta e destacando a qualidade e os diferenciais dos produtos.
Exportação	Possibilidade de exportação dos produtos para outros países, envolvendo negociação com importadores, parcerias comerciais e cumprimento das normas de comércio internacional.

Fonte: Graziano (2019)

É importante destacar que a escolha dos canais de distribuição depende de diversos fatores, como o tamanho da operação, a localização geográfica, os recursos disponíveis e as preferências dos clientes. Uma estratégia eficaz de distribuição visa garantir que os produtos cheguem aos consumidores de maneira eficiente, preservando a qualidade e atendendo às demandas do mercado (CASAROTTO FILHO; KOPITTKE, 2021).

4. METODOLOGIA

Para analisar a importância de um plano de negócios para gerar a análise de viabilidade econômica de uma empresa, independente do seu nicho de atuação é necessário que sejam seguidos processos qualitativos para o levantamento de dados, que posteriormente passarão por uma análise crítica, evidenciando o custo benefício deste negócio. A abordagem qualitativa se concentra na obtenção de informações não numéricas e na compreensão aprofundada do fenômeno estudado, buscando insights, percepções e entendimento em vez de dados estatísticos. Isto vai ao encontro das ideias Godoy (1995a, p.58) quando afirma que:

[...] a pesquisa qualitativa não procura enumerar e/ou medir os eventos estudados, nem emprega instrumental estatístico na análise dos dados. Parte de questões ou focos de interesses amplos, que vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve.

Flick (2009) defende o uso da pesquisa qualitativa ao passo que as mudanças tecnológicas se tornam cada vez mais velozes diversificando assim contextos e perspectivas sociais. Bogdan e Biklen (1994) elencam algumas características para a pesquisa qualitativa:

- Na investigação qualitativa a fonte direta de dados é o ambiente natural constituindo o investigador o instrumento principal;
- A investigação é descritiva;
- Ocorre um maior interesse no processo do que nos resultados ou produtos;
- A análise dos dados é realizada de forma indutiva a partir da leitura de materiais científicos.

Portanto, a aplicação de uma pesquisa qualitativa foi de encontro ao objetivo de compreender que o fenômeno estudado tem relação direta com avanços tecnológicos e sociais, que no caso, é a compreensão teórica dos conhecimentos gerenciais e contábeis para a elaboração de um plano de negócios que vise garantir uma análise de viabilidade econômica de uma empresa no setor do agronegócio. Vale lembrar que Godoy (1995) alerta que no estudo qualitativo, ao se adotar um enfoque

exploratório e descritivo deve-se estar aberto a novas dimensões ou elementos, vista a complexidade da realidade em questão. Dessa forma o esquema teórico deve estar preparado para essas possíveis mudanças.

Sendo assim, este trabalho é composto por um estudo exploratório-descritivo que, de acordo com Gil (2008, p.61), “*pode ser entendido como um estudo exploratório por ter a finalidade familiarizar o aluno com a área de estudo na qual delimitou sua pesquisa*”. A revisão de literatura narrativa apresentada, é pautada na análise do fenômeno estudado, onde, por meio da interpretação dos materiais selecionadas é dado o parecer do autor frente ao contexto do tema.

Tal qual é dito por Lima e Mioto (2007, p. 2) “*a pesquisa bibliográfica é composta por um conjunto ordenado de procedimentos*”. As autoras destacam a necessidade de organizar e sistematizar os procedimentos de busca para que o estudo não se torne uma construção aleatória.

E, na construção da pesquisa bibliográfica, a fundamentação apresentada foi buscada em livros e artigos científicos os aspectos que norteiam a fundamentação teórica utilizando a metodologia descrita para versar acerca dos conceitos destacados.

4.1 LOCAL DA BUSCA BIBLIOGRÁFICA

O trabalho foi construído a partir de uma pesquisa realizada nas bases de dados científicas Google Acadêmico¹, Periódicos CAPES² e SciELO - *Scientific Electronic Library Online*³, além dos artigos científicos localizados nas bases, também foram utilizados livros e documentos normativos em vigor para fundamentar a revisão bibliográfica proposta.

4.2 PALAVRAS-CHAVES E PERÍODO DA BUSCA BIBLIOGRÁFICA

As buscas foram realizadas no período de abril à maio de 2023, utilizando as seguintes palavras-chaves: Contabilidade Gerencial no Agronegócio; Gestão de um Abatedouro de Frangos; Viabilidade Econômica no Agronegócio.

