

SALÃO E CLÍNICA DE ESTÉTICA PARA ANIMAIS

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: comércio e serviços

Tipo de Negócio: clínica estética para animais

Produtos Ofertados/Produzidos: serviços estéticos para animais

Investimento inicial: 58mil reais

Área: 100m²

APRESENTAÇÃO

O carinho que muitos donos têm por seus animais, considerando-os muitas vezes um membro da família, justifica a proliferação de negócios relacionados a eles, a aparência dos bichinhos é considerada tão importante pelos seus donos quanto a sua saúde física, para suprir esta necessidade surgiu os Salões e Clínicas de Estética para Animais.

MERCADO

Apesar de ainda ser muito recente, o comércio de beleza para cães e gatos está crescendo, despontando como uma promissora oportunidade de negócio para o pequeno empreendedor.

O mercado para animais no Brasil tem um grande potencial, a começar pelo percentual de população que possui animal de estimação em casa, que chega a 59% segundo pesquisa realizada pelo Ibope.

O conhecimento demonstrado pelo proprietário dessas clínicas sobre os produtos e os animais pode ser a diferença na conquista e formação da sua clientela, além de qualidade, variedade, preço, bom atendimento e a atenção dispensada aos animais.

Este mercado desponta como uma promissora oportunidade de negócio para o pequeno empreendedor, visto que, o número de animais de estimação vem crescendo muito no Brasil, seguindo a tendência verificada nos Estados Unidos e na Europa. Esta é uma tendência da sociedade moderna, na qual transferem aos animais a afeição e carinho que dedicariam aos diversos outros membros das numerosas famílias.

O Brasil é o terceiro maior mercado mundial de animais de pequeno porte, movimentando em torno de R\$ 14 bilhões ao ano, sendo R\$4,2 bilhões nos segmentos mais sofisticados. Os fornecedores dos produtos comercializados pelo salão são os distribuidores, que costumam visitar os clientes para oferecer a mercadoria. O material utilizado para banho e tosa (xampu e condicionador) pode ser encontrado facilmente em lojas especializadas.

LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento da clínica. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando a entrada e saída dos animais.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua clínica. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 100m². Deve dispor de dependências adequadas à correta conservação e manutenção de limpeza, desinfecção e refrigeração dos produtos.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos para instalação da clínica são:

- Balcão de atendimento, vitrine, prateleiras;
- Banquetas/cadeiras, tanque com chuveiro móvel;
- Secadores, escovas, pentes, tesouras, máquina de tosa, alicates de unhas, mesa de alumínio para tosa, gaiola com três divisões, jogos de lâminas, etc.
- Materiais para o consultório veterinário: mesa em aço inox, estetoscópio, termômetro, oftalmoscópio, otoscópio, estufa para esterilização, pia inox, tanque de aço, etc.
- Móveis e equipamentos de escritório.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma clínica de pequeno porte, montada numa área de 100m², será necessário um investimento de R\$58mil aproximadamente.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

Investindo em INFORMATIZAÇÃO

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: caixas eletrônicas, impressoras para preenchimento automático de cheques, código de barras nos produtos, etc.

Existem no mercado atualmente, três grandes grupos de softwares: SGE Sistema de Gestão Empresarial; SGC Sistema de Gerenciamento de Clientes e Básicos. Eles podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet, através dos sistemas disponibilizados nas Provedoras de Serviços de Software (ASP - application service provider).

PESSOAL

As atividades de estética de animais podem ser iniciadas com quatro pessoas no processo produtivo e duas na administração e vendas. A equipe deve ser composta de pessoas que tenham conhecimentos sobre animais, de como manejá-los e detectar doenças. Além desses aspectos técnicos, é muito importante que esses funcionários também tenham como característica o carinho no trato dos animais.

O veterinário é um profissional indispensável no funcionamento desse negócio, já que a legislação exige a presença desse profissional no caso de comercialização de produtos veterinários. Somente esse profissional tem condições de cuidar da saúde dos animais e de aplicar vacinas, por exemplo.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Os Serviços - Esses estabelecimentos oferecem todos os tipos de serviços relacionados a beleza e estética, tais como: Banho com shampoos adequados, escovação do pelo, tosa, limpeza de ouvido e escovação dos dentes. O arremate é o lacinho (para as fêmeas) e gravatinha (para os machos).

