

**CENTRO PAULA SOUZA  
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

**Técnico em Administração**

**Adriano Pereira Richard  
Fabrício Gonçalves Correia Silva  
Gabriel Caetano da Silva  
Maicon Robson Bidoia  
Marcelo Henrique Gomes  
Michelly Ferreira Moreno de Oliveira**

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO: prevenção de gastos por meio  
de planos de saúde pet**

**Tupã - SP  
2016**

**Adriano Pereira Richard**  
**Fabrcio Gonçalves Correia Silva**  
**Gabriel Caetano da Silva**  
**Maicon Robson Bidoia**  
**Marcelo Henrique Gomes**  
**Michelly Ferreira Moreno de Oliveira**

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO: prevenção de gastos por meio  
de planos de saúde pet**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof.<sup>a</sup> Esp. Natalia Troccoli Marques da Silva como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

**Tupã - SP**  
**2016**

**Adriano Pereira Richard**  
**Fabrcio Gonçalves Correia Silva**  
**Gabriel Caetano da Silva**  
**Maicon Robson Bidoia**  
**Marcelo Henrique Gomes**  
**Michelly Ferreira Moreno de Oliveira**

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO: prevenção de gastos por meio  
de planos de saúde pet**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof.<sup>a</sup> Esp. Natália Troccoli Marques da Silva  
Orientadora

---

Prof.<sup>a</sup> Esp. Caroline Penteado Manoel  
Avaliadora

---

Prof. Lucas Hatano  
Avaliador

---

Juliana Correa Bernardes  
Avaliadora

---

Wilson Freiri Aguiari  
Avaliador

**Tupã, 24 de novembro de 2016.**

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) Orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos a nossos pais e professores, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

Agradecemos a Deus pela vida e pela oportunidade de concretizar esse objetivo. À ETEC Prof. Massuyuki Kawano por nos proporcionar um ambiente adequado para nossa aprendizagem. Aos Docentes do Curso Técnico de Administração pela dedicação, apoio e paciência depositados a nós e a generosidade dos mesmos em compartilhar seus conhecimentos profissionais e humanos. As meninas do Curso Técnico em Recursos Humanos, pela parceria, evoluímos e vencemos juntos. Ao mundo por evoluir e nos mostrar novas possibilidades. E por fim, mas não menos importantes, dedicamos aos nossos pais/família, que nos apoiaram durante toda a trajetória que nos levou a tão sonhada conquista. Nossos agradecimentos são direcionados a vocês.

"O negócio, não é pensar dentro da caixa, mas sim fora e em expansão."

G. Caetano da Silva.

## RESUMO

**Introdução:** A crise de 1980 obrigou as pessoas a economizar cada vez mais, como uma forma de economia, as famílias começaram a se adaptar ao planejamento orçamentário, porém não levavam em conta os gastos com seus Pets, e olhando para o lado financeiro e despesas com animais de estimação, mostramos o quão importante e eficaz é um plano de saúde animal para os orçamentos financeiros.

**Objetivos:** A finalidade deste projeto é mostrar que por meio de planos de saúde para o animal é possível reduzir-se gastos inoportunos com os Pets, minimizando possíveis problemas com o controle de gastos familiares.

**Metodologia/Desenvolvimento:** A metodologia adotada foi de pesquisas em sites especializados, pesquisa aplicada através de questionários para identificação de público alvo e pesquisa direta com veterinários e Petshops.

**Resultados:** A pesquisa demonstra a eficácia de um plano de saúde animal na prevenção de gastos imprevisíveis relacionados à saúde PET, proporcionando assim uma maior economia para os donos de animais e também segurança em relação com gastos que possam vir a ocorrer.

**Considerações Finais:** Conclui-se que a despesa com animais de estimação é uma das vilãs no quesito de gastos inoportunos. Para evitá-los e fazer com que a família tenha um planejamento orçamentário ideal, apresentamos planos de saúde para animais como solução eficaz para quem quer economizar e evitar os gastos inesperados.

**Palavras-Chave:** mercado Pet, saúde pet, planejamento, orçamentário,

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 01</b> – Tabela de preço de cada plano de saúde .....	30
<b>Figura 02</b> – Pagina da empresa no facebook .....	30
<b>Figura 03</b> – Planta baixa da empresa .....	31

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01</b> – Sexo.....	17
<b>Gráfico 02</b> – Idade.....	17
<b>Gráfico 03</b> – Quantidade de cachorros.....	18
<b>Gráfico 04</b> – Quantidade de gatos.....	18
<b>Gráfico 05</b> – Frequência que vai a um veterinário.....	19
<b>Gráfico 06</b> – Pagaria por um plano de saúde animal .....	19
<b>Gráfico 07</b> – O que gostaria que tenha em um plano de saúde animal.....	20
<b>Gráfico 08</b> – Quanto estaria disposto a pagar em um plano de saúde animal .....	20

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	12
<b>2. PESQUISA DE CAMPO</b> .....	17
<b>3. PLANO DE NEGÓCIOS</b> .....	21
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	21
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	21
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários .....	21
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições .....	23
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	25
3.3.1. Missão e Visão de Empresa .....	25
3.3.2. Setor de Atividade .....	25
3.3.3. Forma Jurídica .....	25
3.3.4. Enquadramento Tributário .....	25
3.4. CAPITAL SOCIAL .....	25
3.5. FONTE DE RECURSOS .....	26
3.6. ANÁLISE DE MERCADO .....	26
3.6.1. Análise dos Clientes .....	26
3.6.2. Análise dos Concorrentes .....	27
3.6.3. Análise dos Fornecedores .....	27
3.7. PLANO DE MARKETING .....	29
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços .....	29
3.7.2. Preço .....	29
3.7.3. Estratégias Promocionais .....	29
3.7.4. Estrutura de Comercialização .....	30
3.7.5. Localização da Empresa .....	30
3.8. PLANO OPERACIONAL .....	30
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico .....	30
3.9. PLANO FINANCEIRO .....	31
3.9.1. Custo do Serviço .....	31
3.9.2. Custo Fixo .....	32
3.9.3. Custo Variável .....	32
3.9.4. Apuração do Custo Total Serviço .....	33
3.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....	33
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	34
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	35
<b>GLOSSÁRIO</b> .....	37
<b>APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL</b> .....	38
<b>APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC</b> <b>PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO</b> .....	42
<b>APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA</b> <b>CANVAS</b> .....	43

## 1. Introdução

Na década dos anos 80 e parte dos anos 90, o Brasil se afundava em uma crise financeira, onde a inflação fazia parte do dia a dia dos brasileiros, foi um período conhecido como a “década perdida”. Com o término dessa fase difícil e com a implantação do Plano Real, a economia começou a se recuperar, então houve a necessidade de pensar em planejamento orçamentário, para prevenir o comprometimento desnecessário da renda familiar.

Planejamento orçamentário, também é um método muito usado pelas empresas, tem o objetivo de gerir com êxito o faturamento e as despesas, partindo do conceito que o controle gerencial familiar é semelhante ao de uma empresa, defronta-se com um problema que é a mudança de hábito. É imprescindível que haja comprometimento e disciplina, não somente por parte da pessoa responsável pela administração da renda familiar, mas da família como um todo. Uma das formas de planejamento orçamentário são os planos de saúde, eles previnem gastos de emergência que ultrapassam o orçamento da família.

Nestes novos tempos, os casais já planejam suas famílias pensando em ter mais animais do que filhos, fazendo com que os números de Pet’s cresçam de forma significativa na sociedade.