¹ Google Acadêmico. Disponível em <https://scholar.google.com.br/?hl=pt>

² CAPES. Disponível em <https://www-periodicos-capes-gov-br.ez1.periodicos.capes.gov.br>

³ SciELO - Scientific Electronic Library Online. Disponível em <https://www.scielo.br/>

4.3 CRITÉRIOS PARA INCLUSÃO E EXCLUSÃO DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS

A técnica para coleta de dados ocorreu inicialmente através da busca pelas palavras-chaves. A seleção de materiais realizada nas bases de dados supracitadas com as palavras-chaves Contabilidade Gerencial no Agronegócio, Gestão de um Abatedouro de Frangos e Viabilidade Econômica no Agronegócio. Inicialmente apenas com a busca dessas palavras-chaves foram encontrados 64.638 resultados, conforme indica a Tabela 1:

Tabela 1 – Busca pelas palavras-chaves

Palavras-chaves	Google Acadêmico	Capes	SciELO
Contabilidade Gerencial no Agronegócio	12.700	19	0
Gestão de um Abatedouro de Frangos	9.400	4	0
Viabilidade Econômica no Agronegócio	42.400	111	4

Fonte: Autor (2023)

Sequencialmente os materiais foram triados a partir da aplicação dos seguintes filtros:

- **1º Filtro** - Recorte temporal de 2018 a 2023.
- **2º Filtro** - Idioma português

A partir deste refinamento inicial, os resultados foram enxugados de 64.638 resultados obtidos na busca inicial apenas com os descritores, para 23.724 utilizando as palavras-chaves somadas aos filtros de refinamento supracitados.

Tabela 2 – Aplicação dos filtros

Palavras-chaves	Google Acadêmico	Capes	SciELO
Contabilidade Gerencial no Agronegócio	4.830	4	0
Gestão de um Abatedouro de Frangos	3.350	1	0
Viabilidade Econômica no Agronegócio	15.500	38	1

Fonte: Autor (2023)

Também foi aplicado enquanto filtro a Pesquisa Booleana com o operador inclusivo “*and*” + Abatedouro de Frangos ou “*and*” + Viabilidade Econômica , fazendo com que os descritores abranjam a correlação com o tema do trabalho, ficando, portanto:

- Contabilidade Gerencial no Agronegócio *and* + Abatedouro de Frangos
- Gestão de um Abatedouro de Frangos *and* + Viabilidade Econômica

- Viabilidade Econômica no Agronegócio *and* + Abatedouro de Frangos

Após o acréscimo da pesquisa Booleana em conjunto com os filtros supracitados, os resultados caíram de 23.724 achados para 3.692 resultados conforme evidenciado na Tabela 3 a seguir.

Tabela 3 – Aplicação da pesquisa Booleana

Palavras-chaves	Google Acadêmico	Capes	SciELO
Contabilidade Gerencial no Agronegócio <i>and</i> + Abatedouro de Frangos	282	0	0
Gestão de um Abatedouro de Frangos <i>and</i> + Viabilidade Econômica	2.270	0	0
Viabilidade Econômica no Agronegócio <i>and</i> + Abatedouro de Frangos	1.140	0	0

Fonte: Autor (2023)

Por fim, conforme foi visto nas tabelas supracitadas, após a aplicação dos critérios de refinamento, as bases Periódico CAPES e SciELO tiveram os resultados zerados, portanto, a única base que apresentou resultados após a aplicação de todos os filtros foi a Google Acadêmico, com o intuito de promover mais um refinamento das buscas, atingindo um número menor de artigos a serem utilizados foram aplicados os seguintes refinamentos na base Google Acadêmico:

- Artigos de revisão
- Filtro de palavras⁴ (incluídas) = *Frango*
- Filtro de palavras⁵ (excluídas) = Suíno; Suína; Bovino; Cordeiro; Tilápia; Peixes; Coelho; Pescado

A partir deste último refinamento, busca final resultou em um total de 23 resultados a partir da aplicação dos critérios de refinamento e inclusão.

Tabela 4 – Aplicação dos critérios de refinamento

Palavras-chaves	Google Acadêmico	Capes	SciELO
Contabilidade Gerencial no Agronegócio <i>and</i> + Abatedouro de Frangos	0	0	0
Gestão de um Abatedouro de Frangos <i>and</i> + Viabilidade Econômica	9	0	0
Viabilidade Econômica no Agronegócio <i>and</i> + Abatedouro de Frangos	14	0	0

Fonte: Autor (2023)

⁴ Selecionado em “Pesquisa Avançada”, critério “com **no mínimo uma** das palavras”.

⁵ Selecionado em “Pesquisa Avançada”, critério “**sem** as palavras”.

A partir da leitura dos resumos, foram excluídos os artigos que não tratavam do tema, resultando em 10 materiais detalhados no Quadro 11 a seguir.

Quadro 11 – Síntese dos resultados

Autores	Título	Ano
VIEIRA, Kássia Amanda Rodrigues.	Na cadeia produtiva de frangos de corte.	2019
MACIEL, Rudimar Henrique de Andrade; DUARTE, Eduarda Bertoletti; REZENDE, Luciana Cristina Soto Herek.	Utilização do resíduo do setor de abate para promoção de tecnologias limpas: uma revisão da literatura	2021
DORNELAS, Karoline Carvalho; SCHNEIDER, Roselene Maria; AMARAL, Adriana Garcia do; SILVA, Ana Paula; MASCARENHAS, Nágela Maria Henrique.	A biodigestão como ferramenta para a sustentabilidade avícola – uma revisão	2021
TOLEDO, Taiani dos Santos.	Efeitos dos tratamentos e dos substratos de cama na criação de frangos de corte: revisão sistemática e meta-análise	2020
SOUSA JÚNIOR, José Carlos; ROCHA, Fernando Rodrigues Taveira.; COELHO, Karine Oliveira.	Análise bibliométrica sobre galinha e frango caipira / colonial.	2020
SAMPAIO, Felipe Vidal.	Relatório final do estágio curricular obrigatório do curso de Medicina Veterinária realizado junto a empresa Mantiqueira Brasil (Grupo Mantiqueira) na cidade de Primavera do Leste / MT: Revisão bibliográfica	2022
PEGORARO, Márcia Werner.	Análise de investimento e rentabilidade para a implantação de um aviário de produção de frango de corte Situado na Serra Gaúcha - RS.	2019
FARINA, V. M.	Sistema de evisceração em abatedouros de frango.	2018
ERHART, Jéssica Cristini.	Relatório de estágio curricular obrigatório: Inspeção de produtos de origem animal.	2019
NASCIMENTO, Matheus dos Santos.	Condenação de carcaça de frango em um abatedouro frigorífico de aves no estado da Paraíba	2022

