

## Palavra do Presidente

Prezados Senhores (as) Empresários (as), O Boletim do CRMV-MG, destinado às pessoas jurídicas, tem como objetivo estreitar as relações entre esta entidade de classe e as empresas que, por determinação legal, têm seus registros neste Conselho.

Ao editar o boletim informativo, o Conselho coloca-se ao lado dos empresários que atuam em ramos de atividades peculiares à Medicina Veterinária e Zootecnia - registrados no CRMV-MG, em cumprimento aos dispositivos legais estabelecidos pela legislação vigente.

Algumas matérias abordadas neste número estão destinadas aos novos empreendedores, falando sobre o empreendedorismo: seus desafios e tendências. Muitos acreditam que basta uma boa ideia para abrir um negócio. Aos novos empreendedores se faz necessária uma boa reflexão antes de decidir o que será feito em sua pequena empresa. Como se diz, “todo cuidado é pouco” e muitos

empreendimentos fecham suas portas antes de completar o primeiro ano de vida, pela não observância dos princípios básicos de planejamento e gestão.

Responsabilidade Técnica nos estabelecimentos fiscalizados será sempre uma de nossas preocupações. Esperando que ao RT sejam dadas condições de exercer suas atividades e, assim, poder contribuir com um serviço de qualidade para as empresas. Estamos sempre dizendo que ao contratar um Responsável Técnico o empresário deve exigir do profissional a qualificação na área onde irá exercer suas ações de responsabilidade técnica. O RT agrega valores às empresas e não está lá apenas para cumprir os dispositivos legais. O CRMV-MG está atento às ações dos RTs e sobre as irregularidades nos Livros de Anotações de RT, ferramenta importante para se avaliar se a Responsabilidade Técnica está ou não sendo exercida pelos profissionais.

O CRMV-MG coloca-se como parceiro das empresas para esclarecimentos e orientações. Visitem nosso portal [www.crmvmg.org.br](http://www.crmvmg.org.br), onde disponibilizamos semanalmente informações de interesse de todos os segmentos ligados à Medicina Veterinária e à Zootecnia.

Atenciosamente,

Prof. Nivaldo da Silva

CRMV-MG nº 0747 • Presidente



## Fique por dentro

### O que são as startups?

O termo ‘startup’ tem várias interpretações acerca da área empresarial. Alguns conceitos esclarecem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Uma companhia startup também pode ser considerada uma empresa com um histórico operacional limitado. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em fase de desenvolvimento e pesquisa de mercados. O termo se tornou popular internacionalmente durante a

bolha da internet, quando um grande número de empresas “ponto com” foram fundadas.

Uma startup, geralmente, conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Outra característica das startups é possuir risco envolvido no negócio - por ser jovem e estar implantando uma ideia no mercado. Mas, apesar disso, são empreendimentos com baixos custos iniciais e são altamente escaláveis, ou seja, possuem uma expectativa de crescimento muito grande quando dão certo. Algumas empresas já solidificadas no mercado e líderes em seus segmentos,

como o Google, a Yahoo e o Ebay, também são consideradas startups.

Startups não são somente empresas de internet. Elas só são mais frequentes na internet porque é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma indústria. As startups diferem-se das demais empresas por estarem relacionadas a pequenos projetos empresariais, geralmente ligados à investigação e desenvolvimento de ideias novas, e ainda, basicamente tecnológicas. No geral, as startups são compradas por grandes empresas, que se beneficiam das inovações dessas empresas.

Fontes: Wikipédia, Oficina da Net e Portal Exame.

# Empreendedorismo: primeiros passos, desafios e tendências

Planejamento: este parece ser o ponto essencial para o sucesso de qualquer empreendimento. Com o sonho de se tornar o próprio patrão vem as responsabilidades de chefiar um negócio e elas vão muito além de ter um perfil empreendedor ou até mesmo talento.

De acordo com o SEBRAE o profissional que deseja abrir e gerir uma empresa precisa ter um conjunto de habilidades e conhecimentos. É necessário entender o mercado, o público que se deseja atingir e planejar bem o negócio.

Ainda de acordo com o SEBRAE: “Uma boa gestão considera estratégias de marketing, um fluxo de caixa controlado e passa também por muita criatividade e inovação”.

A médica veterinária, Raquel Meira seguiu a risca as dicas do SEBRAE. Há três anos ela é proprietária de um Pet Shop no bairro Buritis. Fez Plano de Negócios, pesquisou linhas de crédito, pesou prós e contras. E não parou por aí: ano passado voltou ao SEBRAE para tirar dúvidas e fazer um novo diagnóstico de seu empreendimento. Claro, dificuldades existem, mas o planejamento evitou muitas delas. “É complicado lidar com a burocracia e encontrar funcionários capacitados, mas agora acertei na escolha da minha equipe e está tudo funcionando da melhor maneira possível”, disse.