Com o crescimento do número de animais de estimação nas residências, também vem aumentando a necessidade de cuidados médicos especializados, que por muitas vezes são de alto custo e comprometem a situação financeira familiar.

Junto a necessidade surge o maior de todos os problemas, pois na região do centro-oeste paulista, não existe nenhum plano que ofereça um auxílio ou benefício de assistência à saúde animal e em momentos de urgência anexada a falta de estrutura tanto emocional, quanto orçamentária, as famílias se veem contraindo dívidas que até então estavam fora do planejamento.

Durante alguns estudos foram constatados algumas hipóteses a respeito de um plano orçamentário e planos de saúde animais, sendo elas:

O que as pessoas conhecem por planejamento orçamentário?

Quais são os recursos mais usados na hora de fazer um planejamento?

É possível evitar gastos imprevistos com a obtenção de um plano de saúde veterinário?

Um plano de saúde veterinário será viável para todos os donos de animais?

Como um plano de saúde veterinário agregaria no orçamento financeiro familiar?

Quais seriam as vantagens de ter um plano de saúde veterinário?

Diante deste problema encontrado e levando em consideração algumas hipóteses, delimitamos nosso tema e estabelecemos os objetivos que é comprovar através da pesquisa, que um plano de saúde animal pode ajudar no orçamento familiar e prevenir gastos inoportunos. Buscar através de estudos o entendimento do funcionamento dos planos de saúde no orçamento familiar. Encontrar bases científicas para embasar o objetivo geral. Elaborar um questionário para serem aplicadas as pessoas para verificar a viabilidade. Criar e desenvolver uma empresa através de metodologia CANVAS, com o objetivo de oferecer planos de saúde voltados a pet's.

Uma justificativa de melhor entendimento é de que com a atual crise financeira do país todos temos a necessidade de economizar e evitar gastos fora de programação. Para evitar gastos inoportunos com os animais de estimação talvez um plano de saúde pudesse ajudar a economizar.

Mas já não é de hoje de sentimos essa crise, mas foi somente agora que teve mais efeito em nosso país, o mundo passou por uma instabilidade financeira intensa iniciada nos Estados Unidos em 2008 no mercado de crédito imobiliário e foi mais intensa do que a crise de 1929, conforme Fabrizio (apud Campos 2009). Porém em decorrência da crise que se vive atualmente, muitas famílias se afundaram dividas; gastos inoportunos, imprevistos que podem ocorrer e com isso desestabilizar a situação financeira da família, causando muitas vezes um colapso na renda familiar.

Para entender sobre Planejamento Orçamentário Familiar, primeiro deve-se saber o que é um planejamento orçamentário e como o mesmo funciona:

- Orçamentário é derivado de o verbo transitivo orçar que significa:  
Computar, calcular, fazer o orçamento de;
- Financeiro é relativo a finanças, pessoa ou empresa especialista em finanças.

Logo a palavra “orçamento” torna-se um termo essencial para o desenvolvimento deste projeto de pesquisa, pois esse nome é dado para a **avaliação ou cálculo especulativo do custo de uma obra ou serviço a ser prestado**, ou recebido, é a parte de um plano financeiro estratégico que compreende a previsão de receitas e despesas futuras para a administração de determinado exercício (período de tempo).

Leva-se em consideração a renda/receita recebida, versus as despesas e compromissos a serem pagos e cumpridos. O orçamento é algo frequente na vida das pessoas, desde uma pequena reforma de casa, compra de suprimentos, pagamentos de contas até na prevenção de gastos que ultrapassem a renda familiar e que podem por vezes desestabilizar psicologicamente a família ou um indivíduo. “A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo” (KAY, Alan. 1983 p.17), então não há como prevenir gastos, sem antes criarmos uma estratégia.

Quando se fala em planejamento orçamentário familiar, existem várias opções que auxiliam na prevenção de gastos inoportunos: seguros de vida, cartão de crédito pré-pago, plano funerário, planos de saúde, seguros de residência entre outros meios.

Muitos não se previnem da maneira correta, a maioria só se importa com prevenções quando já estão afundados em dividas, com faturas do cartão de crédito atrasadas, nome inserido nos órgãos de proteção ao crédito, cheque especial estourado, outros se lembram de tomar as devidas providencias, quando alguém da família adoece e/ou falece, ou depois que tem a casa roubada, esses são apenas alguns dos motivos que levam as pessoas a se preocuparem com o planejamento orçamentário.

São tantos gastos inoportunos que podem ocorrer no dia-a-dia, que a maioria nem se lembra de fazer algum planejamento quando o assunto são os animais de estimação, assim como os seres humanos eles também adoecem e os gastos que se tem, são de proporções gigantescas, pois os tratamentos e procedimentos veterinários tendem a ter um custo bem elevado, gastos estes que habitualmente estão fora do orçamento mensal e para que esse tipo de despesa não comprometa a renda familiar mensal, o ideal é que seja feito um planejamento, para que as despesas

não sejam motivos de preocupações, pois todas estarão dentro do planejamento orçamentário familiar.

O primeiro passo do planejamento orçamentário é ter ciência da renda mensal, levantar as origens dos recursos financeiros, para poder se planejar e não ter surpresas desagradáveis no final do mês, como por exemplo, acúmulo de contas. O orçamento parte do comportamento do passado e olha para as possíveis mudanças futuras. Trata-se de uma previsão, uma meta, de acordo com a qual serão tomadas as decisões. “Antes de começar, é preciso um plano, e depois de planejar, é preciso execução imediata.” (AQUINIO, Sergio. Apud SÊNECA, 65 D.C.).

É preciso ser bem racional ao planejar os gastos, pois somente a elaboração do planejamento orçamentário não resolve o problema, ele deve ser uma ferramenta básica e deve ser acompanhado mensalmente, mediante a comparação do previsto com o realizado e devem ser observados com bastante atenção os itens com variações que ultrapassem o orçamento.

Existem alguns mecanismos que podem nos auxiliar na hora do planejamento, como por exemplo, a boa e velha caderneta de anotações, mas também existem meios mais modernos; como planilhas feitas pelo Excel, alguns sites disponibilizam tabelas que você pode baixar e ir alterando de acordo com as despesas e tem também os sites que lhe permitem controlar a tabela online.

De acordo com o site do Jornal Nacional (2011), o Banco Central identificou pelo seu banco de dados que o comprometimento com a renda das famílias brasileiras é a maior dos últimos 06 (seis) anos. Sendo contas parceladas, financiamentos, pagamento de cartão de crédito, entre outros. Na reportagem ainda apresenta em destaque o sucesso de uma escola para endividados, onde as pessoas procuram “um lugar onde se aprende a poupar” (JN, 2011).

Essa é apenas uma das notícias que está constantemente em destaque sobre problemas das finanças pessoais. Segundo Laíse C. O. G. da Silva (Apud Tavares e Machado 2007, p.15) afirmam que:

A realidade mostra que, sabendo ou não sabendo, uma quantidade muito grande de pessoas não se utiliza dos instrumentos de gerenciamento de suas finanças. Mesmo porque, para conseguir um equilíbrio financeiro é necessário o controle rigoroso de suas receitas, o que dá trabalho. Mas compensa.

Assim sendo, o planejamento orçamentário familiar, é de suma importância para manter sob controle as dívidas e a renda familiar, para não entrar em declínio financeiro.

