

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
FACULDADE DE TECNOLOGIA DE BOTUCATU
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA E TRANSPORTES**

ADRIANO CARDOSO DE MENEZES

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA
EMPRESA DE TRANSPORTES DE ANIMAIS DOMÉSTICOS EM BOTUCATU**

Botucatu - SP
Dezembro – 2009

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
FACULDADE DE TECNOLOGIA DE BOTUCATU
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA E TRANSPORTES**

ADRIANO CARDOSO DE MENEZES

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA
EMPRESA DE TRANSPORTES DE ANIMAIS DOMÉSTICOS EM BOTUCATU**

Orientador: Prof^o Dr^o Ieoshua Katz

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
FATEC - Faculdade de Tecnologia de
Botucatu, para obtenção do título de
Tecnólogo no Curso Superior de Logística e
Transportes

Botucatu - SP
Dezembro – 2009

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pois o que seria de mim sem a fé que eu tenho Nele.

Aos meus pais que, durante longos períodos de suas vidas, não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa.

A minha amada esposa Adriana, que durante estes anos da Faculdade, teve de entender e superar a minha ausência, dando-me forças para chegar até aqui.

Ao meu orientador Prof^o Dr. Ieschua Katz por seu apoio e inspiração no amadurecimento dos meus conhecimentos e conceitos que me levaram a execução e conclusão deste trabalho.

A todos os professores da FATEC de Botucatu, que foram tão importantes na minha vida acadêmica.

A todos os amigos e colegas, que sentirei saudades...

Saudades...

Um dia a maioria de nós irá se separar.

Sentiremos saudades de todas as conversas jogadas fora, das descobertas que fizemos dos sonhos que tivemos, dos tantos risos e momentos que compartilhamos.

Saudades até dos momentos de lágrimas, das angústias, das vésperas de finais de semana, de finais de ano. Enfim... do companheirismo vivido.

Em breve cada um vai pra seu lado, seja pelo destino, ou por algum desentendimento, segue a sua vida.

Talvez continuemos a nos encontrar. Quem sabe, nos e-mails trocados...

Podemos nos telefonar, conversar algumas bobagens...

Passarão dias, meses, anos... até este contato tornar-se cada vez mais raro.

Vamos nos perder no tempo...

Um dia nossos filhos verão as fotografias e perguntarão: Quem são essas pessoas?

Diremos que foram nossos amigos.

A saudade vai apertar bem dentro do peito!

Vai dar uma vontade de ligar, ouvir aquelas vozes novamente...

Um dia, reuniremos-nos para um último adeus de um amigo e entre lágrimas, nos abraçaremos.

Faremos promessas de nos encontrar mais vezes daquele dia em diante.

Por fim, cada um vai para o seu lado para continuar a viver a sua vida, e nos perderemos no tempo mais uma vez.

Por isso, fica aqui um pedido deste amigo: não deixem que a vida passe em branco e que pequenas adversidades sejam a causa de grandes tempestades...

Eu poderia suportar, embora não sem dor, que tivessem morrido todos os meus amores, mas enlouqueceria se morressem todos os meus amigos.

Vinícius de Moraes

RESUMO

O mercado de produtos e serviços para animais de estimação caracteriza-se como um novo e lucrativo segmento da economia e vem ganhando grande destaque mundial, isso devido cada vez mais às pessoas estarem vendo o animal doméstico como um membro da família.

O crescimento do número de animais, acrescido desse fenômeno, que podemos chamar de humanização dos animais, ajudou a criar uma situação extremamente favorável ao crescimento e à expansão da Indústria Pet.

Assim, muitas pessoas necessitam transportá-los de um lado para outro, como levá-los ao médico, em viagens, passeio, entre outros. Devido à falta de tempo ou por não ter como fazê-lo por meios próprios, muitos dependem de terceiros, que por não serem empresas especializadas, prestam esse tipo de serviço de forma irregular, podendo gerar transtornos aos próprios animais, aos usuários, ao próprio prestador e à comunidade em geral.

Como os animais são seres que não tem a percepção e compreensão do transporte da mesma maneira que o homem, assim faz-se necessária atenção especial, pois, além de tratar-se de cargas vivas são seres que também sentem frio, dor, fome, medo, etc.

O presente estudo efetuou um levantamento de dados, o qual foi capaz de permitir identificar a inviabilidade da implantação de uma empresa especializada no transporte de animais domésticos na cidade de Botucatu.

Esse estudo levou em conta, custos de implantação e manutenção do negócio, mercado potencial, concorrência e preços já praticados.

Palavras – chave: Transporte. Animais domésticos. Viabilidade econômica.

SUMÁRIO

RESUMO.....	5
1 INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Objetivos.....	12
1.2 Justificativas.....	13
2 REVISÃO DE LITERATURA.....	14
2.1 Logística e Transporte.....	14
2.2 Modal Rodoviário.....	14
2.3 Fatores determinantes no valor do frete.....	15
2.4 Depreciação.....	15
2.5 Custos.....	15
2.6 Preços.....	16
2.7 Manutenção dos veículos.....	16
2.8 Pesquisa de mercado.....	17
2.9 Transporte de animais domésticos.....	17
2.10 Lei Municipal número 4.904 de 11/04/08.....	20
2.11 Avaliação Financeira e viabilidade econômica.....	21
2.11.1 Análise do Ponto de Equilíbrio (PE).....	21
2.11.2 Margem de Contribuição (MC).....	22
2.11.3 Rentabilidade ou Remuneração do Capital (RC).....	22
2.11.4 Retorno do Investimento (RI).....	22
2.11.5 Lucratividade (L).....	22
3 MATERIAIS E MÉTODOS	23
3.1 Materiais.....	24
3.2 Métodos	24
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	25
4.1 Evolução do atendimento na FMVZ.....	25
4.2 Pesquisa e análise do perfil do usuário.....	27
4.3 Descrição dos veículos.....	31
4.4 Análise de viabilidade econômica dos veículos.....	34
4.5 Investimento inicial.....	34
4.6 Cálculo do preço teórico do serviço.....	35
4.7 Demonstração de resultados.....	35
5 CONCLUSÃO.....	40
REFERÊNCIAS.....	41
APÊNDICE.....	44

LISTA DE FIGURAS

Figura		Página
1	Caixa de transporte de animais.....	18
2	Grade de janela.....	19
3	Grade para traseira de veículo	19
4	Cinto de segurança para cães.....	20
5	Evolução anual do atendimento na FMVZ.....	25
6	Histórico e média mensal do atendimento na FMVZ.....	26
7	Evolução do percentual de atendimento na FMVZ em relação à população de cães e gatos em Botucatu.....	26
8	Cidade de origem dos pesquisados.....	27
9	Usuários e seus animais.....	27
10	Meio de transporte dos usuários pesquisados.....	28
11	Usuários com veículo próprio que utilizariam carro de aluguel.....	28
12	Usuários de carona que utilizariam carro de alugel	29
13	Demanda atual e possível demanda futura do transporte de animais em Botucatu.....	29
14	Preço que os usuários pagariam pelo transporte.....	30
15	Renda familiar dos pesquisados.....	30
16	Fiat Uno Furgão.....	31
17	Renault Kangoo.....	31
18	Fiat Strada.....	32
19	Peugeot Partner.....	32
20	Fiat Fiorino.....	32
21	Wolkswagen Saveiro.....	33
22	Ford Carrier.....	33
23	Chevrolet Montana	33

LISTA DE TABELAS

Tabela		Página
1	Preço médio, valor residual, depreciação e vida útil dos veículos analisados	36
2	Total do investimento inicial.....	36
3	Detalhamento dos custos fixos.....	37
4	Detalhamento dos custos variáveis.....	37
5	Custo total por viagem considerando um total de 82 viagens por mês, o equivalente a 2.034 km mensais.....	38
6	Formação do preço teórico do serviço, considerando os custos totais calculados na Tabela 5.....	38
7	Comparativo da demonstração de resultado, considerando os dados da Tabela 1 a Tabela 6	39

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

FMVZ – FACULDADE DE MEDICINA VETERINÁRIA E ZOOTECNIA

L - LUCRATIVIDADE

MC – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

PE – PONTO DE EQUILÍBRIO

PET – ANIMAL DE ESTIMAÇÃO

RC – REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

RI – RETORNO DO INVESTIMENTO

LISTA DE SÍMBOLOS

- (1) PV: Cálculo do preço de venda
- (2) PE: Cálculo do ponto de equilíbrio
- (3) MC: Cálculo da margem de contribuição
- (4) RC: Cálculo da rentabilidade do capital
- (5) RI: Cálculo do retorno do investimento
- (6) L: Lucratividade

1 INTRODUÇÃO

O mercado de produtos e serviços para animais de estimação caracteriza-se como um novo e lucrativo segmento da economia e vem ganhando grande destaque mundial, isso devido cada vez mais às pessoas estarem vendo o animal doméstico como um membro da família.