**ERROS DE PLANEJAMENTO PODEM COLOCAR TUDO A PERDER**

O médico veterinário e consultor empresarial, Marcus Túlio de Oliveira é categórico na elucidação dos erros cometidos por futuros empreendedores. Ele afirma que, basicamente, existem uma gama de equívocos que acompanham qualquer empresa e eles são os mesmos em todo tipo de negócio. “São erros de detalhamento de escopo – o que realmente é e o que deve ser feito em um projeto, de forma objetiva. Além disso, há os enganos de análise de viabilidade econômica, de planejamento de custos e, finalmente, estruturação de equipe correta para implementar o negócio”, afirma.

**TENDÊNCIAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS**

Todos os setores estão mudando a passos largos. Jovens profissionais ocupam cargos diversos e, com eles, novas características e disponibilidades. As inovações tecnológicas tem um papel fundamental no gerenciamento diário, no marketing e no relacionamento com os clientes. Além disso, conceitos como sustentabilidade e a descoberta de novos nichos de mercado ligados a um novo jeito de cuidar do planeta parecem ser tendência para os próximos anos. Com as novidades também surgem os desafios. Marcus Túlio de Oliveira vê ambos os lados dessa moeda do empreendedorismo no cenário mundial. “Hoje, temos o desafio de sermos sustentáveis e eficientes. Diante disso, temos ao alcance dos profis-

sionais alternativas viáveis de sustentabilidade com a finalidade de co-geração de energia, redução de custos, agregação de valor ao produto final – por meio de selos e certificados – e o aumento da eficiência produtiva”, comenta.



Raquel Meira realizou o seu projeto de ter o próprio negócio



O médico veterinário e consultor empresarial, Marcus Túlio de Oliveira

O CRMV-MG agradece aos entrevistados. Contatos:

Marcus Túlio (consultoriamto@gmail.com) e Raquel Meira (plutpetzoo@gmail.com).

## Regras sobre estágios

### Conheça regras na contratação de estagiários

A lei que regulamenta a contratação de estagiários foi alterada em setembro de 2008 com o objetivo de melhorar as condições de trabalho dos estudantes. Confira as regras para contratar estagiários:

- Carga horária limitada a seis horas diárias no caso de estudantes universitários, de cursos profissionalizantes e de ensino médio. Já para os do nível fundamental, a jornada máxima é de quatro horas/dia;
- O estudante pode trabalhar menos ho-

ras nos períodos de prova;

- Os estágios que não são obrigatórios devem ser remunerados;
- É obrigatório oferecer seguro contra acidentes de trabalho e também auxílio-transporte;
- Após 12 meses na empresa, os estagiários têm direito a férias remuneradas de 30 dias;
- O estágio em uma mesma companhia não pode superar dois anos;
- Empresas que possuem até cinco fun-

cionários podem ter um estagiário; entre seis e dez colaboradores podem ter dois; entre 11 e 25 podem ter cinco; e com mais de 25 podem ter até 20% da equipe;

- A empresa que não cumprir as regras da nova lei e for reincidente será impedida de contratar estagiários pelo período de dois anos.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

# Sete pensamentos que podem destruir seu negócio

É preciso tomar muito cuidado antes de decidir o que será feito em sua pequena empresa. “Muitas vezes o empreendedor se depara com ideias pré-concebidas e tem dificuldade de perceber que aquilo é uma grande bobagem. Isso porque elas acabam se tornando uma verdade absoluta”, explica Marcos Hashimoto, professor de empreendedorismo no curso de Administração da ESPM.

Esses pensamentos podem ser divididos em modelos mentais enraizados e em desconhecimento dos empresários. “O primeiro faz parte dessa verdade absoluta que não tem fundamento, mas que é difundida há tempos. Já o segundo vem da falta de preparo do empreendedor ao abrir seu negócio”, avalia Edison Kalaf, professor da Business School São Paulo. É necessário perceber quando esses pensamentos pairam sobre sua empresa para não cair em nenhuma armadilha que pode matar seu negócio.

### 1. Plano de negócio não faz diferença

O uso ou não de um plano de negócios costuma causar polêmica. A maioria dos especialistas concorda que este documento ainda é bastante importante para empresas de setores tradicionais, mas pode atrasar o desenvolvimento de startups de tecnologia, por exemplo.