A base deste trabalho de pesquisa foi à pesquisa bibliográfica, através de livros, revistas, sites, usado como ferramentas de apoio para dar mais credibilidade; e a pesquisa descritiva através da aplicação de questionário, feita no centro da cidade de Tupã e dentro da ETEC Professor Massuyuki Kawano, onde há um conglomerado de pessoas vindas dos municípios da região; tais como Bastos, Quatá, Herculândia, Pompéia, Queirós, Arco-Íris, entre outros.

Como Público-alvo ficou decidido que seriam:

- Pessoas que tenham cães e/ou gatos de estimação;
- Pessoas que tenham criadouros de animais de estimação para comercialização;
- Empresas que utilizem cães de guarda na segurança;
- Empresas que treinem ou adestrem cães;

No decorrer deste trabalho, serão aplicadas pesquisas de campo, de formas qualitativas, com objetivo de verificar a viabilidade quantitativa da implementação da empresa. Os dados coletados serão analisados em forma de estatísticas para melhor identificação das informações; sendo apresentados em forma de gráficos.

Das 379 pessoas entrevistadas, mais de 60% tem animais de estimação e cerca de 50% mostraram interesse no nosso serviço, pois o mesmo evitaria gastos não planejados em momentos que o animal estivesse necessitando de serviços veterinários.