O crescimento do número de animais, acrescido desse fenômeno por parte de seus proprietários, que podemos chamar de humanização dos animais, ajudou a criar uma situação extremamente favorável ao crescimento e à expansão da Indústria Pet.

Segundo a Apex Brasil (2008), a Primeira Rodada Internacional de Negócios Pet Products Brasil, tem previsão de negócios na ordem de U\$ 1,2 milhão para o ano de 2009.

Diversos empreendedores ao redor do mundo vem investindo nesse mercado, como a rede de padaria canina a Japonesa Three Dog Bakery, que comercializa biscoitos, bolos e outros quitutes feitos com ingredientes naturais (AFONSO et al., 2008).

Outro exemplo é o restaurante Paradise Pet Clube que oferece um “menu” que inclui comida e bebida para cachorros e aperitivo para seus donos (EFE, 2007).

Segundo Palma et al. (2009) tais mudanças e tendências comportamentais da sociedade, vêm sendo acompanhadas por pesquisas com donos de animais de estimação, como a desenvolvida pela AAHA em 2001, que levantou os seguintes dados:

- 83% dos proprietários denominam-se "papai" ou "mamãe",
- 59% celebram o aniversário do animal,
- 68% viajam com o animal,
- 66% preparam comida especial para o animal.

De outro lado, Hannelore Fuchs, veterinária, psicóloga e especialista na relação entre homens e outros animais, diz que não se surpreende mais com a inserção de bichos em eventos importantes para as pessoas. Segundo ela, todas essas mudanças são exemplo do novo papel do animal de estimação na sociedade, que de uma função utilitária têm tido cada vez mais valor para a saúde mental, substituindo a falta de relações entre os homens devido a virtualização da sociedade (LEITE, 2007).

Atualmente no Brasil há cerca de 42 milhões de animais domésticos, dos quais a maioria é composta por cães e gatos, sendo que cerca de 60% dos domicílios brasileiros têm algum animal de estimação. O faturamento em 2008, referente a serviços prestados no ramo Pet ultrapassou a cifra de 1.8 bilhões de reais (ANFALPET, 2009).

Devido a todas essas mudanças comportamentais da sociedade em relação aos animais de estimação, e o aumento da afetividade por seus animais tem aumentando a inserção desses animais na sociedade. Isso pode ser observado pelo número cada vez maior de proprietários que levam seus animais consigo a todos os lugares que frequentam.

Por todos esses motivos, cada vez mais as pessoas necessitam transportar seus animais de um lado para outro e devido à falta de tempo ou por não terem como fazê-lo por meios próprios, muitos dependem de terceiros, que por não serem empresas especializadas, prestam esse serviço de forma irregular, gerando, muitas vezes, transtornos aos próprios animais, aos usuários, ao prestador e à comunidade em geral.

Como os animais são seres que não tem a percepção e compreensão do transporte da mesma maneira que o homem, assim faz-se necessária atenção especial, pois, além de tratar-se de cargas vivas são seres que também sentem frio, dor, fome, medo, etc.

Segundo Pasteur (2008), atualmente na cidade de Botucatu existem aproximadamente 34.717 animais entre cães e gatos, destes cerca de 86% são cães. Assim, considerando que a população atual de Botucatu é de cerca de 123.234 pessoas, significa dizer que a proporção habitante / cão é de 1 cão para cada 4 habitantes e a relação habitante / gato é de 01 gato para cada 25 habitantes.

1.1 Objetivos

O presente estudo tem por objetivo analisar a viabilidade econômica de implantação de uma empresa especializada no transportes de animais domésticos na cidade de Botucatu.

1.2 Justificativas

A motivação para a execução deste estudo é devido ao fato do nível de informalidade deste ramo ser alto e também pela inexistência de empresas especializadas nesta atividade de negócio na cidade de Botucatu.

Assim, este estudo faz-se necessário ao mercado, considerando o provável retorno econômico para um possível empreendedor interessado em se especializar neste ramo.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Logística e Transporte

Segundo Faria e Costa (2005), a Logística planeja, implementa e controla, com eficiência e eficácia, o fluxo de bens entre o ponto de origem e o ponto de consumo, com o propósito de atender às necessidades dos clientes.

Segundo o dicionário Michaelis da Língua Portuguesa (2009) transporte é: “Ato ou efeito de transportar; condução. Carro ou veículo que serve para transportar o que é necessário a um exército em campanha. Navio ou avião próprio para transportar tropas e munições. Transporte em veículos para muitas pessoas, por empresas particulares ou públicas, em itinerário determinado e contra pagamento de uma quantia fixa”.

Transporte rodoviário é a movimentação de pessoas ou materiais por rodovias, automóveis, caminhões, carretas, etc (TIGERLOG. 2009).

2.2 Modal Rodoviário

É o modal mais recomendado para pequenas e médias cargas, com coleta e entrega ponto a ponto. Oferecendo ampla cobertura, caracterizado como flexível e versátil (AZEVEDO et al. 2009).

Segundo Keedi (2006), o modal rodoviário tem a capacidade de transitar por qualquer lugar, apresentando flexibilidade ímpar, podendo transportar praticamente qualquer tipo de carga, dando-lhe vantagem sobre os demais modos de transporte.

2.3 Fatores determinantes no valor do frete

Conforme Correa Júnior et al. (2001), na busca por variáveis explicativas dos valores dos fretes praticados no mercado, pode-se considerar a distância como o principal fator de determinação de valores dos fretes, afirma também que, de modo geral, estudos indicam que a distância percorrida impacta diretamente no valor unitário do transporte, ou seja, no frete.

Segundo Caixeta-Filho et al. (2000), outros fatores que influenciam no valor do frete e estão diretamente ligados aos custos que estão envolvidos no processo e influenciam o estabelecimento do preço do frete, são: os custos operacionais, possibilidade de carga de retorno, carga e descarga, sazonalidade, especificidade da carga transportada e do veículo utilizado, perdas e avarias, as vias utilizadas, pedágios e fiscalização, prazo de entrega e aspectos geográficos.

2.4 Depreciação

Segundo o dicionário Michaelis da Língua Portuguesa (2009), depreciação é a ação ou efeito de depreciar, é a baixa de preço ou de valor, é a desvalorização por desgaste e uso.

O custo de depreciação está relacionado à perda de valor do equipamento de transporte, à medida que vai sendo utilizado e ficando velho. Normalmente, essa desvalorização é ditada pelo mercado de equipamentos usados, sendo influenciado por fatores diversos: preço do equipamento novo, a marca, o modelo, a aceitação do mercado, etc (LIMA, 2002).

2.5 Custos

Segundo Faria e Costa (2005), os custos do transporte podem ser subdivididos em fixos e variáveis.

Os custos variáveis englobam os custos que variam em função do volume de atividade, tais como pneus, consumo de combustíveis e manutenção do veículo.

Os custos fixos compreendem os custos que não variam de acordo com o volume de atividade. Como: salários, depreciação, seguro do veículo e da carga.

Alguns custos podem ser identificados facilmente ao objeto de custeio, (filial, matriz, frota, fornecedor, cliente) e, por isso, são denominados diretos. Exemplos destes custos são os consumos de combustíveis, pneus e os salários do motorista. Outros não são facilmente

identificados e, por conseqüência, são conhecidos como indiretos. Entre estes, podem-se citar a depreciação do prédio, da garagem, da frota e os gastos com o almoxarifado em relação à frota.

Segundo Bowersox e Closs (2001) o custo de transporte é influenciado basicamente pelos fatores: distância, volume, densidade, facilidade de acondicionamento, facilidade de manuseio, responsabilidade e mercado.

2.6 Preços

Segundo Kotler e Armstrong (1999), em sentido amplo, preço é a soma dos valores que os consumidores trocam pelo benefício de possuírem ou usarem um produto ou serviço.

As decisões relacionadas a preço são consideradas como estratégicas para a empresa, e precisam ser embasadas em informações precisas.

Segundo Atkinson et al. (2000), a maioria das empresas calcula suas margens de lucro sobre cada serviço por meio de um “mark-up”, ou seja, calcula um percentual sobre os custos incorridos para determinar seu preço.