Fonte: Autor (2023)

4.3 PROCEDIMENTOS PARA SELEÇÃO DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS

A realização da coleta de dados para o trabalho, aplicando os critérios de busca supracitados, ocorreu no período de abril à maio de 2023, embora, ao longo da construção do trabalho tenham sido agregadas algumas fontes para corroborar com o refinamento da pesquisa. De acordo com os critérios expostos, os artigos foram escolhidos através da leitura do título, resumo, introdução e resultados. Considerando para a sua seleção os seguintes fatores:

- **Objetividade em relação ao assunto tratado** – para isto foi observada se havia uma definição clara dos objetivos, e um texto tratado sem vieses ou

subjetividade, apresentando uma análise crítica dos dados.

- **Precisão das informações** – foram utilizadas fontes confiáveis, revisadas por pares e disponíveis em bases de dados respeitáveis.
- **Imparcialidade no tratamento do tema** – fontes com diferentes pontos de vistas, tendo em vista que os autores apresentados embora falem sobre o tema em uma esfera macro, apresentam diferentes delimitações do assunto.
- **Clareza e coerência na disposição das ideias** – os dados coletados foram organizados de forma clara e estruturada, com apresentação coerente, e com revisão antes da entrega do material evitando ambiguidade e inconsistências nas ideias.
- **Recorte temporal** - considerando os últimos cinco anos, no período de 2018a 2023 na busca de materiais condizentes com o momento vivido.

Após a busca e leitura prévia para realização da triagem, a partir da verificação do encaixe dos materiais nos objetivos, os autores localizados foram incluídos no projeto.

4.4 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS TRABALHOS CIENTÍFICOS

Após a seleção dos materiais, todos os artigos foram lidos na íntegra. Para a coleta das informações: título, ano de publicação, objetivos, métodos, resultados principais e conclusões. Para o desenvolvimento, utilizou-se o método dedutivo, que depende de lógica, haja vista que este método parte de uma ideia geral para uma específica, e busca relacionar a veracidade da conclusão com a legitimidade das premissas analisadas. Sendo assim, visando garantir a confiabilidade da estratégia, alcançando assim, resultados verídicos.

O método dedutivo é um processo lógico de raciocínio que se inicia com uma ideia geral (uma premissa ou um princípio) e, a partir dela, se chega a uma conclusão específica. É como se partíssemos de uma afirmação ampla e, por meio de inferências lógicas, chegássemos a conclusões mais específicas que derivam dessa ideia inicial. (FLICK 2009).

No contexto do trabalho em questão, o método dedutivo foi utilizado para analisar a relação entre uma ideia geral (a importância do plano de negócios para a viabilidade econômica de uma empresa) e conclusões específicas (resultados

verídicos sobre a estratégia de negócios). Para isso, foram consideradas premissas (afirmações ou informações consideradas verdadeiras) que serviram como base lógica para a construção do raciocínio.

Foram considerados três aspectos fundamentais nesta pesquisa. Primeiramente, utilizou-se a triangulação de dados, onde a coleta ocorreu de maneira distinta e por meio de pesquisa documental. Essa abordagem permitiu obter informações de várias fontes diferentes, enriquecendo a análise e proporcionando uma visão mais abrangente do tema estudado.

Em seguida, buscou-se fontes diversas para confrontar os dados obtidos de fontes distintas. Essa abordagem foi adotada com o objetivo de encontrar similaridades entre as informações, o que contribuiu para a validação dos achados. Acredita-se que a diversidade de fontes evita a dependência excessiva de um único tipo de informação, o que poderia levar a conclusões distorcidas ou pouco confiáveis devido à saturação natural.

Por fim, implementou-se a validação cruzada como medida para garantir a confiabilidade da estratégia de pesquisa e a obtenção de resultados verídicos. Essa técnica consiste em verificar a consistência dos resultados por meio da análise de diferentes aspectos do problema, proporcionando maior robustez e reforçando a credibilidade dos resultados alcançados.