Funcionamento - Um salão para animais consiste basicamente no fornecimento de serviços voltados para a estética. Nesses casos, os donos levam os animais ao salão e

vão buscá-los mais tarde, na maioria das vezes. Enquanto aguardam, os animais ficam em gaiolas adequadas. Pode ser interessante oferecer serviços de transporte de animais (buscá-lo e levá-lo de volta após o serviço, por exemplo).

Processo Operacional

- 1) Verificar os níveis de estoques;
- 2) Realizar pedidos aos fornecedores; limpar o ambiente de trabalho e atendimento;
- 3) Atender aos clientes, anotar as solicitações não atendidas e marcar consultas;
- 4) Apanhar os animais para banho, tosa e passeios;
- 5) Efetuar banho, tosa e aplicar remédios quando necessário;
- 6) Atendimento das consultas pelo veterinário;
- 7) Organizar os objetos em seus lugares;
- 8) Repor estoques;
- 9) Fechar o caixa.

DIVULGAÇÃO

Num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação a funções, finanças, facilidade, feeling e futuro.

Assim o plano de comunicação será bem direcionado ao público que se deseja atingir, facilitando a escolha do veículo de comunicação e a mensagem que se deseja passar e cativar os clientes, além de estimulá-los as compras.

Para bens de consumo a divulgação é direcionada para o consumidor final, e tem por objetivo estimular o consumo e fixar a marca do produto, fidelizando o consumidor. Este é um setor da economia que faz maior e melhor o uso da propaganda, pois ela representa a principal força de comunicação e venda devido à diversificação dos produtos e a facilidade de substituição. Portanto quanto maior o universo de público a ser atingido, através dos mais diversos meios de comunicação (TV, outdoor, rádio, panfletos, jornais, faixas, cartazes, etc.) maior será o retorno do investimento em divulgação, motivando a reação imediata de consumo e o impulso de compra. A clínica deverá começar sua divulgação com as pessoas das redondezas, distribuindo panfletos de qualidade, fazendo promoções atrativas e merchandising em locais sugestivos tais como: escolas, faculdades, cursinhos, escritórios entre outros.

DIVERSIFICAÇÃO

Alguns salões já dispõem de outros serviços, tais como:

- *Acupuntura*. Em uma cama e, sob luzes fortes, o animal tem a pele perfurada por agulhas, para a maioria, um animal ser submetido a esse tipo de tratamento parece engraçado e até esnobe, porém este tratamento é indicado para problemas musculares, traumáticos e luxações;
- *Homeopatia*. É recomendado a fêmeas grávidas - para facilitar o parto - animais com problemas locomotores, distúrbios psicológicos e para controle de pulgas e carrapatos;
- *Tratamentos, como dentário, fisioterápico ou quimioterápico*. Podem evitar até infecções cardíacas.

NOTÍCIAS

Revista Pet Shop & Business

Pero Correia, 279 - Vila Mariana. São Paulo/SP

CEP: 04113-040

Tel.: (011) 5539-6382 / 5539-2385 / 5573-0795 / 5573-5223

Fax: (011) 5082-1563

E-mail: revistapetshop@arteditora.com.br

<http://www.revistapetshop.com.br>

Revista Cães & Cia - Editora Forix Ltda.
Rua Dr. Miranda de Azevedo, 920. São Paulo / SP
CEP: 05027-000
Tel.: (011) 3673-9711 Fax: (011) 3862-0595
E-mail: info@caes-e-cia.com.br
<http://www.caes-e-cia.com.br>

Cuidados com seu Mascote no Verão

04/01/07

Durante o calor do verão, é comum seu animal apresentar Mudanças como mais sede, menos apetite, perda de pêlos, etc. É preciso, portanto, alguns cuidados durante estes meses.

