

MELHOR IDADE DE FRANGOS PARA VENDA*

José Brandão Fonseca**

I. INTRODUÇÃO

Um dos trabalhos mais importantes do criador de frangos de corte é a venda do seu produto.

A idade com que os frangos são vendidos é, muitas vezes, determinada de modo a satisfazer a exigência dos abatedouros que, na maioria das vezes, preferem frangos de peso elevado para maior economia do trabalho de abate e limpeza. Outros exigem frangos de pequeno peso, visando o preparo de pratos especiais.

Contudo, ainda existem muitos avicultores que, em virtude da imprevidência de não planejar a comercialização, ficam com os frangos nas granjas, até idades mais avançadas, à espera de uma oportunidade nos mercados e abatedouros. A maioria destes avicultores não tem uma informação segura de que a venda de um lote de frangos com alguns dias de idade, a mais ou a menos, pode representar, no final de cada ano, uma variação tremenda na renda de sua empresa, que pode determinar o sucesso ou o fracasso de seu negócio avícola.

* Os dados apresentados foram obtidos de observações anotadas, durante o desenvolvimento do Projeto de Pesquisa da Diretoria Geral de Experimentação e Pesquisa da UREMG, intitulado Cruzamentos para Produção de Frangos.

** Engº-Agrº, MS, Professor Assistente da Cadeira de Pequenos Animais do Instituto de Zootecnia da ESA da UREMG.

QUADRO 2 - Custo do Frango (Pintos + Ração + outras despesas) e Valor no Mercado*

Idade (Semanas)	Custo do Frango (Pintos + Ração + Outros) (Cruzeiros)	Valor no Mercado (Cruzeiros)	Diferença (Valor-Custo) (Cruzeiros)
4	450	400	- 50
6	597	666	69
8	795	987	92
9	928	1.200	272
10	1.075	1.436	361
11	1.241	1.638	397
12	1.408	1.821	413
13	1.605	2.012	407
14	1.774	2.142	368
15	2.071	2.330	361

* Para efeito de cálculo, foram considerados os seguintes valores, em cruzeiros: (maio de 1966)

Ração	180/kg
Pinto	200/pinto
Frango	1.000/kg
Outras despesas (aquecimento, vacinas, medicamentos etc.) ..	100/frangos

Para calcular o lucro, seria necessário subtrair da diferença o valor correspondente à mão-de-obra.

Numa criação comercial, um operário que recebe 20.000 cruzeiros, semanais, poderia cuidar de 5.000 pintos, e, deste modo, cada 1.000 frangos custaria 4.000 mil cruzeiros de mão-de-obra, por semana. Verifica-se pela coluna do lucro aparente, (quadro 3) que as idades mais lucrativas foram as situadas entre 10 e 14 semanas. Com 15 semanas, o lucro já foi bem menor. Esta situação, entretanto, mudou quando foram feitos outros cálculos, considerando que o número de lotes criados num galpão é bem menor, na idade mais avançada.

Considerando um lote, ocupando um galpão com capacidade para 1.000 frangos, teríamos (quadro 3):

QUADRO 3 - Lucro anual de um galpão de 1.000 frangos, em cada idade.

Idade (Sema- na)	Deferença: Va- lor do Frango- Custo(Pinto + Ração+outros (1.000 cru- zeiros)		Mão-de-Obra (1.000 cru- zeiros)	Lucro Aparente (1.000 cru- zeiros)	Lotes/Ano/ Galpão	Lucro/Gal- pão/Ano (1.000 cru- zeiros)
	-	+				
4	-	50	16	66	-	-
6	+	69	24	45	8,7	401
8	+	192	32	160	6,5	1.040
9	+	272	36	232	5,8	1.346
10	+	361	40	321	5,2	1.679
11	+	397	44	353	4,7	1.659
12	+	413	48	365	4,3	1.570
13	+	407	52	355	4,0	1.420
14	+	368	56	302	3,7	1.117
15	+	261	60	201	3,5	704

Considerando que um ano tem 52 semanas, calculou-se o número de lotes possíveis de serem criados, num mesmo galpão, durante um ano. Multiplicando o lucro aparente pelo número de lotes anuais, foi calculado o lucro dados pelos frangos criados em um galpão, nas diversas idades.