Bruni e Famá (2004) apresentam o seguinte modelo para a Formação de Preços:

$$PV = C + L \text{ ----- (1)}$$

Onde:

PV= Preço de Venda

C = Custos

L = Lucro desejado

Portanto os custos são a principal referência para a Formação de Preços, assim, estimá-los corretamente é fundamental.

2.7 Manutenção dos Veículos

A manutenção de veículos consiste em procurar manter a frota em boas condições de uso, dentro dos limites econômicos. De forma que a sua imobilização seja mínima (VALENTE et. al., 2003).

Ela é uma medida importante para aumentar a produtividade e reduzir custos para a empresa. Além de reparar os equipamentos, a manutenção é responsável por evitar e prevenir

novos consertos. Contudo, a realidade tem mostrado que muitos empresários a consideram como item dispendioso e não-produtivo, colocado-a, assim, em segundo plano.

Trabalhar com essa visão traz resultados negativos que são notados, principalmente, com o aumento dos custos da frota. Estes aumentos são resultantes, justamente, dos problemas originados pela falta de manutenção adequada.

Em geral, essa atividade é reduzida, ou até cortada, para diminuir custos, criando inicialmente na ilusão de que os lucros aumentaram. Mas esse efeito é passageiro, pois os custos voltam a subir a partir do momento em que os reparos começarem a aparecer.

Deixar quebrar para depois reparar é costume de uma parcela grande de empresários e o motivo do comprometimento financeiro e até do fechamento de muitas empresas.

2.8 Pesquisa de Mercado

Conforme Sebrae-SP (2009), pesquisa de mercado é a coleta de informações junto ao consumidor, concorrente ou fornecedor para orientar a tomada de decisões ou solucionar problemas de empresários e empreendedores.

Quando realizada corretamente, a pesquisa de mercado oferece informações consistentes, que, somadas à experiência e ao sentimento do empreendedor, tornam o processo decisório mais rico e preciso.

Ações como visitar a concorrência para verificar os pontos fortes e fracos, ouvir reclamações de clientes ou mesmo observar como as pessoas caminham dentro de uma loja são importantes fontes de informações, muitas vezes desprezadas por novos e antigos empresários.

Assim, Pesquisa de mercado deve ser feita para verificar a validade e a viabilidade de uma hipótese ou responder questões-chave e dúvidas sobre o negócio.

2.9 Transporte de animais domésticos

A Lei 9.503, de 23/09/97 estabelece normas para transporte de animais, sendo que o artigo 235 não permite o transporte de animais em caçambas abertas de automóveis ou com a cabeça para fora da janela. Já o artigo 252 proíbe o motorista de dirigir com o animal no colo.

Essas atividades são consideradas, respectivamente, infrações graves e médias, gerando pontuação de 5 e 4 pontos na carteira de habilitação do motorista infrator.

O correto é transportar animais de estimação, no banco de trás, em uma caixa de transporte, sempre com atenção para não prejudicar a visibilidade do motorista, como mostra a Figura 1.

Segundo De Cicco et al. (2009), essas caixas de transportes são seguras e confortáveis e, garantem a segurança para os animais. A pessoa precisará de uma caixa de viagem (feita sob medida) para o seu animal. As melhores possuem uma alça (pegador) para transporte, trava para fechamento das portas, grades (fendas) de ventilação, cantos arredondados para limpeza fácil e bastante espaço.



Figura 1. Caixa de transporte de animais

Fonte: Araújo, 2009

Podem-se ainda adquirir grades de segurança especiais para carros, que restringem os animais à parte traseiros do veículo, conforme vemos na Figuras 2 e na Figura 3.

Essas grades evitam que o animal seja projetado para frente ou para fora, caso o motorista necessite frear repentinamente, além disso, como diminui o estresse do animal, pois ele não fica enclausurado podendo se movimentar livremente não tendo a sensação de estar preso.



Figura 2. Grade de janela.

Fonte: Elias, 2009



Figura 3. Grade para traseira de veículo.

Fonte: Grandes Amigos Pet Shop, 2009

Cintos de segurança, como o da Figura 4, também podem ser utilizados, isso irá reduzir o risco de seu cachorro sair ferido em um acidente de carro. O uso do cinto possui a vantagem de evitar que o animal distraia o motorista, pois, ficará preso ao banco traseiro.



Figura 4. Cinto de segurança para cães.

Fonte: Blog Adaniviaja, 2009

Segundo De Cicco (2009), para a viagem são necessários alguns cuidados como:

- Evite alimentá-lo antes de viajar: facilitaria o vômito durante a viagem;
- Cubra com jornais e toalhas velhas o local onde ele irá ficar;
- Utilize telas próprias para janela quando for viajar durante o dia e em dias ensolarados e quentes;
- Sempre leve uma garrafa d'água grande de plástico;
- A cada duas ou três horas dê água para o seu animal e deixe-o sair para andar um pouco e fazer suas necessidades;
- Se parar o carro por algum tempo jamais deixe seu companheiro dentro do carro, os cães não conseguem dissipar o calor transpirando como nós, podendo chegar ao óbito.

2.10 Lei municipal número 4.904 de 11/04/2008

Esta Lei dispõe sobre a proteção de defesa dos animais no Município de Botucatu.

Artigo 3º: “Animais domésticos são aqueles que através de processos tradicionais e sistematizados de manejo e melhoramento zootécnico, tornaram-se domésticos, possuindo

características biológicas e comportamentais em estreita dependência com o homem, sem repelir o jugo humano, podendo, inclusive, apresentar aparência diferente da espécie silvestre que os originou.”

Artigo 43 trata ainda do transporte de animais e considera maus-tratos:

I-prender animal atrás de veículos ou atados às caudas de outros,

II-conservar animais embarcados por mais de 6(seis) horas, sem água e alimento.

III-fazer viajar animal a pé, mais de 10 (dez) quilômetros, sem descanso, água e alimento,

IV-conduzir animais, por qualquer meio de locomoção, que lhe produza sofrimento ou estresse,

V-transportar animais em recipientes, gaiolas ou veículos inadequados ou sem as proporções necessárias ao seu tamanho, e sem que o meio de condução em que estejam encerrados esteja protegido por dispositivo, que impeça a saída de qualquer parte do corpo do animal.

2.11 Avaliação Financeira e Viabilidade Econômica

2.11.1 Análise do Ponto de Equilíbrio (PE)

Segundo Sebrae-SP (1997) o Ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa necessita faturar para cobrir o custo dos serviços prestados, as despesas variáveis e as despesas fixas.

No ponto de equilíbrio, a empresa não terá lucro nem prejuízo.

$$PE = \frac{DF}{\left(\frac{MC}{RO} \right)} \quad \text{-----} \quad (2)$$

Onde:

PE= Ponto de Equilíbrio

DF = Despesas Fixas

MC = Margem de Contribuição

RO = Receita Operacional

2.11.2 Margem de Contribuição (MC)

É o valor, ou percentual, que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis.

A margem de contribuição representa o quanto a empresa tem para pagar as despesas fixas e gerar o lucro líquido (SEBRAE-SP,1997).

$$MC = PV - \{ CV + DV \} \text{ ----- (3)}$$

Onde:

MC = Margem de Contribuição

PV = Preço de Venda

CV= Custos Variáveis

DV= Despesas Variáveis

2.11.3 Rentabilidade ou Remuneração do Capital (RC)

Rentabilidade indica o percentual de remuneração sobre o capital que foi investido na empresa.

O resultado deve ser comparado à taxa real de juros em aplicações sem risco, pois é a quantidade de dinheiro que o investidor ganha para cada quantia investida (SEBRAE-SP,1997).

$$RC = \frac{LL}{CI} \text{ ----- (4)}$$

Onde:

RC = Remuneração do Capital

LL = Lucro Líquido

CI = Capital Investido

2.11.4 Retorno do Investimento (RI)

É o tempo em meses ou anos que o investidor terá recuperado o capital que investiu no empreendimento. (SEBRAE-SP,1997)

$$RI = \frac{CI}{LL} \text{ ----- (5)}$$

Onde:

RC = Remuneração do Capital

LL = Lucro Líquido

CI = Capital Investido

2.11.5 Lucratividade (L)

Lucratividade indica o percentual de ganho obtido sobre as vendas realizadas, é a relação do valor do lucro com o montante de vendas. (SEBRAE-SP,1997)

$$L = \frac{LL}{RO} \text{ ----- (5)}$$

Onde:

L = Lucratividade

LL = Lucro Líquido

RO = Receita Operacional

3 MATERIAIS E MÉTODOS

3.1 Materiais

Para o desenvolvimento deste trabalho foram utilizados os seguintes materiais:

- 01 Computador
- 01 Impressora
- 01 “pendrive” com capacidade de 4 gb
- Papel tipo A4
- Microsoft Excel 2002.