Dicas

- Os animais se adaptam bem ao verão desde que tenham sombra e água fresca à disposição. Para deixar cães peludos mais confortáveis, vale a pena tosar o pêlo do seu bichinho.
- É comum no começo do verão aumentar a queda de pêlos em gatos e cachorros. A tosa nos cachorros ajudará a reduzir os pêlos soltos pelo ambiente. Escove mais seu animal durante este período.
- Mesmo que o animal esteja ofegante, o dono não deve usar ventilador para refrescá-lo. Ventilação direta na face pode causar doença respiratória.
- Os banhos devem ser com água morna e cuidado com orelhas e olhos. Para o animal não dormir de pêlo molhado, evite banhá-los no fim de tarde ou à noite.
- Desde que a família não se importe com este hábito, o animal poderá nadar na piscina, mas cuidado para que ele não beba a água ou se afogue. Após o banho, o cão deverá ser enxaguado com água para retirar o cloro do pêlo.
- Animais de pele clara ou despigmentada podem apresentar dermatites ou até desenvolver câncer devido à exposição demasiada no sol.
- Cães, como as pessoas, correm o risco de insolação e podem morrer em função disso. Por isso, deve ter sempre à disposição um local à sombra para ficar.

Durante As Viagens

- O dono deve fazer paradas durante o percurso para oferecer água e deixá-lo caminhar e fazer as necessidades.
- Antes da viagem, o animal deve fazer suas necessidades e não deve ser alimentado.
- Medicamentos para evitar enjôo e estresse devem ser dados somente com a avaliação de um veterinário.
- Cuide para que seu animal não pule para o banco da frente. Procure viajar de noite, é mais tranquilo e fresco. O ideal é levá-los em caixas de transporte.
- Cães não devem viajar com o focinho para fora da janela.

Não Podendo Levar Seu Animal Junto

- Certifique-se que a pessoa que vai cuidar dele durante sua viagem seja de confiança e responsável. Neste período ele poderá ficar depressivo ou triste. Muito carinho e passeios podem ajudar. O ideal é que seja alguém conhecido do seu animalzinho. Senão for, faça eles se conhecerem antes.
- Visite o hotel em que você deixará hospedado seu bichinho. Peça referências, observe a higiene, acomodações, etc. O ideal é levar objetos pessoais do animal como brinquedinhos, potes e paninhos e até uma roupa velha sua com seu cheiro, assim ele não estranhará tanto.
- Não abandone seu animal... Ele é sua responsabilidade e tem sentimentos...

Fonte: Jornal Pioneiro

Luxo para cães e gatos



Um moderno SPA e uma boutique de luxo. Tudo é normal nestas empresas, só o público é diferente: animais de estimação. Boutique com jóias e roupas que chegam a custar R\$ 300 por peça.

“Vai ter um jantar super chique na minha casa e eu queria que o meu gatinho estivesse a caráter”, conta a cliente Luciana da Silva, mostrando o gatinho vestido.

O preço parece não assustar os compradores. Há dois meses, o empresário Alcides Diniz abriu a boutique de luxo para cães e gatos, e já tem mais de 300 clientes.

“O dono quer bastante coisa, quer mimar bastante”, revela uma vendedora da loja.

De acordo com o empresário Alcides Diniz, normalmente um cliente gasta em torno de R\$ 100: “Aqui no pet shop, dependendo da compra, tem cliente que chega a gastar R\$ 3 mil para um cachorro só”, revela.

Os compradores gastam, mas exigem exclusividade. Por isso, 60 % dos produtos são de fabricação própria. O empresário acompanha as tendências da moda e cria os modelos junto com estilistas.

“A gente lança, no mínimo, duas coleções por ano. A nossa intenção é colocar sempre novidades, porque o cliente de pet vem, no mínimo, uma vez por mês. Ele vem aqui ver o que tem de novo, isso se não aparecer mais vezes”, afirma Diniz.

Alcides tem estratégias para aumentar as vendas. Além dos produtos e serviços para animais, a loja também oferece artigos para os donos, como camisetas e xícaras, responsáveis por 20 % do faturamento.

Uma veterinária da boutique, por exemplo, examina os bichos e indica produtos específicos para cada tipo de pelo.

E a sofisticação está por todos os lados. No local, tem até um divã para fazer terapia nos animais com problemas psicológicos.

“Ele é um cachorro muito agitado, late demais. Então, a gente faz uma terapia com ele, que toma tranquilizante”, explica a veterinária terapeuta Vanessa Blandino.

SPA PARA CÃES

Já a empresária Eliane Gonçalves queria montar um pet shop diferente. Durante um ano, ela pesquisou o mercado em vários países. Finalmente, descobriu o SPA para cachorros.

“A gente acabou encontrando um centro nos Estados Unidos, em que a gente se espelhou”, conta Eliane.

Se você pensa que obesidade é só para humanos, engana-se. A cadela Cuca está com quatro quilos a mais e vai para a esteira aquática, fazer ginástica.