Ao considerar esses três aspectos - triangulação de dados, busca de fontes diversas e validação cruzada - na condução da pesquisa, buscou-se assegurar a qualidade e a solidez dos resultados, tornando-os mais confiáveis e relevantes para o estudo em questão.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Erhart (2019) explica que a avicultura enfrenta um mercado específico conhecido como "mercado de aves" ou "mercado avícola". Esse mercado está relacionado à produção e comercialização de aves, especialmente aves de corte (frangos) e aves de postura (galinhas poedeiras). Corroborando com Toledo (2020) que evidencia a existência de diferentes segmentos dentro do mercado avícola, cada um com suas particularidades já que a avicultura engloba diversos mercados importantes: carne de frango, ovos, aves vivas e insumos/equipamentos. É uma indústria globalizada com comércio internacional significativo para atender à crescente demanda global por proteína animal.

Os abatedouros de frango têm grande importância mercadológica por serem responsáveis por fornecer carne de frango para o mercado consumidor (TOLEDO, 2020). A carne de frango é a mais consumida em todo o mundo devido ao seu baixo custo e alto valor nutricional, o que torna o setor avícola uma importante atividade econômica em diversos países (ERHART, 2019)

Além disso, Erhart (2019), ainda destaca que o setor de abate de frangos é importante também pelo seu impacto na economia local, gerando empregos diretos e indiretos, e contribuindo para a arrecadação de impostos. Outro ponto relevante é a exportação de carne de frango, que pode gerar divisas para o país.

Toledo (2020) cita que o setor de abate de frangos é altamente competitivo, e as empresas buscam constantemente melhorias em seus processos produtivos, bem como a adoção de tecnologias para garantir a qualidade do produto final. A busca por certificações de qualidade também é um fator importante para se destacar no mercado e garantir a fidelidade dos clientes.

Portanto, Barbon (2018, p. 13), esclarece que:

A constituição de um plano de negócios para o ramo da avicultura, ajuda o empreendedor a visualizar de uma forma clara os passos iniciais para a estruturação da sua empresa. No Brasil, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística aponta que metade das microempresas fecham cerca de quatro anos após a sua abertura, como resultado de uma má estruturação e uma gestão inadequada do negócio.

O plano de negócios é uma ferramenta valiosa para dimensionar a viabilidade de um empreendimento de forma abrangente e estruturada. Ele permite aos empreendedores, gestores e investidores analisar de maneira detalhada todos os

aspectos envolvidos no negócio, facilitando a tomada de decisões fundamentadas (TOLEDO, 2020).

Barros (2020) apresenta que uma das etapas essenciais do plano de negócios é a análise de mercado, que inclui uma pesquisa detalhada sobre o mercado em que a empresa pretende atuar. Nessa análise, são identificados o público-alvo, as tendências do mercado, a concorrência existente, as oportunidades e as ameaças. Essa avaliação possibilita entender a demanda pelo produto ou serviço oferecido e determinar se há espaço para crescimento no setor. Com base nessas informações, é possível identificar possíveis nichos de mercado ou ajustar a estratégia para se destacar em meio à concorrência.

Outro aspecto crucial é o estudo financeiro, que abrange projeções de receitas, despesas e fluxo de caixa ao longo de um período específico. Essas projeções permitem estimar o ponto de equilíbrio financeiro, ou seja, o momento em que as receitas igualam as despesas, e também calcula o período de retorno do investimento. Dessa forma, é possível avaliar se o empreendimento é capaz de gerar lucro de maneira sustentável e em qual prazo (BARROS, 2020).

O plano de negócios também engloba uma análise dos recursos necessários para a implementação do projeto. Isso inclui a avaliação dos recursos financeiros, humanos e materiais necessários para operar o negócio com eficiência. Ao determinar os investimentos necessários, é possível entender melhor a viabilidade financeira do empreendimento e garantir que os recursos sejam alocados de forma adequada. Outro fator importante é a análise estratégica, que envolve a definição de metas e objetivos claros, bem como as estratégias a serem adotadas para alcançá-los. Essa análise permite verificar se o negócio possui um planejamento sólido e coeso, o que é fundamental para garantir o crescimento e a sustentabilidade da empresa no longo prazo (BARROS, 2020, p. 23).

Por fim, o plano de negócios também inclui uma avaliação dos riscos envolvidos no empreendimento. Identificar e entender os riscos potenciais é essencial para mitigá-los ou elaborar planos de contingência, caso eles se concretizem. Essa análise permite que os empreendedores estejam preparados para enfrentar possíveis desafios e incertezas (MARTINS, 2019).

Em resumo, o plano de negócios é uma ferramenta abrangente que possibilita avaliar a viabilidade do empreendimento em diferentes aspectos. Ele fornece uma visão completa do negócio, auxiliando os interessados a tomar decisões informadas e estratégicas, além de proporcionar um maior grau de confiança na implementação do projeto. Com todas essas informações, o plano de negócios torna-se essencial para garantir o sucesso e a sustentabilidade de uma empresa no mercado competitivo

(MARTINS, 2019).

Neste sentido, Martins (2019), reflete que a execução de um plano de negócios é de fundamental importância para que o empreendedor aprenda a evitar as principais armadilhas de um novo negócio, desenvolvendo um modelo de gestão e controle de processos desde a abertura da empresa.