3.2 Métodos

No presente estudo foi elaborado um questionário com variáveis quantitativas para identificar o perfil do público alvo. Este questionário foi aplicado em uma amostra aleatória de 200 proprietários, que representam em 17% o total populacional dos que procuram os serviços médicos da FMVZ (Faculdade De Medicina Veterinária e Zootecnia) do Campos UNESP de Botucatu.

Em relação aos atuais prestadores de serviço, não foi possível levantar e identificar os dados, devido falta de informação, pois não houve material cedido para análise, a única informação coletada, foi o preço atual praticado pelo serviço de transporte.

Para melhor avaliação e tratamento dos resultados, foram desenvolvidas planilhas específicas, gerando estas, resultados para análise financeira e estatística.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Evolução do atendimento na FMVZ

Em pesquisa feita à base de dados do Hospital Veterinário da FMVZ em Botucatu, levantou-se que em nos últimos dois anos (2007 e 2008) foram atendidos 14.090 e 15.296 animais respectivamente e a projeção para o ano de 2009 é de 19.644, conforme Figura 5.

O número de atendimento nos últimos anos vem aumentando sendo que entre 2007 e 2008 houve um aumento de 9% nos atendimentos e a previsão deste ano é que o aumento em relação a 2008 seja na casa dos 30%.

Esse atendimento previsto para o ano de 2009 equivalerá a 57% da população estimada de animais da cidade.

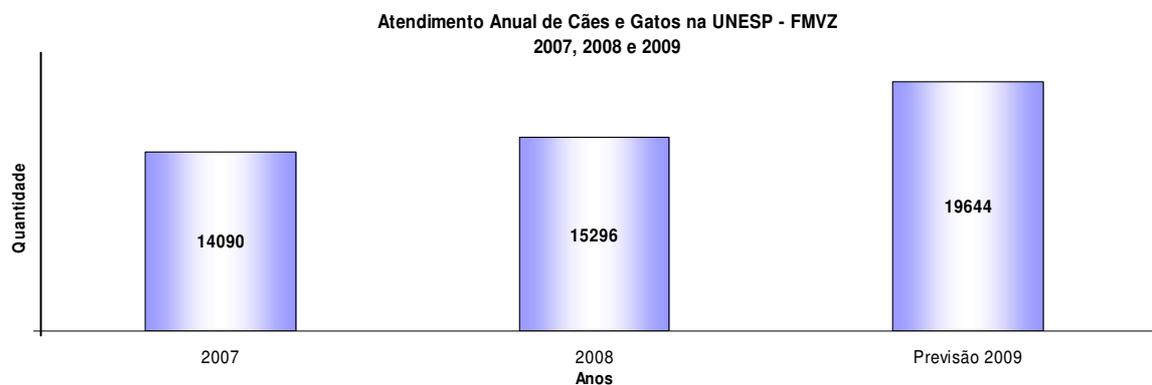


Figura 5. Evolução anual do atendimento na FMVZ.

Fonte: FMVZ - Campus Botucatu, 2009

Em relação ao atendimento mensal, passam em média cerca de 1.200 animais, conforme apresentado na Figura 6.

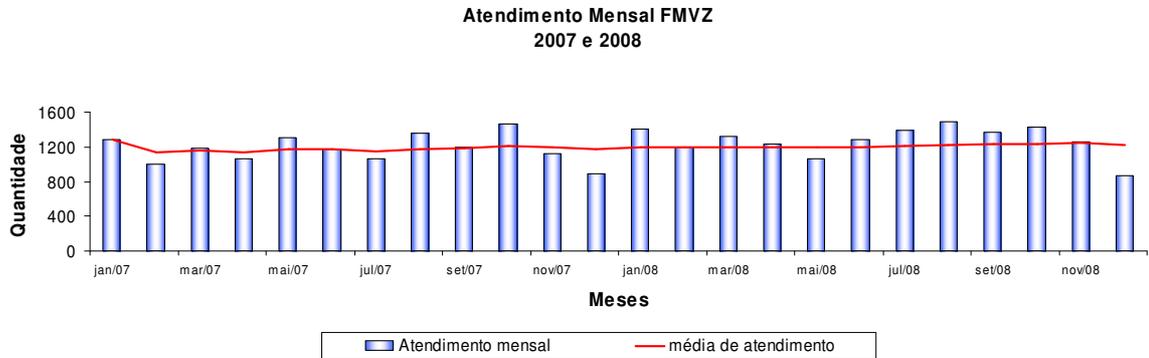


Figura 6. Histórico e média mensal do atendimento na FMVZ.

Fonte: FMVZ - Campus Botucatu, 2009

Essa pesquisa, conforme Figura 7, pode nos revelar que o atendimento a cães e gatos na Cidade de Botucatu está em processo de crescimento, isso vem colaborar com as informações das pesquisas mundiais, conforme já descrito neste trabalho, onde elas apresentam ascensão do mercado PET mundial.

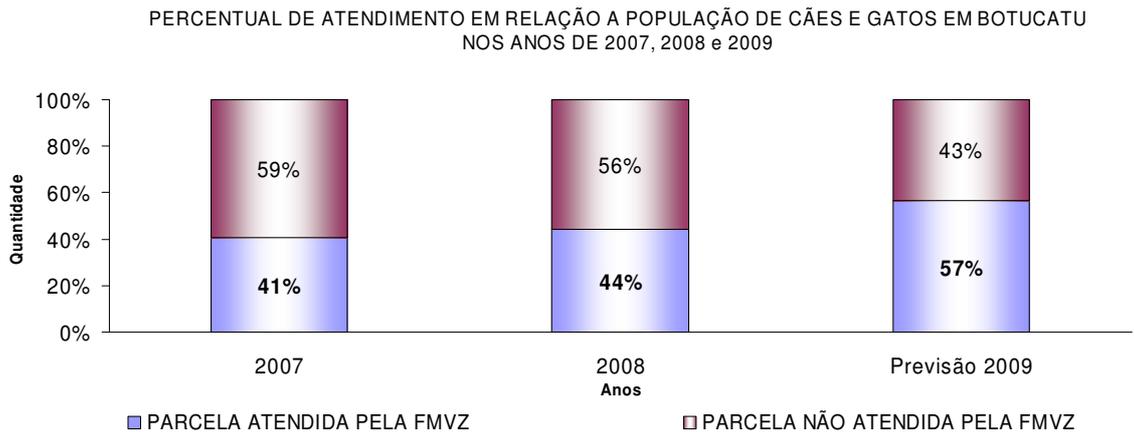


Figura 7. Evolução do percentual de atendimento na FMVZ em relação à população de cães e gatos em Botucatu

Fonte: FMVZ - Campus Botucatu, 2009

4.2 Pesquisa e Análise do perfil do usuário

Em pesquisa quantitativa feita junto aos proprietários de animais domésticos no Campus da FMVZ, conforme Figura 8, pode-se verificar que dos 220 entrevistados, cerca de 91% são da cidade de Botucatu, ,assim o restante desta pesquisa focou apenas os usuários da Cidade.

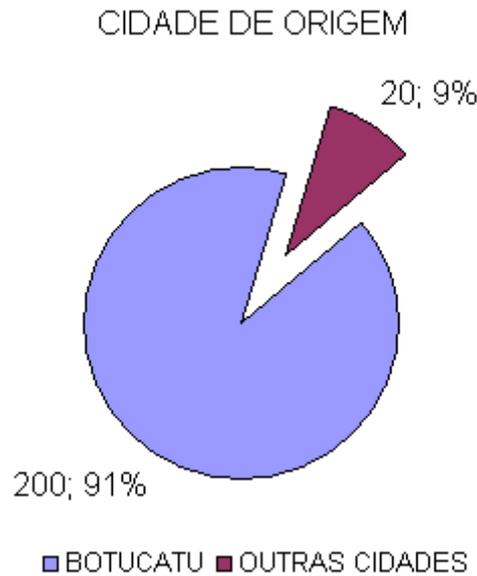


Figura 8. Cidade de origem dos pesquisados

Dos 200 entrevistados da cidade de Botucatu, 77% possuem cães e apenas 23% possuem gatos, conforme Figura 9.