## 2-PESQUISA DE CAMPO

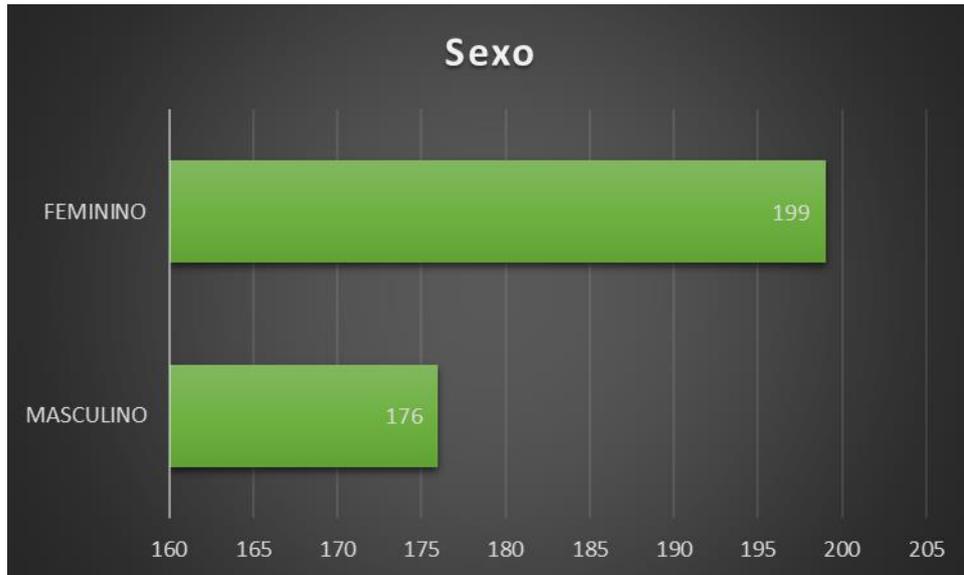


Gráfico 1

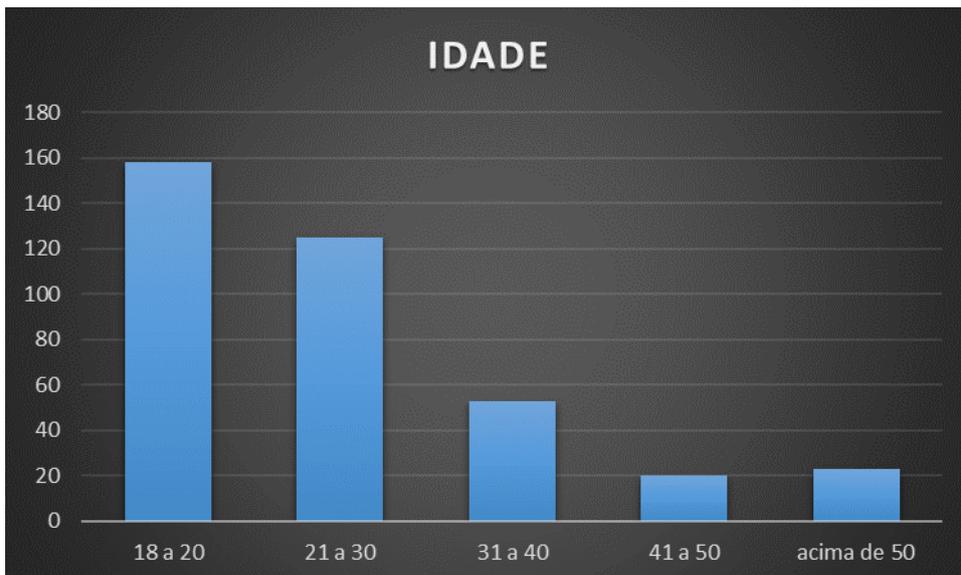


Gráfico 2

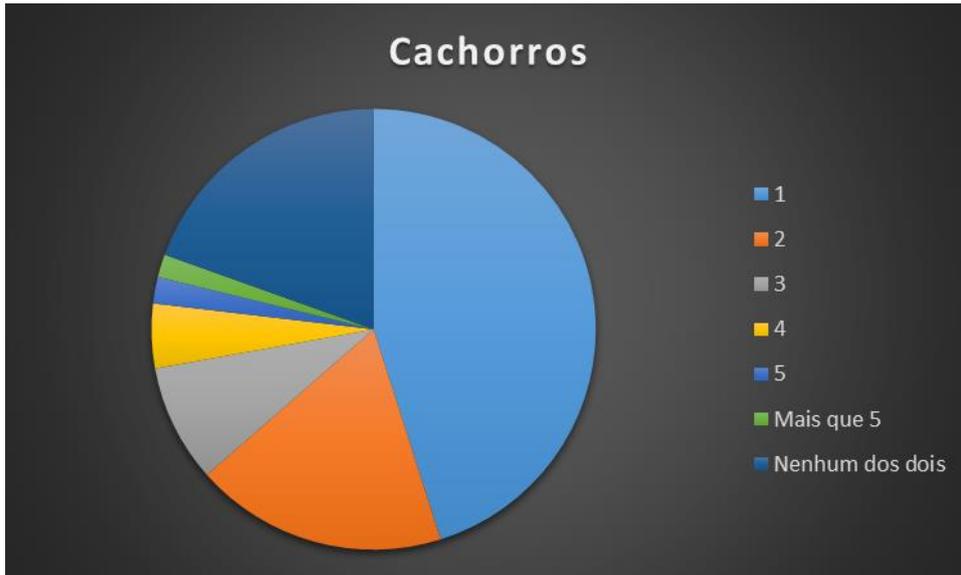


Gráfico 3

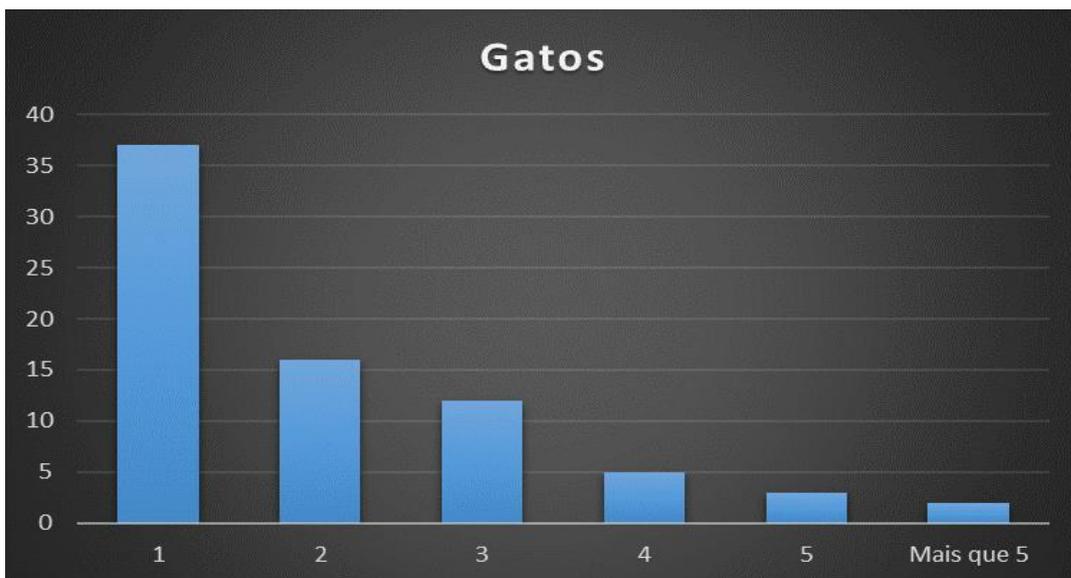


Gráfico 4

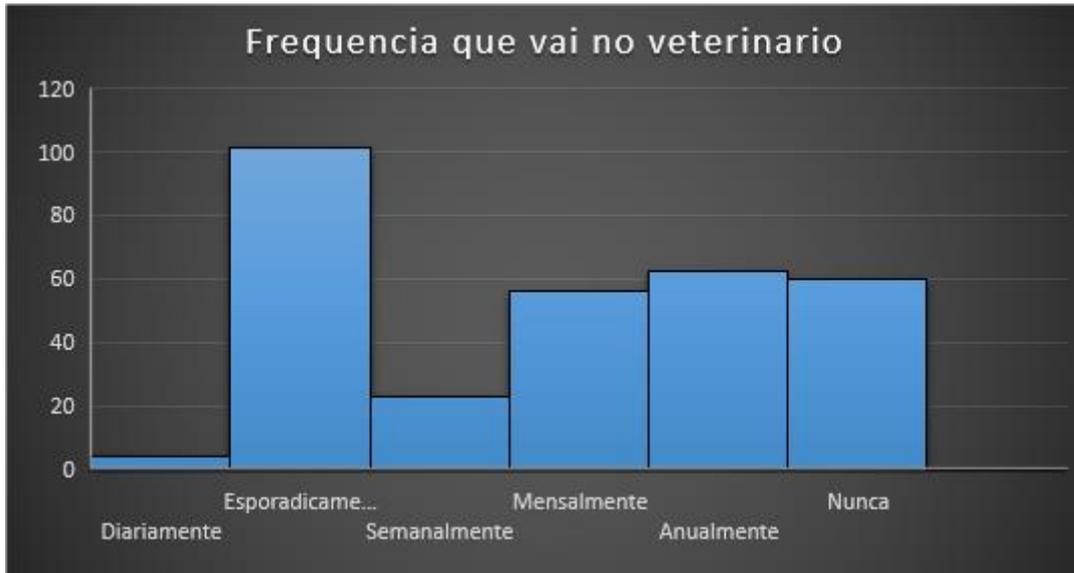


Grafico 5

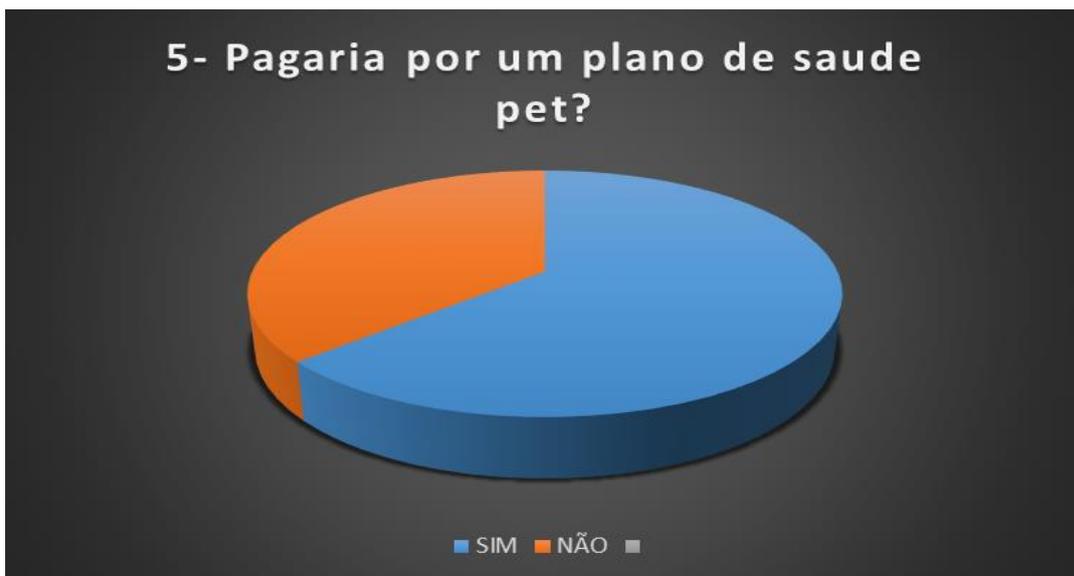


Grafico 6

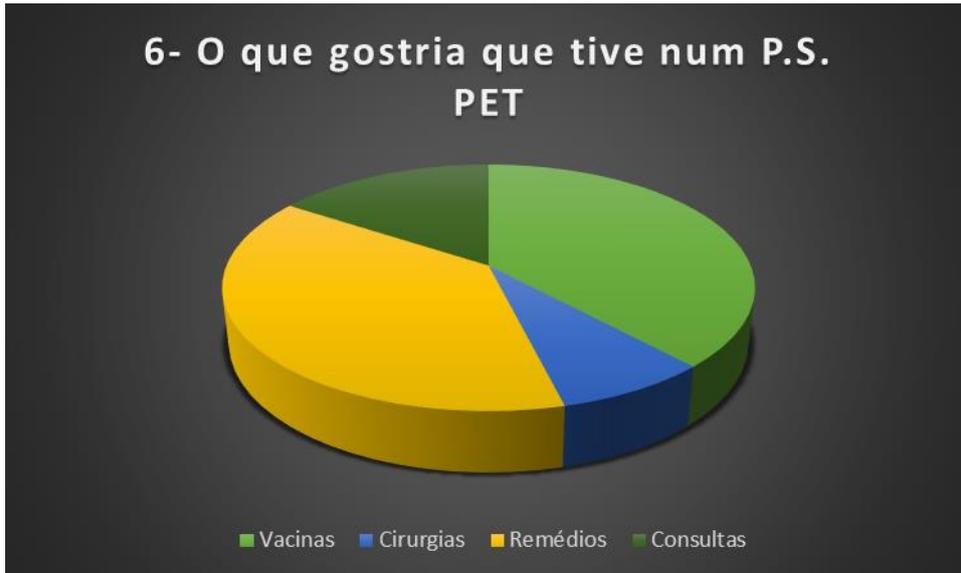


Gráfico 7



Gráfico 8

De acordo com os gráficos apresentados acima ficou-se destacado que as pessoas levam seus animais ao veterinário somente quando necessário, ou seja, quando realmente precisam de algum tratamento. E também que as mulheres têm mais animais do que os homens, sugerindo assim que deve-se ter como alvo em suas divulgações o público feminino.