No entanto, muitos animais são atletas e “malham” no local para melhorar a performance. Eles fortalecem os músculos com a bola, fazem alongamento e correm, sempre estimulados pela treinadora.

A cadela Dina, por exemplo, se prepara para participar de um campeonato mundial de atletismo... para cachorros, é claro.

“Durante dois meses, vamos dar um treinamento intensivo, que nem a seleção quando se concentra para ir ao mundial. É hora de dar o máximo e tentar obter bons resultados, sem que o animal se machuque”, diz Dan Wroblewski, dono da cachorra.

Para montar o SPA, a empresária calcula que é preciso investir cerca de R\$ 150 mil. O mais difícil é conseguir os equipamentos, pois alguns foram criados e adaptados para o SPA, como a esteira aquática.

“Não existia nada aqui e importar é inviável. Então, achei um fornecedor que fez as adaptações”, fala Eliane.

De acordo com a empresária, é preciso dispor de um departamento médico. O SPA de Eliane é equipado com centro cirúrgico e faz até acupuntura.

“É, no mínimo, curiosíssimo, acupuntura pra cachorro? Mas esta é a quarta sessão e ele já levanta a perninha para fazer xixi. No sofá, que é mais baixo, ele até já sobe e desce. Quer dizer, foi uma recuperação impressionante”, elogia Maria da Glória do Valle, dona de um cão.

E além da acupuntura, para o cão relaxar, existe o ofurô, que custa R\$ 35. São 20 minutos de bem estar, entre pétalas de rosas, espuma e muitos afagos.

Fonte: <http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR162728-5027,00.html>

CURSOS E TREINAMENTOS

Unipet

Rua Herval, 427 - Belém - São Paulo - SP

100 metros do metrô Belém

Tel.: (11) 6694-2363

<http://www.cursobanhoetosa.com.br>

Cursos oferecidos:

Banho e Tosa Pleno

Banho e Tosa Básico

Lucrando com estética canina

Especialização em Estética Animal

* Tintura para cães

* Cauterização de Pêlos

* Mexas

* Tosa na Tesoura

* Raças específicas

EVENTOS

CONBRAVET – Congresso Brasileiro de Veterinária

Tel.: (65) 3324-2565

E-mail: secretaria@conbravet2006.com.br

<http://www.conbravet2006.com.br>

Pet South América - Feira internacional de produtos e serviços da linha pet e veterinária

Organização: VNU Business Media do Brasil

Rua Monte Castelo, 55. Granja Viana Cotia, São Paulo/SP

Tel.: (11) 4613-2000

Fax: (11) 4613-2001

E-mail: vnu@vnu.com.br

<http://www.petsa.com.br>

Pet Fair – Feira Internacional de Produtos e Serviços da Linha Pet e Veterinária

Local: Expo Center - Transamérica - São Paulo/SP

<http://www.petfair.com.br>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

É interessante fazer uma consulta à “Cartilha do Fornecedor Capixaba”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei Federal nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor.
- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória.
- Lei 6.705/2006 – Aprovou o PDU do Município de Vitória.
- Declaração Universal dos Direitos dos Animais - Declara sobre os direitos dos animais.
- Decreto Federal nº. 24645/34 - Referente à tutela dada pelo estado aos animais.

É obrigatória a supervisão de um profissional da área: veterinário.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua clínica para fazer a consulta de local;
- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES;
- Registro na Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);

- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social - INSS".
- Corpo de Bombeiros Militar.
- Registro no ministério da agricultura para comercialização de rações, vacinas e outros produtos veterinários. Produtos veterinários somente poderão ser comercializados depois de devidamente registrados no Departamento de Defesa Animal da Secretaria de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária.