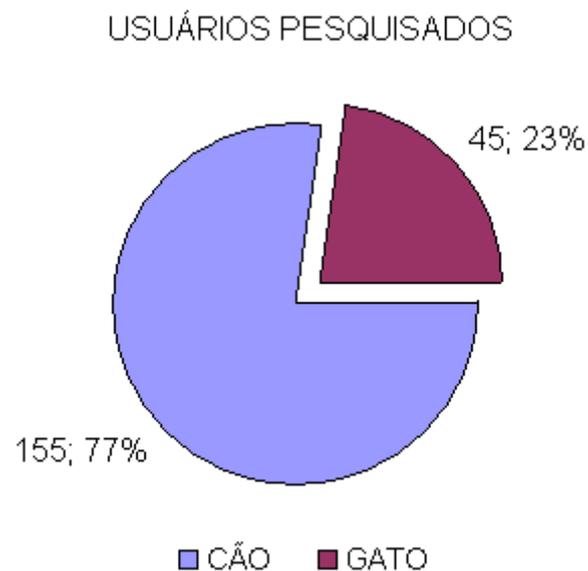


Figura 9. Usuários e seus animais

Pode-se verificar ainda, que apenas 5% dos pesquisados, utilizam transporte de aluguel, conforme Figura 10.

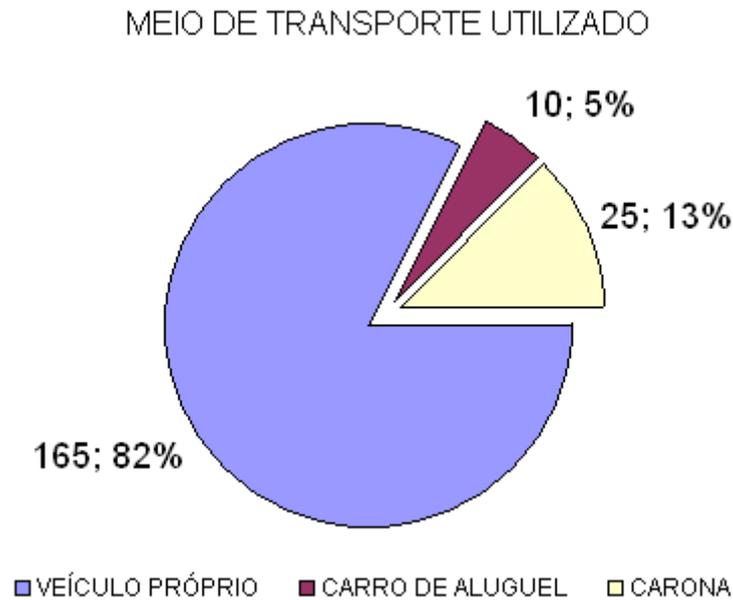


Figura 10. Meio de transporte dos usuários pesquisados

Dos 82% de proprietários que utilizam veículo próprio 19% utilizariam carro de aluguel e dos 13% que utilizam carona 20% também utilizariam, conforme Figuras 11 e 12.

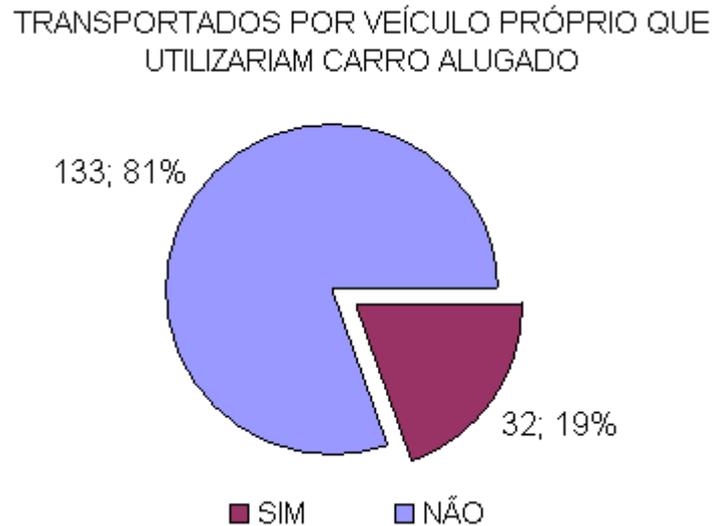


Figura 11. Usuários com veículo próprio que utilizariam carro de aluguel

TRANSPORTADOS POR CARONA QUE
UTILIZARIAM CARRO ALUGADO

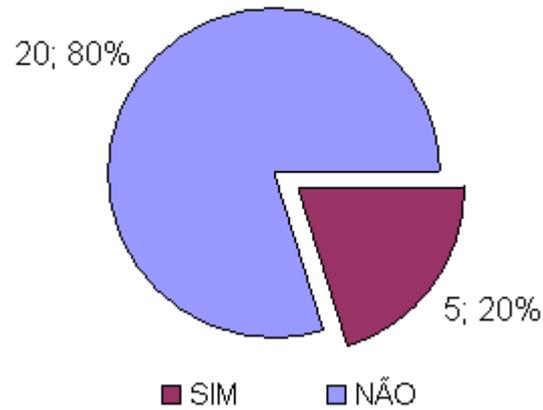


Figura 12. Usuários de carona que utilizariam carro de aluguel

Sendo assim, os dados da pesquisa sugerem que mesmo hoje, sendo incipiente e inexpressiva, o mercado de transporte de aluguel em Botucatu, existe abertura para o aumento da demanda de usuários, podendo esta sofrer um acréscimo de até 18 pontos percentuais, conforme Figura 13.

DEMANDA ATUAL X POSSÍVEL DEMANDA FUTURA

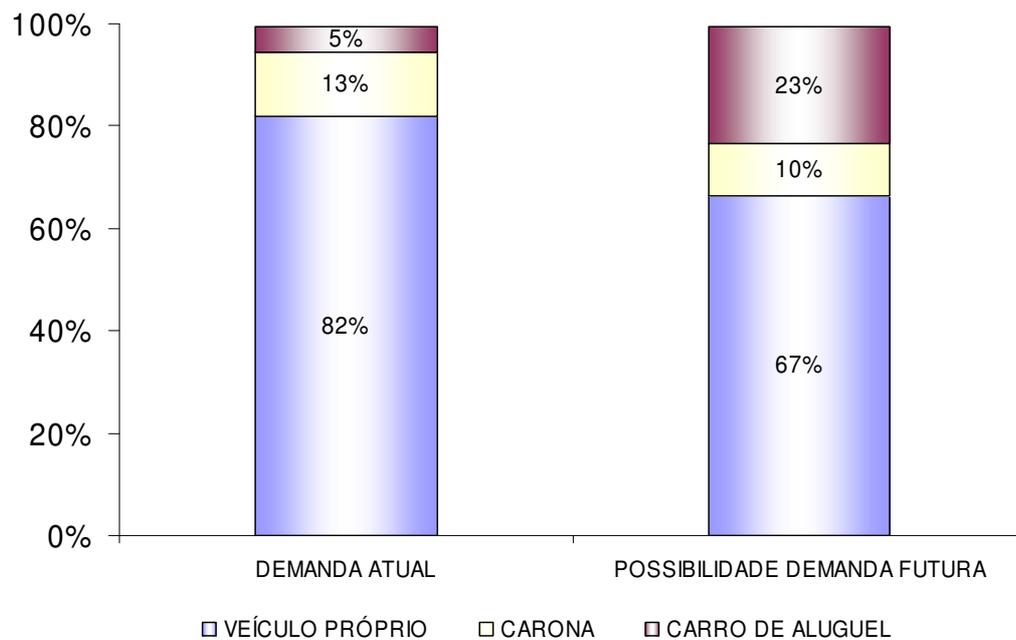


Figura 13. Demanda atual e possível demanda futura do transporte de animais em Botucatu

Aos usuários, também foi perguntado qual seria o preço que pagariam pelo transporte de aluguel, sendo que 69% responderam que pagariam até R\$30,00, conforme Figura 14.

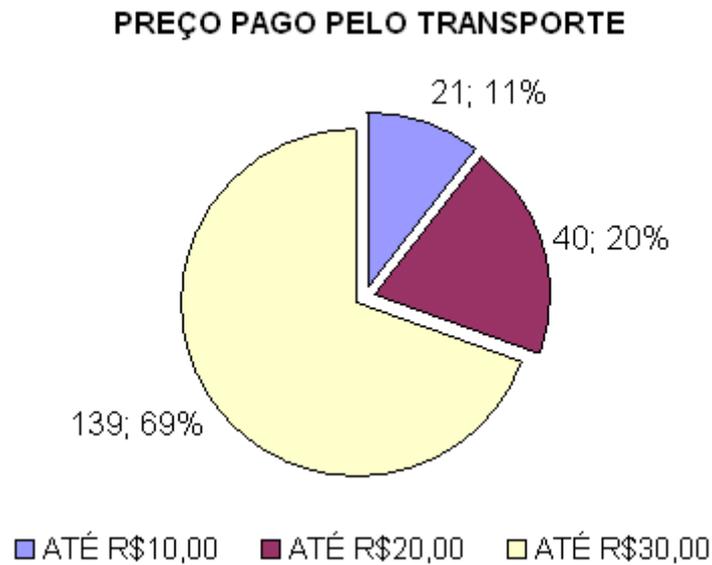


Figura 14. Preço que os usuários pagariam pelo transporte

Por fim foi possível identificar, conforme Figura 15, a renda familiar dos usuários do serviço do Hospital Veterinário – FMVZ, onde se constatou que 51% dos proprietários pesquisados, são da classe “C”, segundo o Critério de Classificação Econômica Brasil da ABEP (Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa).