Em especial, nos aspectos contábeis e burocráticos, que tendem a despertar os maiores conflitos para os pequenos empreendedores que trabalham com uma equipe reduzida e nem sempre contam com uma elevada expertise nestes assuntos. Ademais, as exigências normativas para cada negócio e a carga tributária brasileira, acabam desestabilizando os microempreendedores que começam um negócio acreditando que a prosperidade comercial é um resultado direto apenas do seu trabalho, e se deparam com os desafios do planejamento e do gerenciamento empresarial (MARTINS, 2019).

O dimensionamento adequado da viabilidade econômica é fundamental para garantir a sustentabilidade de um abatedouro de frango (SOUZA FILHO; ROCHA; COELHO, 2020). Um plano de negócios bem estruturado oferece uma visão clara dos investimentos iniciais, estratégias de marketing, precificação e projeção de ganhos, além de incluir uma análise criteriosa da concorrência. Isso evita problemas na estrutura administrativa e contábil, bem como desequilíbrios financeiros, permitindo que o empreendedor tome decisões informadas e assegure o crescimento sustentável da empresa ao longo do tempo (FARINA, 2018).

Segundo Nascimento (2022), o desenvolvimento de um plano de negócios é crucial para traçar os rumos do empreendimento e garantir a viabilidade econômica do abatedouro de frangos. Através do planejamento adequado, o empreendedor pode analisar minuciosamente os recursos necessários, estimar as receitas esperadas e identificar possíveis riscos e oportunidades no mercado. Dessa forma, o plano de negócios torna-se uma ferramenta indispensável para fundamentar as decisões estratégicas e operacionais, possibilitando a prosperidade do negócio a longo prazo.

De acordo com Maciel, Duarte e Rezende (2021) uma das principais questões abordadas é a importância de investir em tecnologia e automação no abatedouro. Isso pode reduzir os custos de produção e aumentar a eficiência operacional, permitindo uma maior produção em menos tempo. Além disso, a implementação de boas práticas de manejo é essencial para garantir a qualidade do produto final e evitar perdas desnecessárias.

Coldebella *et. al.* (2018), reforça que a obtenção de certificações de qualidade e sustentabilidade também é destacada como uma estratégia importante. Essas certificações podem ser um diferencial competitivo, permitindo a conquista de novos clientes, a fidelização dos antigos e a abertura de portas para novos mercados e oportunidades de negócio. Sendo importante priorizar a atenção quanto a monitorização constante dos indicadores de desempenho, como produtividade, volume de produção e qualidade do produto final, também é ressaltada como uma prática fundamental. Isso permite identificar problemas e oportunidades de melhoria.

Além disso, Nascimento (2022), aborda a importância sobre ter total clareza quanto aos passos iniciais que começam com a identificação do negócio, a definição dos produtos oferecidos pelo abatedouro, a estruturação da equipe, as motivações e oportunidades no setor, a importância da tecnologia e dos processos, bem como os benefícios e vantagens competitivas da avicultura.

Essas ideias podem servir como base para uma discussão sobre os desafios e oportunidades de se estabelecer um abatedouro de frangos, a importância do planejamento estratégico, a gestão eficiente dos recursos, a busca por diferenciação no mercado e a adoção de práticas sustentáveis. Além dos benefícios e vantagens mencionados anteriormente, Maciel, Duarte e Rezende (2021), reforçam que existem outros aspectos que podem ampliar a competitividade de um abatedouro de frangos no mercado conforme os itens destacados a seguir.

- **Qualidade do produto:** Investir em boas práticas de manejo, cuidados sanitários e controle de qualidade é fundamental para garantir a excelência do produto final. A qualidade dos frangos abatidos, incluindo o sabor, a textura e a segurança alimentar, é um fator essencial para conquistar a confiança dos consumidores e diferenciar-se dos concorrentes.
- **Sustentabilidade ambiental:** O aumento da conscientização ambiental tem levado os consumidores a valorizarem empresas que adotam práticas sustentáveis. Um abatedouro de frangos que utiliza tecnologias e processos sustentáveis, como o tratamento adequado dos resíduos, a economia de água e energia e o uso responsável dos recursos naturais, pode atrair consumidores preocupados com a preservação do meio ambiente.
- **Certificações e selos de qualidade:** A obtenção de certificações e selos de qualidade reconhecidos no mercado pode ser um diferencial importante. Essas

certificações, como as relacionadas à segurança alimentar, bem-estar animal, rastreabilidade e sustentabilidade, demonstram o compromisso do abatedouro com padrões elevados e podem atrair clientes exigentes e parceiros comerciais.

- **Inovação e diferenciação de produtos:** A busca por produtos inovadores e diferenciados é uma tendência no setor de alimentos. Um abatedouro que investe em pesquisa e desenvolvimento para criar novos cortes de frango, produtos processados com sabores exclusivos ou opções de frango orgânico, por exemplo, pode conquistar novos nichos de mercado e se destacar da concorrência.
- **Relacionamento com os clientes:** Estabelecer um bom relacionamento com os clientes é essencial para fidelizá-los e atrair novos consumidores. Oferecer um atendimento personalizado, ouvir as necessidades dos clientes e buscar constantemente a satisfação deles pode gerar uma reputação positiva e fortalecer a imagem da empresa no mercado.
- **Logística eficiente:** Um abatedouro de frangos que possui uma logística eficiente, garantindo a entrega dos produtos no prazo e em condições adequadas, tem uma vantagem competitiva. A agilidade na distribuição, o controle de estoque e a capacidade de atender às demandas dos clientes de forma rápida e confiável podem fazer a diferença no mercado.