### 3. PLANO DE NEGÓCIOS

#### 3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este projeto trata-se de uma prestadora de serviço que vende planos de saúde para animais de estimação (cães e gatos) com a missão de oferecer ótimos planos de saúde visando a economia para os contratantes e a boa saúde para seus animais.

Tem por objetivo a meta de conquistar este mercado atendendo e atender e no primeiro ano conseguir 7.200 clientes e ao longo do tempo ser reconhecido como a melhor empresa no mercado de plano de saúde animal.

A organização enfrentara um mercado novo e com pouca concorrência porem terá que conscientizar seu público alvo sobre a importância e necessidade de um plano de saúde. Mas ela contara com equipe especializada para a divulgação e conscientização do público, para alcançar os objetivos neste documento descrito.

Esta empresa necessita de R\$ 90.000,00 para iniciar suas atividades na região de tupã. Montante que será coberto com a contribuição inicial dos sócios. Esta quantia é necessária para termos nosso local de trabalho (imóvel) e iniciar as atividades de divulgação.

O público alvo são pessoas de 25 a 45 que tenham cães ou gatos, adestradores de pet's e empresas que utilizem cães para a segurança.

#### 3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

##### 3.2.1 Dados dos fundadores e empresários

<b>Fundador 01</b>	
Nome: Adriano Pereira Richard	
Endereço: Sitio Nossa Senhora Aparecida	Cidade/Estado: Arco-íris SP.
E-mail: adrianoprichard55@gmail.com	Telefone:(14) 996766101

Atribuição do Fundador 01  
**Administração financeira**

<b>Fundador 02</b>	
Nome: Gabriel Caetano da Silva	
Endereço: Rua Luiz Vitolo. N142	Cidade/Estado: Tupã SP.
E-mail: gabriel.caetano1996@hotmail.com	Telefone:(14) 996988987

Atribuição do Fundador 02  
**Subgerente de Marketing**

<b>Fundador 03</b>	
Nome: Maicon Robson Bidoia	
Endereço: Rua Mandaguaris 1600 ap:03	Cidade/Estado: Tupã SP.
E-mail: maiconrsbidoia@gmail.com	Telefone:(14) 996403951

Atribuição do Fundador 03  
**Subgerente de Marketing**

<b>Fundador 04</b>	
Nome: Fabricio Gonçalves Correia Silva	
Endereço: Rua União 26	Cidade/Estado: Tupã SP.
E-mail: fabricio-strondaxxt@hotmail.com	Telefone:(14) 996227920

Atribuição do Fundador 04  
**Gerente de Marketing**

<b>Fundador 05</b>	
Nome: Marcelo Henrique Gomes	
Endereço: Rua: Gilber Silverio, 45	Cidade/Estado: Tupã SP.
E-mail:	Telefone:(14) 996265288

Atribuição do Fundador 05  
**Gerente de Logística**

<b>Fundador 06</b>	
Nome: Michelly Ferreira Moreno de Oliveira	
Endereço: Ernandes de Souza, 186	Cidade/Estado: Herculândia SP.
E-mail: michelly_rfmusic@hotmail.com	Telefone: (14) 997504045

Atribuição do Fundador 06  
**Gerente de RH.**

### **3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições**

#### **Perfil do Fundador 01:**

Adriano Pereira Richard, 22 anos de idade.

Nascido no município de Tupã Sp.

No dia 03/05/1994

Curso: Informática Básica

Personalidade: Facilidade de Aprender, atencioso, ágil e espontâneo.

#### **Perfil do Fundador 02:**

Gabriel Caetano da Silva, 18 anos de idade.

Nascido em tupã SP na data de 18/12/1996

Curso: Informática Básica e cursando técnico em administração

Personalidade: Facilidade para aprender, fácil para fazer amizades e pronto para ajudar no que for preciso.

#### **Perfil do Fundador 03:**

Maicon Robson Bidoia- Brasileiro - Solteiro - 31 Anos

Rua: Mandaguaris 1600 Centro Tupã – Sp. CEP. 17.600-050

CNH Categoria AB

Personalidade: Facilidade de Aprender, atencioso, ágil e espontâneo.

### **EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS**

\* Jan/2004- Fev./2006: Sócio Proprietário / Mini Mercado São Pedro- Atividades Desenvolvidas: Compra de Mercadorias, Caixa, Atendimento ao Cliente.

\* Mar/2008 - Atual: AUXILIAR ADMINISTRATIVO – Chaparral Beneficiadora de Cereais LTDA-ME. – Atividades Desenvolvidas: Atendimento ao cliente (Produtor); Prática em rotinas administrativas, Noções de contabilidade, controle de caixa e faturamento, controle de entrada e saída de mercadorias, controle e previsão de estoque, compras de produtos para manutenção em Geral, Confecção de relatórios e planilhas para o acompanhamento dos Diretores.

\* Fev./2006-Mar/2008: Portaria / Mecânico Reparador de Máquinas- Cooperativa Agrícola Mista da Alta Paulista (CAMAP) - Atividades Desenvolvidas: Controle de entrada / saída de veículos e mercadorias, Emissão de notas fiscais, Atendimento ao produtor, Venda ao cliente, Controle de fluxo de mercadorias, Mecânico reparador de máquinas ( STIHL), Controle de compra de peças para máquinas STIHL.

**Perfil do Fundador 04:**

Fabrcio Gonçalves Correia Silva, 20anos de idade.

Nascido no munic3pio de Tup3 - SP

No dia 25/09/1995

Cursos: Inform3tica;

Merchandising e layout (voltado a 3rea de log3stica, organiza3o e percas de mercadorias)

Fornecido pelo Supermercado Avenida/Assis- SP

Personalidade: Comunicativo, eficiente com facilidade de trabalhar em equipe, atencioso e 3gil.

**Perfil do Fundador 05:**

Marcelo Henrique Gomes 19 anos de idade, nascido no munic3pio de Tup3 no dia 11/07/96.

Cursando t3cnico em administra3o.

Trabalhos: Varej3o Gaspar e atualmente na empresa p3 gatinho.

Personalidade: Bem-humorado e comunicativo.

**Perfil do Fundador 06:**

Michelly Ferreira Moreno de Oliveira 28 anos de idade

Nascida em Presidente Epit3cio em 28/08/1987

Curso: T3cnico em Recursos Humanos, inform3tica b3sica e cursando t3cnico em administra3o.

Trabalho: Chilli Beans

Personalidade: Extrovertida e comunicativa.

### 3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Ani+ Planos de saúde PET

CNPJ: 20.312.647/0001-94

#### 3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Oferecer os melhores planos de saúde PET para nossos clientes e garantir a boa saúde de seus animais.

Visão: Ser reconhecida nacionalmente como a melhor empresa de planos de saúde animal.

#### 3.3.2. Setor de Atividade

Trabalharemos no setor de planos de saúde animais, um mercado em alta e com grandes perspectivas de crescimento.

#### 3.3.3. Forma Jurídica

Sociedade empresaria LTDA

Sociedade empresaria limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas cotas, mas todos respondem solidariamente pela integração do capital social.