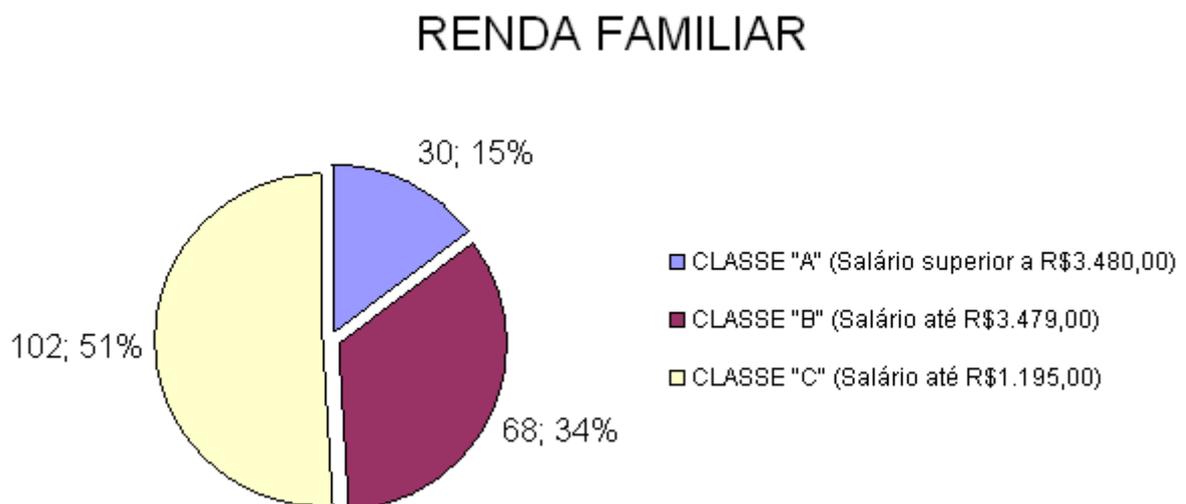


Figura 15. Renda Familiar dos pesquisados

Assim, conforme Sebrae-SP (2009), com esta pesquisa foi possível avaliar como se comporta o segmento de mercado do Transporte de Animais Domésticos na cidade de Botucatu.

Foi possível verificar que apesar de existir demanda para o negócio, ela ainda é muito baixa, podendo no futuro ter um aumento de até 4 vezes a demanda atual, sendo para isso necessário a aplicação de um Plano de Divulgação agressivo na tentativa de trazer ao usuário a necessidade da utilização do transporte de aluguel.

Em relação ao preço a ser praticado, cerca de 70% do mercado sinaliza que o valor ideal para o transporte de animais na cidade de Botucatu estaria em torno na faixa dos R\$30,00, sendo inaceitáveis valores superiores a este, isso provavelmente devido mais da metade dos usuários estarem classificados economicamente na Classe “C”.

4.3 Descrição dos Veículos

Para definição do transporte a ser utilizado foram analisados os veículos conforme Figuras 16 a 23, comparando a relação menor custo final por viagem.



Figura 16. Fiat Uno Furgão

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 17. Renault Kangoo

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 18. Fiat Strada

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 19. Peugeot Partner

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 20. Fiat Fiorino

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 21. Wolkswagen Saveiro

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 22. Ford Corrier

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.



Figura 23. Chevrolet Montana

Fonte: <http://www.webmotors.com.br/>, 2009.

4.4 Análise de viabilidade econômica dos Veículos

Para a análise de viabilidade, foram utilizados como critérios:

- Média de 82 viagens/mês;
- Distância média mensal rodada de 2.034 km;
- Preço médio de mercado para veículos ano 2005;
- Taxa de Juros do Cheque especial de 7,4% ao mês (Outubro/09);
- Seguro de 5% do valor de mercado do automóvel;
- Outros Custos no valor de 2% do valor de mercado do automóvel;
- Preço do litro do combustível (Etanol) R\$ 1,60;
- Consumo médio na cidade de 6,9 litros/Km;
- Vida média útil dos pneus de 70.000 km;
- Preço médio do Pneu de R\$ 115,00;
- Índice de manutenção dos veículos de 1,35% sobre o valor do mesmo;
- Litro do óleo do motor de R\$ 9,50;
- Outros custos fixos e variáveis relativos ao negócio.

Conforme podemos perceber na Tabela 5, foi possível obter diversos custos por viagem, variando entre R\$ 17,02 e R\$ 21,69, assim os veículos que tiveram os menores custos foram:

- Fiat Uno Furgão, com um custo por viagem de R\$ 17,02
- Ford Corrier, com um custo por viagem de R\$ 19,39
- Renault Kangoo, com um custo por viagem de R\$ 19,73

4.5 Investimento inicial

Um capital de giro interessante é a soma dos custos fixos e variáveis, conforme descrito na Tabela 2, o que confirma a afirmação do Sebrae-SP (1997), onde o Capital de Giro representa o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem.

Ainda é possível observar na mesma tabela, que a constituição do investimento inicial é a soma do investimento fixo, mais o capital de giro e despesas para imprevistos, que é um montante obtido de 5% do capital de giro, isso confirma também informações do Sebrae-SP (1997).

4.6 Cálculo do preço teórico do serviço

Conforme podemos observar na Tabela 6, considerando os valores obtidos nas Tabelas de 1 a 5, o preço teórico que deveria ser cobrado por viagem para se obter uma Lucratividade mínima estabelecida de 40% varia entre R\$ 33,13 a R\$ 42,20 por viagem dependendo do veículo utilizado.

Esses valores, são totalmente inviáveis e impraticáveis considerando os resultados da pesquisa, conforme ficou demonstrado anteriormente na Figura 14, de que 70% da população pesquisada pagariam até R\$ 30,00 pelo serviço de transporte.

Assim, considerando então este também ser o valor cobrado atualmente pelos prestadores de serviço na cidade, para a análise da viabilidade deste negócio foi utilizado o valor de R\$30,00 como base para o Demonstrativo de Resultados.

4.7 Demonstração de Resultados

Considerando os valores obtidos na Tabela 7 o veículo escolhido para o negócio foi o Fiat Uno Furgão, pois foi o que obteve o menor tempo de retorno do investimento e maiores Lucro líquido Mensal e Remuneração do Capital.

Isso, pois, segundo entendimento de Sebrae-SP (1997), esses são pontos chaves na análise de viabilidade, em uma comparação para definição de qual negócio é mais viável, aquele que obter menor tempo de retorno, maior Lucratividade e Remuneração do Capital deverá ser o escolhido.

Entretanto devemos comparar essa remuneração com alguma taxa de juros de aplicação sem risco, para podermos efetuar comparações.