Para tornar um abatedouro de frangos mais competitivo, é essencial concentrar esforços em diversas áreas-chave. Farias (2019) enfatiza que a qualidade do produto deve ser priorizada, juntamente com a adoção de práticas sustentáveis. Além disso, a obtenção de certificações de qualidade, a inovação nos produtos oferecidos e o estabelecimento de um bom relacionamento com os clientes desempenham papéis cruciais.

Um fator igualmente importante é garantir uma logística eficiente, assegurando que os processos de transporte, armazenamento e distribuição sejam bem planejados e executados de forma otimizada. Ao combinar esses elementos, como sugerem Maciel, Duarte e Rezende (2021), o abatedouro de frangos pode destacar-se em um mercado cada vez mais exigente e concorrido, aumentando suas chances de sucesso no setor.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em conclusão, a indústria de abatedouros de frangos enfrenta desafios e oportunidades no mercado atual. A demanda global por carne de frango está em crescimento constante, beneficiada por sua acessibilidade, versatilidade e custo relativamente baixo em comparação com outras carnes. E, o plano de negócios é uma ferramenta fundamental para analisar a viabilidade econômica de um empreendimento.

Assim, o plano de negócios é crucial para gerar uma análise detalhada da viabilidade econômica dos abatedouros de frangos. Ao adotar uma abordagem integrada, enfocando a qualidade, sustentabilidade, inovação e satisfação do cliente, esses empreendimentos estarão mais bem preparados para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades em um mercado em constante evolução. Com uma comunicação digital eficiente, transparência e adaptação às tendências do mercado, os abatedouros de frangos podem se destacar e expandir seus negócios, conquistando a confiança dos consumidores e prosperando em um ambiente competitivo.

Tendo em vista que os consumidores estão se tornando mais exigentes em relação à qualidade, segurança alimentar, sustentabilidade e rastreabilidade dos produtos avícolas. Esses aspectos são essenciais para que os abatedouros se mantenham competitivos e atendam às expectativas do mercado. Portanto, a busca pela excelência nessas áreas é fundamental para o sucesso e a diferenciação no setor de abate de frangos.

Para se destacar e expandir seus negócios, os abatedouros de frangos devem adotar uma abordagem abrangente que englobe aspectos como aprimoramento genético, boas práticas de criação, nutrição adequada das aves, bem-estar animal, métodos de abate humanos, controle de qualidade rigoroso, certificações reconhecidas e conformidade com regulamentações ambientais.

Além disso, é importante investir em tecnologia e automação para otimizar processos, reduzir custos, aumentar a eficiência e melhorar a rastreabilidade dos produtos. A inovação também desempenha um papel crucial, seja na criação de novos produtos, embalagens mais sustentáveis ou na adoção de soluções digitais para melhorar a comunicação com os clientes e o gerenciamento da cadeia de

suprimentos.

Portanto, fica evidente que a implantação bem-sucedida de um abatedouro de frangos requer um equilíbrio entre a produção em grande escala e a personalização para atender às demandas específicas dos consumidores. Bem como, o desenvolvimento de parcerias estratégicas ao longo da cadeia de valor, desde os produtores de ração até os distribuidores, também pode contribuir para a ampliação dos negócios.

Em linhas gerais, os abatedouros de frangos que buscam ampliar sua presença e prosperar no mercado atual devem adotar uma abordagem integrada, focada na qualidade, sustentabilidade, inovação e satisfação do cliente. Ao priorizar esses aspectos, as empresas estarão mais bem posicionadas para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgem nesse setor em constante evolução.

É importante ressaltar que a expansão dos abatedouros de frangos também está diretamente ligada à evolução dos padrões e preferências dos consumidores. Nos últimos anos tem havido um aumento significativo na demanda por produtos de origem animal que sejam produzidos de maneira ética, sustentável e com menor impacto ambiental.

Nesse sentido, os abatedouros de frangos têm a oportunidade de se adaptar a essas mudanças de mercado, investindo em práticas de produção mais sustentáveis, como a redução do consumo de água, energia e emissões de gases de efeito estufa.

Além disso, a implementação de sistemas de criação ao ar livre ou orgânicos, que oferecem aos animais melhores condições de bem-estar, também pode atrair um segmento de consumidores cada vez mais preocupado com a origem dos alimentos que consome.

Um aspecto de grande relevância no mundo digital contemporâneo é a transparência e a comunicação efetiva com os consumidores que também desempenham um papel crucial na ampliação dos abatedouros de frangos. Os consumidores estão mais interessados em saber de onde vêm seus alimentos, como são produzidos e se atendem a certos critérios de qualidade.

Portanto, investir em estratégias de *marketing* e comunicação principalmente nas redes sociais que demonstrem os padrões de qualidade, segurança alimentar e sustentabilidade adotados pela empresa pode aumentar a confiança do consumidor e impulsionar as vendas.