#### 3.3.4. Enquadramento Tributário

Nosso enquadramento tributário será de **Lucro presumido**

### 3.4. CAPITAL SOCIAL

<b>Nomes do Fundador</b>	<b>Valor do Capital Integralizado</b>
Adriano Pereira Richard	R\$15.000,00
Gabriel Caetano da Silva	R\$15.000,00
Maicon Robson Bidoia	R\$15.000,00
Fabricio Gonçalves Correia Silva	R\$15.000,00
Marcelo Henrique Gomes	R\$15.000,00
Michelly Ferreira Moreno de Oliveira	R\$15.000,00

### **3.5. FONTE DE RECURSOS**

Fonte de recursos será dos próprios dos sócios.

### **3.6. ANÁLISE DE MERCADO**

Mercado novo, em alta, e que está aceitando todos os iniciantes assim como também demandando inovações na área. Grande chance de crescimento.

#### **3.6.1. Análise dos Clientes**

Público alvo: Pessoas que tenham ou pretendam ter animais de estimação, sendo eles cães ou gatos.

Gênero: Ambos os sexos, com predominância feminina.

Classe Social: Média-Baixa (A e B)

Idade: 25 a 45 anos.

O que motiva a compra:

O afeto ao seu animal de estimação, e a segurança de ter assistência em um momento importuno.

Região que atua: Centro-Oeste Paulista.

### 3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
<b>Health for PET</b>	OTIMO	De R\$60,00 – R\$320,00	Mensal ou anual	24hrs (on-line telefone ou pessoalmente)	Plano de saúde animal
<b>Life PET</b>	OTIMO	De R\$60,00 – R\$340,00	Mensal	24HRS	Plano de saúde animal
<b>Mercadog</b>	Boa	-	A Vista ou Mensal	8 Hrs por dia	Assistência Animal

Conclusão da Análise dos Concorrentes:

Concorrência forte por estarem a um tempo maior no mercado, porem localizadas nas grandes metrópoles, proporcionando assim uma disputa direta menor. A realidade de nossa empresa será disputar mercado com os concorrentes indiretos, que estão presentes em grande escala nesta região.

### 3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Quantidade	Preço Total	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Extra	<b>Mesa para Computador Politorno Malta com 2 gavetas Ártico/Turquesa Politorno</b>	6 unidades	R\$1.480,32	À vista	56 Dias uteis	São Paulo-SP
2	Extra	<b>Cadeira Importada Office Darezzo Preto Finlandek –</b>	6 unidades	R\$1.582,98	À Vista	9 Dias uteis	São Paulo-SP

3	Kalunga	Papel Sulfite 75g Alcalino 210x297 A4 Chamex Office Paper PT 500 FL	60 Unidades	R\$ 7.164,00	À Vista	5 Dias uteis	São Paulo-SP
4	Extra	Arquivo de Aço 4 Gavetas para Pasta Suspensa Fundo 49cm	3 Unidades	R\$4.4292,17	À Vista	6 Dias uteis	São Paulo-SP
5	Lojas São Carlos	Prateleira de Aço com 10 bandeja	4 Unidades	R\$ 400,00	À Vista	1 Dia uteis	Tupã-SP
6	Lojas São Carlos	Sofa de 4 lugares	1 Unidade	R\$ 1200,00	À Vista	1 Dia uteis	Tupã-SP
7	Lojas São Carlos	Cadeira almofadada	5 Unidades	R\$ 1.500,00	À Vista	1 Dia uteis	Tupã-SP
8	Submarino	Notebooks Lenovo ( 4GB memoria, HD 500GB e processador i5)	5 Unidades	R\$ 8.500,00	À Prazo/12x	7 Dias Uteis	Rio de Janeiro - RJ
9	Loas São Carlos	Balcão para escritório 3 portas	3 Unidades	R\$ 750,00	À Vista	1 Dia Uteis	Tupã-SP

### 3.7. PLANO DE MARKETING

#### 3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Planos de saúde animal

#### 3.7.2. Preço

	Plano Light	Plano Mega	Plano Ultra	Plano VIP
<i>Consultas</i>	X	X	X	X
<i>Remédios</i>	X	X	X	X
<i>Exames</i>		X	X	X
<i>Banho e Tosa</i>		X	X	X
<i>Ração</i>			X	X
<i>Clube PET</i>			X	X
<i>Veterinario 24hrs</i>				X
	<b>R\$ 65,00</b>	<b>R\$ 100,00</b>	<b>R\$ 200,00</b>	<b>R\$ 300,00</b>

#### 3.7.3. Estratégias Promocionais

Iniciáramos com promoções para os 40 primeiro cliente, disponibilizando o plano VIP por R\$ 200,00 sem reajustes. E também promovendo-o nas redes sociais.



The image shows a screenshot of a Facebook page for 'Ani+ Planos de Saúde PET'. The page features a profile picture with the 'Ani+' logo and a cover photo with the text 'Ani+ Planos de saúde pet.' and a small logo of a dog and cat. The page has a navigation menu on the left with options like 'Página inicial', 'Sobre', 'Fotos', 'Curtidas', 'Vídeos', 'Publicações', and 'Gerenciar guias'. The main content area shows a post with the text 'Escreva algo...' and a status bar indicating '0 Alcance da publicação' and '0 Envolvimento com a publicação'. There are also buttons for 'Curtir', 'Enviar mensagem', and 'Adicionar um botão'.

### 3.7.4. Estrutura de Comercialização

Venda de planos de saúde pet através da empresa seguradora e conveniados (pet shops e veterinários).

### 3.7.5. Localização da Empresa

Rua: Brasil S/N Jardim Ipiranga Tupã – SP

## 3.8. PLANO DE OPERACIONAL

- **Análise dos objetivos** – 600 clientes/ Mês, atendendo todos com qualidade e atingir 7.200 clientes em 1 Ano.
- **Planejamento do uso do tempo** – 8 Horas de trabalho sendo no começo revezando entre as equipes de 3 em 3 sócios para divulgação (4hrs de cada equipe)
- **Planejamento dos recursos** – Todos os sócios, material de divulgação sendo panfletos de banner online.
- **Avaliação dos riscos** – Risco de não aceitação do público alvo com nosso modo de trabalho ou por medo de algo novo.

### 3.8.1. Layout ou Arranjo Físico



A nossa empresa tem uma grande preocupação com saúde e segurança no trabalho, disponibilizamos dos seguintes equipamentos de segurança:

#### **EPI - Equipamentos de Proteção Individual.**

São considerados equipamentos de proteção individual todos os dispositivos de uso pessoal destinados a proteger a integridade física e a saúde do trabalhador. Como EPI estará disponível nesta empresa:

Apoio ergonômico para os pés, apoio almofadado no mouse e apoio emborrachado no teclado.

#### **EPC - Equipamentos de Proteção Coletiva.**

Os equipamentos de proteção coletiva são conhecidos pela sigla EPC.

Como o próprio nome diz, equipamentos de proteção coletiva são dispositivos utilizados no ambiente laboral com o objetivo de proteger os trabalhadores dos riscos inerentes aos processos. Como EPC estará disponível nesta empresa:

Extintores de incêndio, placas de aviso (saída de emergência, piso molhado, saída etc.), fitas antiderrapante e sistema de alarme de incêndio.