O plano de negócio, no entanto, não deixa de ser um guia importante para empreendedores. “O plano serve não apenas para nortear seu caminho, mas também para que você tenha uma visão crítica sobre a empresa, mesmo que você

não siga passo a passo o que está escrito ali”, diz Aloísio Buoro, professor de gestão estratégica do Insper.

### 2. Vale gastar o que for pela empresa

É claro que quando você vai abrir um negócio busca tudo o que é considerado top de linha para a empresa. Mas de fato isso é necessário? “Não é nada bom criar uma estrutura com o custo fixo muito alto quando não há necessidade para isso”, recomenda Kalaf.

Para fazer uma boa gestão, aliás, preste atenção em regras simples, mas que muitas vezes são esquecidas e fazem com que a empresa entre em um buraco. “Não misture as contas do seu negócio com as suas contas pessoais. A empresa pode até estar dando lucro, mas com essa atitude você pode acabar fazendo com que as despesas sejam incalculáveis”, recomenda Kalaf.

### 3. Bons profissionais só querem grandes empresas

Por mais que a sua empresa seja pequena, pode haver pessoas bastante capacitadas que queiram fazer parte da sua equipe. Por isso, não se contente em fazer contratações medíocres, pois isso pode gerar um revezamento grande de funcionários, o que também não é saudável para a empresa.

### 4. Experiência no setor não faz falta

Não pense que só porque você teve uma ótima ideia a sua empresa vai ser um sucesso. É preciso que você saiba a fundo sobre o assunto com o qual vai trabalhar.

### 5. O negócio vai faturar mais no próximo

### 6. O dono deve controlar tudo

Há uma regra básica na hora de abrir uma empresa: além do dinheiro que você dispõe para a abertura do negócio, é preciso também que você tenha renda suficiente para investir e manter a marca, além de saber exatamente até quanto você pode perder.

### 6. O dono deve controlar tudo

Concentrar muitas tarefas faz sua empresa perder em inovação e agilidade. Para crescer, o empresário precisa aprender a delegar tarefas e distribuir responsabilidades. “Não adianta pensar que você pode resolver tudo e que o que você sabe é suficiente para a empresa crescer. Apesar de a experiência ser um excelente indicador, é sempre bom ter outras pessoas para ajudar no desenvolvimento do seu negócio. É preciso ter opiniões diferentes para que a empresa possa evoluir”, aponta Buoro.

### 7. Sei o que o cliente quer

Se não bastasse querer controlar tudo na operação do negócio, o empreendedor tem mania de controlar o consumidor. Muitas vezes, a paixão pelo negócio confunde o dono da empresa. “Certas vezes, aquela maneira de estruturar o negócio, que você achava um sucesso, não é a forma como o cliente ou o mercado enxergam a sua empresa. Por isso, mais uma vez é preciso tomar cuidado com as diferentes áreas que uma mesma empresa deve ter. Não pense que você sabe fazer tudo certo e da melhor forma”, diz Buoro.

Fonte: Revista Exame

## Parecer favorável

# Decisão favorece o CRMV-MG

O CRMV-MG interpôs recurso sobre ação movida pela fabricante de produtos derivados do leite, Laticínio Lara LTDA, a fim de não cumprir a obrigatoriedade de registro.

Com isso, o Tribunal Regional Federal da Primeira Região julgou procedente a apelação do conselho e deferiu parecer dizendo que a 7ª Turma Suplementar do Tribunal Regional Federal da 1ª Região,

por unanimidade, deu provimento à apelação e à remessa oficial, nos termos do voto relator.

O CRMV-MG ressalta que de acordo com a Lei 5.1517/68 e a Resolução 592/92 as empresas de laticínio estão obrigadas a se registrarem e que a jurisprudência é pacífica neste sentido.

De acordo com presidente do CRMV-MG, Prof. Nivaldo da Silva, o Conselho

deve garantir a obrigatoriedade de profissionais nas empresas que atuam nas áreas concernentes à Medicina Veterinária e à Zootecnia. Em adição, investe em Educação Continuada para que os profissionais possam estar sempre atualizados e em sintonia com o mercado.