ENTIDADES

ABRAVAS – Associação Brasileira de Veterinários de Animais Silvestres
<http://www.abravas.com.br>

CRMV-ES - Conselho Regional de Medicina Veterinária do Estado de Espírito Santo
Rua Cyro Lima, 26 - Enseada do Suá – Vitória/ES
Cep: 29050-230
Tel.: (027) 3324-3877
<http://www.cfmv.org.br>

IBAMA – Superintendência ES
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2487
Bento Ferreira Vitória / ES
CEP: 29052-121
Tel. : (027) 3324 1811/ 3514 / 3225 8510
E-mail: linhaverde.sede@ibama.gov.br
Site: <http://www.ibama.gov.br>

MMA – Ministério do Meio Ambiente – **CONAMA**
Esplanada dos Ministérios Bloco B Sala 633 6º andar - Brasília/DF
CEP: 70068-901
Tel.: (61) 4009-1433
Fax: (61) 4009-1768 / 1769
Site: <http://www.mma.gov.br>

Kennel Clube Capixaba
Av. Américo Buaiz nº. 501 /sl. 704L – Enseada da Praia do Suá
Vitória/ES
CEP: 29055-911
Tel./fax: (27) 3345-6524
E-mail: kccapixaba@hotmail.com

Confederação Brasileira de Cinofilia
Tel.: (21) 3125-7777
<http://www.cbkc.com.br>

Aliança Internacional do Animal
Rua Pasquale Galupí, 900 - Jd. Paraisópolis - SÃO PAULO/SP
Tel.: (011) 3749-0800 / 3749-9996
CEP: 05660-000
<http://www.aila.org.br>
E-mail: aila@aila.org.br

ASSOFAUNA - Associação dos Revendedores de Produtos, Prestadores de Serviço e Defesa Destinados ao Uso Animal.
Tel./fax: (011) 5595-8602

Kenel Club São Paulo

Rua Canconeiro Popular, 499, Brooklin. São Paulo/SP
Tel.: (011) 5184-1164
<http://www.kcso.com.br>

Procon – Vitória

Casa do Cidadão João Luiz Barone
Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (27) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433, Praia do Canto - Vitória/ES
CEP: 29045-401
Tel.: (27) 3135-3167
<http://www.jucees.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano
Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (27) 3135-1097
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES
Tel.: 3322-0711 e 146
<http://www.receita.fazenda.gov.br>

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

Rua Duque de Caxias, no. 105, Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tel.: (27) 3380-3922 / 3848 / 3894 - Fax: (27) 3380-3963
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185, Forte São João – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

FORNECEDORES E FABRICANTES

Produtos veterinários e alimentos para animais

Aquarium Alimentos para Peixes

Rua Brigadeiro Galvão, 836 – Barra Funda. São Paulo/SP

CEP: 01151-000

Tel.: (011) 3661-3500 / 0800 7700395

Fax: (011) 3666-3886 / 3666-0265

E-mail: contato@aquariumbr.com.br

<http://www.aquariumbr.com.br>

Baby Brink

Rua Alferes Magalhães, 92 14º andar

CEP: 02034-006 - São Paulo / SP

Tel.: 0800-7028011

<http://www.babybrink.com>

JF PROMOÇÕES & REPRESENTAÇÕES LTDA

Av. Aristóbolo Barbosa Leão – Jd. da Penha

VITÓRIA/ES

Tel.: (27) 3324-4994

CEP: 29060-010

E-mail: jf_promocoos@ig.com.br

Ind. Com. Alimentos Desidratados Alcon

São Paulo/SP

Fone: (011) 6654-2811

E-mail: alcon@labcon.com.br

Rua Santo Amaro, 1620, Caixa Postal 24

Camboriú / SC

CEP: 88340-000

Tel.: (047) 3367-0238

Fax: (047) 3367-2887

E-mail: alcon@labcon.com.br

<http://www.labcon.com.br>

BAYER S.A. - Saúde Animal

Estrada Boa Esperança, 650 - Belford Roxo – RJ

Cep: 26110-100

Tel.: (021) 2762-5700

<http://www.bayer.com.br>

Beppler Acessórios

Rua Pedro Mayvone, 27

CEP: 88104-650 - São José/SC

E-mail: vendas@beppler.com.br / falecom@beppler.com.br

<http://www.beppler.com.br>

Dumilho S/A Ind. e Com.

BR 262 KM 10,5 – Calabouço – Viana/ES

CEP: 29135-000

Tel.: (027) 3200-2190

<http://www.beatriz.com.br>

BIBLIOGRAFIA

PICCOLO, Gabriela. Animal doméstico ganha mais serviços na GV. A Gazeta, 05/10/97, p. 24.

<http://www.petsite.com.br>

<http://www.radaranimal.com.br>

<http://animaisonline.cidadeinternet.com.br>

<http://www.petbr.com.br>

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAC - Unidade de Atendimento e Comércio – SEBRAE/ES

Data da última atualização: fevereiro de 2007