### **3.9. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO**

#### **3.9.1. Custo do Serviço**

<b>FUNCIONARIOS</b>	<b>SALARIOS</b>	<b>TOTAL DE ENCARGOS</b>
Recepcionista	R\$ 963,00	R\$ 509,32
Vendedor Externo	R\$ 2.000,00	R\$ 1.057,78
Vendedor Interno	R\$ 1.500,00	R\$ 793,33
Gestor Financeiro	R\$ 2.500,00	R\$ 1322,22

<b>CUSTO DO SERVIÇO</b>	
Total de Encargos	R\$ 3.682,65
Salários /Pro labore	R\$ 18.000,00
Gasto com veterinários	R\$ 70.000,00
Custo total	R\$ 91.682,65

Custo Mão Obra = 91.682,65 / Mês

### 3.9.2. CUSTO FIXO

<b>CUSTOS FIXOS</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Aluguel	R\$ 2.000,00
Energia Elétrica	R\$ 200,00
Agua	R\$ 150,00
Telefone	R\$ 1.500,00
IPTU	R\$ 300,00
Material de escritório	R\$ 400,00
Material de limpeza	R\$ 200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 4.750,00</b>

Custo Fixo = R\$ 4.750,00

### 3.9.3. Custo Variável

<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	
<b>Custos/Impostos</b>	<b>Porcentagem</b>
ISS	10%
Simplex nacional	11%
<b>Total</b>	<b>21%</b>

### 3.9.4. Apuração do Custo Total Serviço

<b>CUSTOS TOTAIS EM REAIS</b>	
<b>Custo Fixo</b>	R\$ 4.750,00
<b>Custo Variável</b>	R\$ 20.947,50
<b>Custo Mão-de-obra</b>	R\$ 91.682,65
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 117.380,15</b>

### 3.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Análise SWOT.

	<b>Fatores Internos (Controláveis)</b>	<b>Fatores Externos (Incontroláveis)</b>
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Forças:</b> Baixo custo; Parcerias; Competência; Capacitação dos funcionários.	<b>Oportunidades:</b> Crise financeira; Alto crescimento do mercado; Pouca concorrência.
<b>Pontos Fracos</b>	<b>Fraquezas:</b> Pouco conhecimento da área que pretendemos atuar; Investimento inicial alto; Ser novo/desconhecido no mercado.	<b>Ameaças:</b> Crise financeira; Concorrência indireta; A não conscientização da população em relação a planos de saúde animais.

De acordo com a análise SWOT, destacou-se que de início será difícil conquistar espaço no mercado e manter a empresa aberta, porém os pontos fortes irão colaborar com o baixo custo, alto número de parcerias e capacitação dos funcionários.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante os estudos de como se aplicar um plano de saúde animal para a redução de custos com animais domésticos, pudemos ver que após a crise 80 e começo de 90, as pessoas começavam a mudar as suas considerações do que era família, e assim sendo, iniciaram um novo conceito, onde os animais passaram a ser integrante da família. Desde então o número de animais em residências vem aumentando, e com isso, os gastos para os cuidados com sua saúde e higiene, são altos e inesperados, eis que então por meio da necessidade de economizar pensamos em planos de saúde para reduzir estes custos.

Realizamos pesquisas em um ambiente escolar para verificar se as pessoas estavam dispostas a pagar por um plano de saúde animal e ficou comprovado que os donos de animais tinham a intensão de contratar um plano de saúde animal.

E usando como base para a ideia, históricos de donos de pets que pagaram por algum tipo de serviço veterinário (consulta, remédios etc.) podemos comparar o gasto anual do mesmo, com o valor fixo de um plano de saúde animal e a economia chegou a quase 52% (no plano mais econômico).

Sendo assim comprovamos que, por meio de planos de saúde Pets, levando em consideração os gastos inoportunos, é possível sim reduzir os gastos com animais de estimação utilizando-se deste meio, trazendo mais segurança e tranquilidade para os proprietários dos Pets.

## REFERÊNCIAS

APARECIDA, Maria. **Planejamento, execução e controle do plano orçamentário**. Administradores – O portal da administração, 21 de janeiro de 2013 Disponível em <<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/planejamento-execucao-e-controle-do-plano-orcamentario/68396/>> acessado às 16:45 29/05/16

AQUINO, Sérgio. **Planejamento – é o que precisamos. Destaque Portuário**, 7 de novembro de 2014. Disponível em <<http://www.destaqueportuario.com.br/2014/11/07/planejamento/>> acessado as 16:44 28/06/2016

EVERTON. **5 planilhas financeiras 100% gratuitas** – Baixe agora - Exame, Década perdida? Disponível em <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1084/noticias/decada-perdida>>

FABIANO, Fabrizio. **A IMPORTÂNCIA DO ORÇAMENTO FAMILIAR**. Administradores – O portal da administração, 21 de agosto de 2012. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/producao-academica/a-importancia-do-orcamento-familiar/5056/>> acessado as 16:08 28/06/2016

Finanças Forever,5 de outubro de 2011 Disponível em <<http://www.financasforever.com.br/planilhas-financeiras-gratuitas/>> acessado às 15:50hs 27/05/16

JORNAL NACIONAL. **Planilha ajuda na organização do orçamento familiar**. Rede Globo – Jornal Nacional 12 de dezembro de 2011. Disponível em <<http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2011/12/planilha-ajuda-na-organizacao-do-orcamento-familiar.html>> acessado as 16:49 28/06/2016

JUNQUEIRA, Caio. **Planejamento Orçamentário**. MilkPoint 19 de setembro de 2003 Disponível em <<http://www.milkpoint.com.br/radar-tecnico/gerenciamento/planejamento-orcamentario-8722n.aspx>> acessado às 13:20 27/05/16

KAY, Alan. “**Learning vs. Teaching with Educational Technologies**”, EDUCOM Bulletin. Fall/Winter 1983: p. 17.

Paula, Gilles B. de. **Orçamento Empresarial – Um mapa para os resultados de sua empresa!**. Treasy,03 de dezembro de 2014 Disponível em <<http://www.treasy.com.br/blog/orcamento-empresarial>> acessado às 10:00hs 27/05/16

Paula, Gilles B. de.[SÉRIE] – **10 grandes erros cometidos no Orçamento Empresarial (Budgeting)** – Parte 03.Treasy, 06 de julho de 2014.Disponivel em

<<http://www.treasy.com.br/blog/serie-10-grandes-erros-cometidos-no-orcamento-empresarial-budgeting-parte-03>> acessado às 08:30 28/05/16

PIRES, Paula. **Planilha de orçamento empresarial (Download)**. Excel Pratico, 24 de agosto de 2014 Disponível em <<http://excelpratico.com/planilha-de-orcamento-empresarial-download/>>acessado às 15:35hs 27/05/16

SEBRAE NACIONAL. **Saiba como realizar um planejamento orçamentário eficaz:** Administração eficiente SEBRAE 13 de maio de 2015. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/saiba-como-realizar-um-planejamento-orcamentario-eficaz,9b8e8105b380d410VgnVCM2000003c74010aRCRD>> acessado às 23:50 30/06/16.

SILVA, Laíse Cristian Oliveira Gonçalves da. **A influência da inflação no orçamento doméstico: uma breve análise das famílias assalariadas**. Biblioteca Digital de Monografias UFRN. Disponível em <[https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/848/1/LaiseCOGS\\_Monografia.pdf](https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/848/1/LaiseCOGS_Monografia.pdf)> acessado as 16:55 28/06/2016

TEIXEIRA, Juedir. **Planejamento Orçamentário**. Juedir Teixeira Consultor de Varejo Disponível em: <[http://www.juedirconsultor.com.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=81](http://www.juedirconsultor.com.br/index.php?option=com_content&task=view&id=81)> acessado às 17:25 29/06/16

## GLOSSÁRIO

**Agradecimento:**

É a manifestação de gratidão do autor da pesquisa às pessoas que colaboraram no seu trabalho. Deve ter a característica de ser curto e objetivo.