## Atividades privativas dos médicos veterinários são submetidas a registros no CRMV-MG

Todos os estabelecimentos que praticam atividades privativas e relacionadas ao médico veterinário precisam de registro no Conselho. De acordo com a Lei 5.517, no artigo 5º, que diz ser da competência privativa do médico veterinário o exercício das seguintes atividades e funções a cargo da União, dos Estados, dos Municípios, dos Territórios Federais, entidades autárquicas, paraestatais e de economia mista e particulares:

- a) prática da clínica em todas as suas modalidades;
- b) a direção dos hospitais para animais;
- c) a assistência técnica e sanitária aos animais sob qualquer forma;
- d) o planejamento e a execução da defesa sanitária animal;
- e) a direção técnica sanitária dos estabelecimentos industriais e, sempre que possível, dos comerciais ou de finalidades recreativas, desportivas ou de proteção onde estejam, permanentemente, em exposição, em serviço ou para qualquer outro fim animais ou produtos de sua origem;
- f) a inspeção e a fiscalização sob o ponto de vista sanitário, higiênico e tecnológico dos matadouros, frigoríficos, fábricas de conservas de carne e de pescado, fábricas de banha e gorduras em que se empregam produtos de origem animal, usinas e fábricas de laticínios, entrepostos de carne, leite, peixe, ovos, mel, cera e demais derivados

da indústria pecuária e, de um modo geral, quando possível, de todos os produtos de origem animal nos locais de produção, manipulação, armazenagem e comercialização;

- g) a peritagem sobre animais, identificação, defeitos, vícios, doenças, acidentes, e exames técnicos em questões judiciais;
- h) as perícias, os exames e as pesquisas reveladoras de fraudes ou operação dolosa nos animais inscritos nas competições desportivas ou nas exposições pecuárias;
- i) o ensino, a direção, o controle e a orientação dos serviços de inseminação artificial;
- j) a regência de cadeiras ou disciplinas especificamente médicas veterinárias, bem como a direção das respectivas seções e laboratórios;
- l) a direção e a fiscalização do ensino da medicina veterinária, bem como do ensino agrícola médio, nos estabelecimentos em que a natureza dos trabalhos tenha por objetivo exclusivo a indústria animal;
- m) a organização dos congressos, comissões, seminários e outros tipos de reuniões destinados ao estudo da Medicina Veterinária, bem como a assessoria técnica do

Ministério das Relações Exteriores, no país e no estrangeiro, no que diz com os problemas relativos à produção e à indústria animal.

### Oportunidade

## Parcelamento de dívidas sem juros e multas

Caso esteja em débito com o CRMV-MG, aproveite a oportunidade e regularize sua situação. Até o dia 31 de agosto é possível o pagamento de dívidas com o Conselho, sem juros e multas. Outras informações através dos telefones: (31) 3311-4100 e 3311-4104.

Para uso dos Correios	
<input type="checkbox"/> Mudou-se	<input type="checkbox"/> Falecido
<input type="checkbox"/> Desconhecido	<input type="checkbox"/> Ausente
<input type="checkbox"/> Recusado	<input type="checkbox"/> Não produzido
<input type="checkbox"/> Endereço insuficiente	
<input type="checkbox"/> Não existe o nº indicado	
<input type="checkbox"/> Informação escrita pelo porteiro	
Reintegrado ao serviço postal em ____/____/____	
Em ____/____/____ Responsável _____	

### Expediente

**PRESIDENTE**  
Prof. Nivaldo da Silva  
CRMV-MG Nº 0747  
**VICE-PRESIDENTE**  
Dra. Therezinha Bernardes Porto  
CRMV-MG Nº 2902  
**SECRETÁRIA-GERAL**  
Profa. Adriane da Costa Val Bicalho  
CRMV-MG Nº 4331  
**TESOUREIRO**  
Dr. João Ricardo Albanez  
CRMV-MG Nº 0376/Z  
**FOTOS**  
Arquivo CRMV-MG e banco de imagens  
**DIAGRAMAÇÃO**  
**E DESIGN GRÁFICO**  
Gíria Design e Comunicação  
(31) 3222-1829  
contato@giria.com.br



**MALA DIRETA POSTAL**  
9912266628/2010-DR/MG/MG  
**CRMV-MG**  
CORREIOS

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Isis Olívia Gomes  
12568/MG  
**ESTAGIÁRIA**  
Thais Bittencourt  
**TIRAGEM**  
11.500 exemplares

**CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA VETERINÁRIA DO ESTADO DE MINAS GERAIS (CRMV-MG)**  
Sede: Rua Platina, 189 - Prado  
Belo Horizonte - MG - CEP: 30.411-131  
PABX: (31) 3311.4100  
E-mail: crvmvg@crvmvg.org.br

### Dica

Para seu negócio crescer, especialização é fundamental. Cursos, workshops, pós-graduações: mantenha-se sempre informado e atualizado. Um exemplo é o SEBRAE-MG que oferece, em seu site, uma biblioteca virtual que disponibiliza várias publicações gratuitas para turbinar seu negócio. Acesse: <http://www.sebraemg.com.br/bibliotecadigital/>

**CRMV-MG**  
COM VOCÊ