A comunicação digital desempenha um papel fundamental nos abatedouros de frangos, independentemente do porte do cliente. É essencial estabelecer uma relação direta e transparente com os consumidores, pois isso fortalece a marca e constrói confiança. Através da comunicação digital, por meio de canais como site, redes sociais, e-mails e aplicativos, os abatedouros têm acesso direto aos consumidores. Isso significa que podem compartilhar informações relevantes sobre os produtos, processos de produção, origem dos ingredientes, práticas de bem-estar animal e sustentabilidade. Ao fornecer essas informações de forma clara e acessível, os abatedouros educam os consumidores e criam um vínculo de confiança.

Além disso, a comunicação digital oferece uma oportunidade única de interação e engajamento com os consumidores. Os abatedouros podem responder a perguntas, fornecer suporte técnico, receber *feedback* e ouvir as necessidades e preferências dos clientes. Essa interação cria um senso de proximidade e pertencimento, permitindo que os abatedouros compreendam melhor as demandas do mercado e adaptem suas estratégias de acordo.

Outro benefício da comunicação digital é o fortalecimento da imagem de marca. Os abatedouros podem compartilhar sua história, missão, valores e compromissos com o público por meio de conteúdo relevante e autêntico. Isso permite posicionar a marca como referência em qualidade, segurança alimentar, bem-estar animal e sustentabilidade. Essa comunicação consistente e positiva contribui para fortalecer a imagem da empresa e diferenciá-la da concorrência.

A segmentação e personalização também são vantagens da comunicação digital. É possível segmentar os clientes com base em suas preferências e comportamentos de consumo, permitindo que os abatedouros entreguem conteúdo personalizado para cada segmento de público. Ao entender as necessidades individuais dos consumidores, os abatedouros podem oferecer ofertas, promoções e informações relevantes, aumentando a eficácia de suas estratégias de *marketing*.

Em suma, a comunicação digital oferece a oportunidade de alcançar um público amplo e diversificado, independentemente do porte do cliente. Os abatedouros podem atingir consumidores locais, nacionais e até mesmo internacionais, ampliando seu alcance geográfico e explorando novos mercados. Além disso, a comunicação digital é uma forma eficiente e econômica de alcançar diferentes faixas etárias, grupos demográficos e interesses específicos.

Em conclusão, investir em uma comunicação digital eficiente é essencial para

os abatedouros de frangos se aproximarem dos clientes, independentemente do porte dos mesmos. Essa abordagem permite o acesso direto aos consumidores, a construção de relacionamentos sólidos, o fortalecimento da imagem de marca, a segmentação e personalização da comunicação, além de abrir oportunidades para alcançar diferentes públicos. Ao utilizar as ferramentas da comunicação digital de forma estratégica, os abatedouros podem se destacar no mercado, conquistar a confiança dos consumidores e impulsionar seus negócios.

Além disso, é importante mencionar o potencial de expansão por meio da exportação. O mercado global para produtos avícolas continua a crescer, especialmente em regiões como Ásia, Oriente Médio e América Latina. Abatedouros de frangos que atendem aos padrões internacionais de qualidade e possuem certificações reconhecidas internacionalmente podem aproveitar essas oportunidades de exportação para ampliar seu alcance e aumentar sua participação no mercado global.

Em suma, para expandir seus negócios, os abatedouros de frangos devem considerar não apenas as demandas do mercado atual, mas também as tendências futuras. A adoção de práticas de produção sustentáveis, a transparência na comunicação com os consumidores e a exploração do mercado global são aspectos-chave a serem considerados. Ao fazer isso, os abatedouros de frangos estarão melhor posicionados para atender às expectativas dos consumidores e aproveitar as oportunidades de crescimento em um setor em constante evolução.

7. REFÊRENCIAS

ANTUNES, Rodrigo Lopes; CAMERA, Marcia Regina Gabardo; NASCIMENTO, Sidnei Pereira do; SEREIA, Vanderlei José; ANHESIN, João Amilcar Rodrigues. Programa nacional de crédito da agricultura familiar e impactos nas economias locais no estado do Paraná. **REV Economia & Região. v.1, n.1, 2022.** ISSN: 2317- 627X. Disponível em: <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/ecoreg/article/view/14395/12363>>. Acesso Em 17 maio 2023

BARBON, E. **Principais motivos de condenas e perdas na industria avicola.** Porto Alegre: Encontro de Qualidade Industrial Asgav/sipargs, 2018. 58 slides, color

BARROS, Alexandre Rands. **Avicultura: relatório setorial integrante do projeto "Economia de Pernambuco: uma contribuição para o futuro".** Recife: Secretaria de Planejamento, 2020

BOGDAN, R. C. & BIKLEN, S. K. **Investigação qualitativa em educação.** Porto: Porto Ed., 1994. 335 p

CAMLOFFSKI, Rodrigo. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas.** São Paulo: Atlas, 2020.

CARBONE, Gleriani Torres; SATO, Geni Satiko; MOORI, Roberto Giro. Cadeia Produtiva de Frango Caipira no Interior do Estado de São Paulo: uma alternativa de microempresa de agronegócio. Brasília: **Revista Sebrae**, no 3. abr de 2019.