Tabela 1. Preço médio, valor residual, depreciação e vida útil dos veículos analisados

Descrição	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana
Preço médio de mercado veículo ano 2005	R\$	A	20.000,00	15.990,00	21.500,00	21.000,00	22.900,00	20.900,00	19.500,00	22.000,00
Valor residual do veículo com 5 anos	R\$	B	15.000,00	11.992,50	16.125,00	15.750,00	17.175,00	15.675,00	14.625,00	16.500,00
Valor a depreciar (A - B)	R\$	C	5.000,00	3.997,50	5.375,00	5.250,00	5.725,00	5.225,00	4.875,00	5.500,00
Vida útil do veículo em meses	meses	D	42	42	42	42	42	42	42	42

Tabela 2. Total do investimento inicial

Demonstração do Investimento Total Inicial	Unidade	Item	Renault Kangoo		Fiat Uno Furgão		Fiat Strada		Peagoat Partner		Fiat Fiorino		Wolks Saveiro		Ford Corrier		Chevrolet Montana	
Investimento Fixo (A)	R\$	AM	20.000,00	92,17%	15.990,00	91,60%	21.500,00	92,33%	21.000,00	92,28%	22.900,00	92,46%	20.900,00	92,27%	19.500,00	92,11%	22.000,00	92,38%
Capital de Giro (O+AC)	R\$	AN	1.617,95	7,46%	1.395,95	8,00%	1.700,98	7,30%	1.673,30	7,35%	1.778,49	7,18%	1.667,77	7,36%	1.590,27	7,51%	1.728,66	7,26%
Imprevistos (AN*0,05)	R\$	AO	80,90	0,37%	69,80	0,40%	85,05	0,37%	83,67	0,37%	88,92	0,36%	83,39	0,37%	79,51	0,38%	86,43	0,36%
Total do Investimento (AM+AN+A0)	R\$	AP	21.698,84	100%	17.455,75	100%	23.286,03	100%	22.756,97	100%	24.767,41	100%	22.651,16	100%	21.169,78	100%	2381510%	100%

Tabela 3. Detalhamento dos custos fixos

Custo Fixo	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana								
Custo de depreciação mensal (C / D)	R\$	E	119,05	14%	95,18	14%	127,98	14%	125,00	14%	136,31	14%	124,40	14%	116,07	14%	130,95	14%
Taxa percentual mensal de juros	%	F	1,0074		1,0074		1,0074		1,0074		1,0074		1,0074		1,0074		1,0074	
Custo de remuneração do capital (A x F / 100)	R\$	G	201,48	24%	161,08	24%	216,59	24%	211,55	24%	230,69	24%	210,54	24%	196,44	24%	221,62	24%
DPVAT	R\$/Ano	H	93,87		93,87		93,87		93,87		93,87		93,87		93,87		93,87	
IPVA	R\$/Ano	I	400,00		319,80		430,00		420,00		458,00		418,00		390,00		440,00	
Taxa de licenciamento	R\$/Ano	J	53,83		53,83		53,83		53,83		53,83		53,83		53,83		53,83	
Seguro facultativo	R\$/Ano	K	1.000,00		799,50		1.075,00		1.050,00		1.145,00		1.045,00		975,00		1.100,00	
Custo de seguro e licenciamento ((H + I + J + K) / 12)	R\$/Mês	L	128,98	15%	105,58	15%	137,73	15%	134,81	15%	145,89	15%	134,23	15%	126,06	15%	140,64	15%
Outros Custos diversos	R\$	N	400,00	47%	319,80	47%	430,00	47%	420,00	47%	458,00	47%	418,00	47%	390,00	47%	440,00	47%
Total do custo fixo mensal (E + G + L + M + N)	R\$	O	849,50	100%	681,64	100%	912,29	100%	891,36	100%	970,89	100%	887,17	100%	828,57	100%	933,22	100%

Tabela 4. Detalhamento dos custos variáveis

Custo Variável	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana								
Km mensal (AF*AG)	Km	P	2.034	2.034	2.034	2.034	2.034	2.034	2.034	2.034								
Preço litro combustível	R\$	Q	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600								
Consumo do veículo	Km/L	R	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90								
Custo de combustíveis ((P / T) x Q)	R\$	S	471,56	61%	471,56	66%	471,56	60%	471,56	58%	471,56	60%	471,56	62%	471,56	59%		
Número de pneus	Un	T	4	4	4	4	4	4	4	4								
Vida média útil do pneu	Km	U	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000								
Preço do pneu completo	R\$	V	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00								
Custo de pneus (V / U x T x P)	R\$	X	13,36	2%	13,36	2%	13,36	2%	13,36	2%	13,36	2%	13,36	2%	13,36	2%		
Índice de manutenção	%	Y	1,35		1,35		1,35		1,35		1,35		1,35		1,35			
Custo de manutenção (A x Y / 100)	R\$	Z	270,00	35%	215,87	30%	290,25	37%	283,50	36%	309,15	38%	282,15	36%	263,25	35%	297,00	37%
Preço troca óleo motor	R\$	AA	33,25		33,25		33,25		33,25		33,25		33,25		33,25		33,25	
Custo óleo motor ((P / 5000) x AA)	R\$	AB	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%	13,52	2%
Total dos custos variáveis (S + X + Z + AB)	R\$	AC	768,45	100%	714,31	100%	788,70	100%	781,95	100%	807,60	100%	780,60	100%	761,70	100%	795,45	100%

Tabela 5. Custo total por viagem considerando um total de 82 viagens por mês, o equivalente a 2.034 km mensais

Dados Operacionais - Custo por Viagem	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana
Custo fixo mensal (O)	R\$	AD	849,50	681,64	912,29	891,36	970,89	887,17	828,57	933,22
Custo Variável por quilômetro (AC / P)	R\$	AE	0,38	0,35	0,39	0,38	0,40	0,38	0,37	0,39
Distância máxima prevista do percurso	Km	AF	24,80	24,80	24,80	24,80	24,80	24,80	24,80	24,80
Nº de viagens por mês	Viagem	AG	82	82	82	82	82	82	82	82
Custo final por viagem na cidade (AD/AG) +(AE/AF)	R\$	AH	19,73	17,02	20,74	20,41	21,69	20,34	19,39	21,08

Tabela 6. Formação do preço teórico do serviço, considerando os custos totais calculados na Tabela 5

Cálculo Teórico do Preço do Serviço	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana
Custo por viagem (AH)	R\$	AI	19,73	17,02	20,74	20,41	21,69	20,34	19,39	21,08
Despesas de Comercialização (Impostos) (AL*AJ)	8,61%	AJ	3,31	2,85	3,48	3,42	3,63	3,41	3,25	3,53
Lucratividade (AL*AK)	40,00%	AK	15,36	13,25	16,15	15,88	16,88	15,83	15,10	16,41
Preço do Serviço (AI/(1-(AJ+AK))	R\$	AL	38,39	33,13	40,37	39,71	42,20	39,58	37,74	41,02

Tabela 7. Comparativo da demonstração de resultado, considerando os dados da Tabela 1 a Tabela 6

Demonstração de Resultados	Unidade	Item	Renault Kangoo	Fiat Uno Furgão	Fiat Strada	Peagoat Partner	Fiat Fiorino	Wolks Saveiro	Ford Corrier	Chevrolet Montana
Número Estimado de Viagens Mês	Viagens	AQ	82	82	82	82	82	82	82	82
Preço Máximo de mercado	R\$	AR	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Receita Operacional (Preço Máximo de Mercado)	R\$	AS	2.460,00							
Custo Variável (AC)	R\$	AT	768,45	714,31	788,70	781,95	807,60	780,60	761,70	795,45
Custo Fixo (O)	R\$	AU	849,50	681,64	912,29	891,36	970,89	887,17	828,57	933,22
Custos de Comercialização (AJ*AG)	R\$	AV	271,07	233,88	284,99	280,35	297,97	279,42	266,44	289,62
Custo Total (AT+AV+AX)	R\$	AX	1.889,02	1.629,83	1.985,97	1.953,65	2.076,46	1.947,19	1.856,70	2.018,29
Margem de Contribuição (AR-(AT+AX))	R\$	AY	1.420,48	1.511,81	1.386,32	1.397,70	1.354,43	1.399,98	1.431,87	1.374,93
Margem de Contribuição Percentual (AY/AS)	%	AZ	57,74%	61,46%	56,35%	56,82%	55,06%	56,91%	58,21%	55,89%
Lucro Líquido Mensal (AS-AX)	R\$	BA	570,98	830,17	474,03	506,35	383,54	512,81	603,30	441,71
Ponto de Equilíbrio (AU/(AY/AS))/AR	Viagens	BB	49	37	54	52	59	52	47	56
Remuneração do Capital - Rentabilidade (BA/AP)	%	BC	2,63%	4,76%	2,04%	2,23%	1,55%	2,26%	2,85%	1,85%
Lucratividade (BA/AS)	%	BD	23,21%	33,75%	19,27%	20,58%	15,59%	20,85%	24,52%	17,96%
Retorno do Investimento em anos (AP/BA)/12	Anos	BE	3	2	4	4	5	4	3	4

5 CONCLUSÃO

Considerando que da população pesquisada:

- 51% faz parte da classe econômica “C”;
- Que apenas 5% utiliza veículo de aluguel no transporte de seus animais;
- Que o preço de mercado aceitável para esse tipo de transporte é de no máximo R\$ 30,00 e que os preços calculados na formação dos preços foram superiores;

Considerando também na análise de viabilidade econômica:

- O baixo Lucro Líquido Mensal, considerando a demanda prevista;
- Que apesar da Remuneração do Capital estar acima dos juros de mercado;
- Que apesar do Retorno do investimento poder ser considerado um retorno rápido em comparação com outros negócios;

Demonstra-se ser inviável, atualmente para a Cidade de Botucatu, a implantação de uma empresa especializada no transporte de animais domésticos.