5. CONCLUSÕES

Considerando a raça dos pintos estudados, conclui-se que é realmente entre 10 e 11 semanas a idade que apresenta, no total, um melhor resultado econômico.

Não é interessante manter frangos, por mais de 13 semanas. A partir desta idade, o lucro cai acentuadamente. De modo similar, não é interessante a venda de frangos muito novos. A venda com 6 semanas ou menos mostrou-se deficitária.

Evidentemente, trabalhando com pintos mais precoces e de melhores taxas de conversão, esta melhor idade poderá ser antecipada.

6. SUMÁRIO

Frangos resultantes de cruzamentos de galos Cornish com galinhas New Hampshire foram criados até a idade de 15

semanas, em baterias experimentais. A partir da quarta semana, foi determinado o consumo de ração, o ganho em peso e a conversão alimentar. Determinou-se, posteriormente, o custo dos frangos em cada idade e o seu valor no mercado, calculando-se o lucro.

Os dados foram anotados, quando os frangos tinham as idades de 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 e 15 semanas.

A conversão alimentar, caiu, à medida que aumentou a idade dos frangos. A maior diferença entre o custo de produção e o valor de venda indicou um maior lucro para a idade de 12 semanas, contudo, quando se calculou o número de lotes possíveis de serem criados, num mesmo galpão, em um ano, chegou-se à conclusão de que a idade mais lucrativa foi realmente entre 10 e 11 semanas.

Não é conveniente manter frangos na granja, por mais de 13 semanas. A partir desta idade, o lucro cai acentuadamente. De modo similar, não é conveniente a venda de frangos muito novos. A venda com 6 semanas ou menos mostrou-se deficitária. Evidentemente, trabalhando-se com pintos mais precoces e de melhores taxas de conversão alimentar, esta melhor idade para o mercado poderá ser antecipada.

7. SUMMARY

Breeder from a cross of Cornish Cocks and New Hampshire hens were grown until 15 weeks of age in experimental batteries.

Feed consumption, weight gain and feed conversion were determined from the fourth week. After this time the cost of the broilers at each age and their market price were calculated to determine the profit.

These data were determined when the broilers were 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 and 15 weeks old.

The feed conversion decreased with increase in age. The biggest difference between cost of production and sale price indicated there was more profit at 12 weeks of age.

However when the number of possible groups to be grown in the same place in one year was considered it was concluded that between 10 and 11 weeks was really the most profitable market age.

It isn't good to keep broilers on the poultry farm after 13 weeks of age. After this age the profit decreases very much. In the same way it isn't good to sell very young broilers. The

sale of broilers, 6 weeks old or less, wasn't profitable.

Evidently, using chicks with better feed conversions the best age to market should be anticipated.

8. LITERATURA CITADA

1. CAMPOS, J. - Provas Biológicas de Rações Comerciais de Pintos. Viçosa, Universidade Rural do Estado de Minas Gerais, 1963. 6 p. mimeo.
2. GYLES, N. R., Smith, R. M. e Lankford, L. T. - Arkansas Test Mating Meat Performance Broiler Teste N° 1A. Spring 1957. Fayetteville, Arkansas. 1957 (Report Ser. 68).
3. LAUN, G. F. e Costa, B. L. - Avaliação da Capacidade de Produção de Carne das Raças New Hampshire, Rhode Island Red, White American e Leghorn e de alguns de seus Mestiços Meio Sangue. Rio de Janeiro, Minist. da Agr. Inst. de Zoot. 1962. 20 p. (Publ. nº 43).
4. LAUN, G. F. e Costa, B. L. - Estudo da Capacidade de Crescimento e Conversão de Alimentos de Frangos Especializados para Corte. Rio de Janeiro, Minist. da Agr. Inst. de Zoot. 1962. 13 p. (Publ. nº 47).
5. _____ - Estudo do Valor Energético de Diversas Rações para Frangos de Corte. Rio de Janeiro, Minist. da Agr., Inst. de Zoot., 1962. 16 p. (Publ. nº 44).
6. TAKATSU, J. - Teste Comparativo de Engorda de Frangos para Corte entre Linhagens de seis Origens Diferentes. São Paulo, | s. e.|, 1964. 6 p. mimeo.