CASAROTTO FILHO, Nelson; KOPITTKKE, Bruno H. **Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial.** 11. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

COLDEBELLA, A.; CARON, L.; ALBUQUERQUE, E. R.; VIANA, A. L. (2018). **Abate e condenação de aves da espécie Gallus gallus registrados no Brasil pelo Sistema de Inspeção Federal de 2012 a 2015.** Concórdia: Embrapa suínos e aves. Santa Catarina. Ministério da Agricultura Pecuária Abastecimento. Brasília.

DORNELAS, Karoline Carvalho; SCHNEIDER, Roselene Maria; AMARAL, Adriana Garcia do; SILVA, Ana Paula; MASCARENHAS, Nágela Maria Henrique. A biodigestão como ferramenta para a sustentabilidade avícola – uma revisão. **Research, Society and Development**, v. 10,n.12, e38101220042, 2021. Disponível em <http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v10i12.20042> Acesso em 19 jul. 2023

ERHART, Jéssica Cristini. **Relatório de estágio curricular obrigatório: Inspeção de produtos de origem animal.** 2019. Disponível em

<https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/5332/TCC%20J%C3%A9ssica%20Cristini%20Erhart.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em 15 maio 2023

FARIAS, Ana Paula. **Mapeamento dos hematomas e fraturas de asa e coxa em frangos de corte.** .2019. Disponível

em

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/222402/TCC%20Ana%20Paula%20Farias%20%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em 27 maio 2023

FARINA, V. M. **Sistema de evisceração em abatedouros de frango**. 2018. 18 f. Monografia (Especialização) - Curso de Medicina Veterinária, Faculdade de Veterinária, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

FILHO, Nelson C. **Projeto de Negócio: estratégias e estudo de viabilidade**. São Paulo: Atlas, 2022.

FLICK, U. **Qualidade na pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY, A. S. **Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, mai/jun, 1995.

GRAZIANO, José da Silva. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: Unicamp-Instituto de Economia, 2019. 217p.

LIMA, Telma Cristiane Sasso de; MIOTO, Regina Célia Tamasso. Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica. **Revista Katálysis [online]**. 2007, v. 10, n. spe [Acessado 20 Junho 2022] , pp. 37-45. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S1414-49802007000300004>>. Acesso em 04 maio 2023

MACIEL, Rudimar Henrique de Andrade; DUARTE, Eduarda Bertoletti; REZENDE, Luciana Cristina Soto Herek. **Utilização do resíduo do setor de abate para promoção de tecnologias limpas: uma revisão da literatura**. 2021. Disponível em http://periodicos.unincor.br/index.php/revistaunincor/article/view/6404/pdf_1066 Acesso em 19 jul. 2023

MARTINS, Petrônio Garcia; ALT, Paulo Renato Campos. **Administração de materiais e recursos patrimoniais**. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

NASCIMENTO, Matheus dos Santos. **Condenação de carcaça de frango em um abatedouro frigorífico de aves no estado da Paraíba**. 2022. Disponível em <https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/25586/1/MSN21122022-MV381.pdf> Acesso em 27 maio 2023

PEGORARO, Márcia Werner. **Análise de investimento e rentabilidade para a implantação de um aviário de produção de frango de corte Situado na Serra Gaúcha - RS**. 2019. Disponível em <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/5115/TCC%20M%C3%A1rcia%20Werner%20Pegoraro.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em 17 maio 2023

SAMPAIO, Felipe Vidal. **Relatório final do estágio curricular obrigatório do curso de Medicina Veterinária realizado junto a empresa Mantiqueira Brasil**

(Grupo Mantiqueira) na cidade de Primavera do Leste / MT: Revisão bibliográfica - Doença Infecciosa da Bursa (Doença de Gumboro). Universidade Estadual Paulista (Unesp), 2022. Disponível em: <http://hdl.handle.net/11449/238616> Acesso em: 19 jul. 2023.

SOUSA JÚNIOR, José Carlos; ROCHA, Fernando Rodrigues Taveira.; COELHO, Karine Oliveira. Análise bibliométrica sobre galinha e frango caipira / colonial. **Research, Society and Development**, [S. l.], v. 9, n. 8, p. e773986354, 2020. DOI: 10.33448/rsd-v9i8.6354. Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/6354>. Acesso em: 19 jul. 2023.

TEIXEIRA, G. M. *et al.* **Gestão estratégica de pessoas**. Rio de Janeiro: Editora FGV,. ULRICH, D. Recursos humanos estratégicos: novas perspectivas para os profissionais de RH. São Paulo: Futura, 2020.

TOLEDO, Taiani dos Santos. **Efeitos dos tratamentos e dos substratos de cama na criação de frangos de corte: revisão sistemática e metanálise** .2020. Disponível em <https://wp.ufpel.edu.br/ppgz/files/2021/02/Efeitos-dos-tratamentos-e-dos-substratos-de-cama-na-criacao-de-frangos-corte-revisao-sistematica-e-meta-analise.pdf> Acesso em 19 jul. 2023

VIEIRA, Kássia Amanda Rodrigues. **Na cadeia produtiva de frangos de corte**. 2019 Disponível em <https://repositorio.ifgoiano.edu.br/handle/prefix/483> Acesso em 19 jul. 2023