Para que um empreendedor possa perpetuar seu negócio tornando a implantação do transporte de animais domésticos viável, seria necessário que esta não fosse a única renda do empreendedor, devendo agregá-lo ao seu negócio existente, assim os pontos positivos desta atividade como a Remuneração do Capital e o rápido Retorno do Investimento, ajudariam a aumentar a Lucratividade do empreendedor.

REFERÊNCIAS

- AFONSO et al. **Mercado Pet em ascensão - Hotelaria para cães e gatos em São Paulo.** - Disponível em: <<http://www.revistas.univerciencia.org/turismo/index.php/rbtur/article/view/120/119>>. Disponível em: 15 Ago 2009.
- ANFALPET. **Setor de Pet Food (alimentos para animais de companhia) teve crescimento negativo em 2008**, Associação Nacional dos fabricantes de alimentos para animais de estimação Disponível em: <http://anfalpet.org.br/Site/principal.php?id_menu=1> .Disponível em: 13 set 2009.
- APEX BRASIL. **Rodada internacional de negócios impulsiona o setor de Pet Products Brasileiro**, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/portal_apex/publicacao/engine.wsp?tmp.area=27&tmp.texto=4551#menu> .Disponível em: 13 set 2009.
- ARAÚJO, PATRÍCIA. **Taxi para cachorro vira moda em São Paulo** - Disponível em: <<http://byanimals.blogspot.com/2009/04/g1-edicao-sao-paulo-noticias-taxi-para.html>>. Disponível em: 15 Ago 2009.
- ATKINSON, A.A. et al. **Contabilidade gerencial**. São Paulo, Editora Atlas, 2000. 812 p.
- AZEVEDO, R. S. de, L.; GOLDENSTEIN, M.; ALVES, F. M. **A indústria de implementos rodoviários e sua importância para o aumento da eficiência do transporte de cargas no Brasil** - Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2408.pdf>. Disponível em: 13 set 2009.
- BLOG ADANIVIAJA. **Levando seu cãozinho pra conhecer o mundo** - Disponível em: <<http://adaniviaja.wordpress.com/2009/08/12/levando-seu-caozinho-pra-conhecer-o-mundo/>>. Disponível em: 13 set 2009.
- BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística Empresarial: O Processo de Integração da Cadeia de Suprimento**. São Paulo, Atlas, 2001.
- BRUNI, A.L. e FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 3. ed., São Paulo, Atlas, 2004. 551 p.
- CAIXETA-FILHO, V. J. et al. **Logística e Transporte no Agronegócio Brasileiro e Preços Agrícolas**, São Paulo, SP, Atlas, 2000, 296 p.
- CORREA JÚNIOR, G. et al. **Gestão logística do transporte de cargas**. São Paulo, SP, Atlas, 2001.

CÓDIGO DE TRÂNSITO BRASILEIRO. **Coletânea de Leis & Direitos dos Animais** - Disponível em: <<http://www.renad.com.br/renad2/leis.htm>>. Disponível em: 13 set 2009.

DE CICCO, LÚCIA HELENA SALVETTI ET AL. **Transporte de cães e gatos** – Disponível em: <http://www.saudeanimal.com.br/transportando_animais_caes.htm>. Disponível em: 13 set 2009.

DICIONÁRIO ON LINE MICHAELIS. **Transporte** - Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=transporte>>. Disponível em: 13 set 2009

EFE. **Restaurante para animais de estimação é aberto na China**. Jornal Folha Online. 21 mar. 2006. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/turismo/noticias/ult338u5517.shtml>>. Disponível em: 26 set. 2007.

ELIAS, JULIANA. **Transporte seguro de animais de estimação** – Disponível em: <<http://www.bichourbano.com.br/2009/03/transporte-seguro-de-animais-de.html>>. Disponível em: 06 nov 2009.

FARIA, C. de A.; COSTA, G. da M. de F. **Gestão de custos logísticos**, São Paulo, SP, Atlas, 2005, 431 p.

FMVZ – CAMPUS BOTUCATU. **Demonstrativo dos animais atendidos pelos serviços de clínica de pequenos e grandes animais Gestão de custos logísticos**. Dados fornecidos pela secretaria da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia em out 2009.

GRANDES AMIGOS PESHOP. **Animais, como transportá-los com segurança?** – Disponível em: <<http://grandesamigospetshopsalvador.wordpress.com/2009/01/11/animais-no-veiculo-como-transporta-los-com-seguranca/>>. Disponível em: 29 nov 2009.

KEEDI, SAMIR. **Transportes, Unitização e Seguros Internacionais de Cargas**. 3. ed., São Paulo: Lex Editora, 2006. p. 127-129

KOTLER, P. e ARMSTRONG, G. **Princípios de marketing**. 7. ed., Rio de Janeiro, Prentice-Hall do Brasil, 1999. 527 p.

LEITE, FABIANE. **Donos perdem vergonha de fazer festa de aniversário para seus cães**. Revista da Folha. 19 maio 2007. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/equlibrio/noticias/ult263u4494.shtml>>. Disponível em: 13 ago. 2007.

LIMA, A. A. **Uma metodologia para determinação do ponto econômico de substituição de equipamentos de transporte – Aplicação à frotas compostas por equipamentos com idades heterogêneas**. Tese de MSc., CEFET/UFSC, Santa Catarina, PR, Brasil, 2002.

PALMA, ERALDO et al. **Histórico do Mercado no mundo** - Disponível em:
<<http://www.petbr.com.br/cons14.asp>>.Disponível em: 23 nov 2009.

PASTEU, INSTITUTO. **Estimativa populacional de cães e gatos para Botucatu** -
Disponível em:< http://www.pasteur.saude.sp.gov.br/news/ppi2008_res.asp>.Disponível em:
23 nov 2009.

SEBRAE-MG. **Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda** - Disponível em:
<http://www.sebraemg.com.br/geral/conta_AcessosDocumentos.aspx?arquivo=/arquivos/aprendacomosebrae/palestra/bancopalestra/transparencias_entendendo_custos_despesas_e_preco_de_venda.pdf>.Disponível em: 23 nov 2009.

SEBRAE-SP. **Guia como montar - Loja de animais** São Paulo: Sebrae, 1997. 40p.

TIGERLOG. **Glossário de Termos Utilizados na Logística** – Disponível em:
<<http://www.tigerlog.com.br/logistica/glossario.asp#t>>. Disponível em: 13 set 2009

VALENTE, A. M.; PASSAGLIA, E.; NOVAES, A.G. **Gerenciamento de transporte e frotas**.São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

APÊNDICE**QUESTIONÁRIO**

1- CIDADE DE ORIGEM

- BOTUCATU
 OUTRA _____

2- QUAL ANIMAL POSSUI?

- CÃO _____
 GATO _____
 OUTROS _____

3- MEIO DE LOCOMOÇÃO?

- VEÍCULO PRÓPRIO
 TRANSPORTE PÚBLICO
 CARRO DE ALUGUEL
 CARONA (AMIGOS/VIZINHOS)

4- QUANTAS VEZES NO MÊS VC UTILIZA ESSE TRANSPORTE?

- ESPORADICAMENTE
 ATÉ 02 VEZES
 ATÉ 05 VEZES
 MAIS QUE 05 VEZES

5- JÁ UTILIZOU TRANSPORTE DE ALUGUEL?

- SIM
 NÃO

6- VC UTILIZARIA?

- SIM
 NÃO

7- QUAL VALOR VC PAGARIA POR UMA VIAGEM?

- ATÉ R\$10,00
 ATÉ R\$20,00
 ATÉ R\$30,00
 MAIS QUE R\$30,00

8- SE NÃO, PQ?

- NÃO CONHEÇO
 NÃO PRECISO
 ACHO CARO DEMAIS
 OUTROS _____

09- QUAL SUA RENDIDA MENSAL FAMILIAR?

- ATÉ 01 SALÁRIO MÍNIMO
 ENTRE 02 E 03 SALÁRIOS MÍNIMOS
 ENTRE 04 E 07 SALÁRIOS MÍNIMOS
 MAIS DE 08 SALÁRIOS MÍNIMOS

Botucatu, 15 de dezembro de 2009.

Adriano Cardoso de Menezes

De Acordo

Prof. Dr. Ieoshua Katz

Botucatu, ____ de _____ de 2009.

Prof^ª. Ms. Bernadete Rossi Barbosa Fantin