**Amostra:**

É uma parcela significativa do universo pesquisado ou de coleta de dados.

**Análise:**

É o trabalho de avaliação dos dados recolhidos. Sem ela não há relatório de pesquisa.

**Anexo:**

É uma parte opcional de um relatório de pesquisa. Nele deve constar o material que contribui para melhor esclarecer o texto do relatório de pesquisa.

**Apêndice:**

O mesmo que Anexo.

**Apud:**

Significa "***citado por***". Nas citações é utilizada para informar que o que foi transcrito de uma obra de um determinado autor na verdade pertence a um outro.

Ex.: (Napoleão apud Loi) ou seja, Napoleão "***citado por***" Loi

**Capa:**

Serve para proteger o trabalho e dela deve constar o nome do autor, o título do trabalho e a instituição onde a pesquisa foi realizada.

**Capítulo:**

É uma das partes da divisão do relatório de pesquisa. Lembrando que o primeiro capítulo será a Introdução e o último as Conclusões do autor. Entre eles o texto da pesquisa.

É quando se transcreve ou se refere o que um outro autor escreveu.

**Coleta de Dados:**

É a fase da pesquisa em que se reúnem dados através de técnicas específicas.

**Conclusão:**

É a parte final do trabalho onde o autor se coloca com liberdade científica, avaliando os resultados obtidos, propondo soluções e aplicações práticas.

**Inoportuno:**

Inapropriado; que ocorre numa situação inconveniente; que aparece num péssimo momento: comentário inoportuno.

**APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL****INSTRUMENTO PARTICULAR DE CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE:  
SOCIEDADE LIMITADA****ANI+ PLANOS DE SAÚDE PET LTDA****CNPJ: 20.312.647/0001-94**

- 1. Adriano Pereira Richard**, brasileiro, natural de Tupã, Estado de São Paulo, nascido em 03/05/1994, Solteiro, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 49.578.170-8 SSP-SP e CPF (MF) nº. 428.602.178-51, residente e domiciliado na cidade de Arco Iris, Estado de São Paulo, no Sítio Nossa Senhora Aparecida, nº S/N, Bairro: Sumidouro, CEP 17.630-000, e
- 2. Fabricio Gonçalves Correia Silva**, brasileiro, natural de Tupã, Estado de São Paulo, nascido em 25/09/1995, Solteiro, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 45.480.151-8 SSP-SP e CPF (MF) nº. 422.400.888-26, residente e domiciliado na cidade de Tupã, Estado de São Paulo, na Rua: União, nº 26, jardim Ibirapuera CEP 17.602-340, e
- 3. Gabriel Caetano da Silva**, brasileiro, natural de Tupã, Estado de São Paulo, nascido em 18/12/1996, Solteiro, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 49.855.740-6 SSP-SP e CPF (MF) nº. 466.472.708-92, residente e domiciliado nesta cidade de Tupã, Estado de São Paulo, na Rua: Rua Luiz violo, nº 142, jardim Unesp II, CEP 17.602-685, e
- 4. Maicon Robson Bidoia**, brasileiro, natural de Tupã, Estado de São Paulo, nascido em 28/05/1985, Divorciado, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 41.924.266-1 SSP-SP e CPF (MF) nº. 321.303.058-90, residente e domiciliado na cidade de Tupã, Estado de São Paulo, na Rua: Mandaguaris, nº 1600, jardim Guanabara CEP 17.623-005, e
- 5. Marcelo Henrique Gomes**, brasileiro, natural de Tupã, Estado de São Paulo, nascido em 11/07/1996, Solteiro, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 49.833.017-5 SSP-SP e CPF (MF) nº. 436.489.998-42, residente e domiciliado na cidade de Tupã, Estado de São Paulo, na Rua: Gilber Silverio, nº 45, jardim Maraba, CEP 17.602-751, e
- 6. Michelly Ricardo Ferreira**, brasileiro, natural de Presidente Epitácio, Estado de São Paulo, nascido em 11/07/1996, Divorciada, Empresário, portador da Cédula de Identidade RG nº. 42.013.963-1 SSP-SP e CPF (MF) nº. 230.366.848-40, residente e domiciliado na cidade de Herculândia, Estado de São Paulo, na Rua: Ernandes de Souza, nº 186, jardim Herculândia CEP 17.650-000.

**Gabriel Caetano da Silva, Adriano Pereira Richard, Maicon Robson Bidoia, Fabricio Gonçalves Correia da Silva, Marcelo Henrique Gomes, Michelly Ricardo Ferreira**, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial ANI+ PLANOS DE SAUDE PET LTDA e terá sede e domicílio na Rua Brasil S/N, Jardim Nossa Senhora de Fatima, Tupã - SP 17607-322

2ª O capital social será R\$ 60.000,00 (Sessenta Mil Reais (dividido em 06 quotas de valor nominal R\$ 1,00 (Um Real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

**Adriano Pereira Richard**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00  
**Fabricio Gonçalves Correia Silva**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00

**Gabriel Caetano da Silva**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00

**Maicon Robson Bidoia**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00

**Marcelo Henrique Gomes**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00

**Michelly Ferreira Moreno de Oliveira**, N° de quotas 15.000 R\$ 1,00 cada, Total de R\$ 15.000,00

3ª O objeto será Plano de Saúde Animal.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 06 de Outubro de 2016, e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá Gabriel Caetano da Silva, Adriano Pereira Richard, Maicon Robson Bidoia, Fabricio Gonçalves Correia da Silva, Marcelo Henrique Gomes, Michelly Ricardo Ferreira, com os poderes e atribuições de assinar e tomar decisões, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término da cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso.

10ª A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11ª Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12ª Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13ª O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª Fica eleito o foro de Tupã para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 03 vias.

Tupã - SP, 24 de Dezembro de 2016.

\_\_\_\_\_  
Gabriel Caetano da Silva

\_\_\_\_\_  
Fabricio Gonçalves Correia Silva.

\_\_\_\_\_  
Maicon Robson Bidoia

\_\_\_\_\_  
Adriano Pereira Richard

\_\_\_\_\_  
Marcelo Henrique Gomes

\_\_\_\_\_  
Michelly Ferreira Moreno de Oliveira

**Visto:** \_\_\_\_\_ (OAB/SP)

**Nome:**

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC  
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1- Sexo

 Feminino  Masculino

2- Idade

 18 a 20  21 a 30  31 a 40  41 a 50  Acima de 50

3- Você tem cachorro e/ ou gato? Quantidade?

 Cachorro(a)  1  2  3  4  5  Mais Gato(a)  1  2  3  4  5  Mais Cachorro(a) e Gato(a)  1  2  3  4  5  Mais Nenhum dos dois  1  2  3  4  5  Mais Não gosto de animais.

4- Qual a frequência que leva seu animal no médico veterinário?

 Diariamente  Esporadicamente  Semanalmente  Mensalmente Anualmente  Nunca

5- Pagaria por um plano de saúde para o seu animal?

 Sim Não

6- O que gostaria que tivesse incluso em um plano de saúde PET?

 Vacinas Cirurgias Remédios Consultas

Outros: \_\_\_\_\_

7- Quanto estaria disposto(a) a pagar?

 de R\$ 40,00 a R\$ 100,00 Plano Básico – Vacinas – remédios de R\$ 110,00 a R\$ 170,00 Plano Ouro – Vacinas – remédios – consultas de R\$ 180,00 ou mais pelo Plano VIP – Vacinas – remédios – consultas – Cirurgias

## APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

