

ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA CLÍNICA VETERINÁRIA NO RIO GRANDE DO SUL

DE MATOS, Amanda Silveira¹
CASTAGNINO, Julia de Oliveira Ghiringhelli¹
NOGUEIRA, Laura Antunes de Souza¹

ROSSATO, Andressa Dutra Piovesan²
CORADINI, Márcia Goulart Lopes²
OTTE, Marina Vianna²
SIMÕES, Michele Scholant²
ARAÚJO, Sabrina Kohls de²
MULLER, Vitória²
BIANCHI, Eloísa²

RESUMO: O mercado *pet* tem crescido significativamente nos últimos anos. Em 2021, o faturamento expandiu R\$35,8 bilhões em relação ao ano anterior. Mesmo diante de uma crise econômica mundial, tem se observado o crescimento constante no âmbito internacional. Atualmente o Brasil encontra-se na 6ª posição do *ranking* mundial de faturamento no segmento *pet*. Este crescimento está fortemente relacionado às mudanças referentes ao comportamento e estrutura da sociedade, em que o animal passa a ter um valor afetivo dentro das famílias. Os tutores de animais de companhia estão cada vez mais atentos às tendências do setor, acompanhando as inovações e qualidade dos produtos e serviços ofertados. Neste cenário atual, o Médico Veterinário ocupa um papel importante para o bem-estar dos *pets*, além de desenvolver habilidade como educadores, ensinando sobre os princípios básicos de cada espécie, cuidados necessários de manejo e sobre as condições de bem-estar do animal. O presente estudo tem como objetivo realizar uma projeção financeira para uma clínica veterinária no estado do Rio Grande do Sul, incluindo serviços prestados, custos fixos, custos variáveis, *payback*, ativo não circulante, passivo não circulante, capital de giro, depreciação, pró-labore e retorno sobre investimento.

Palavras-chave: Administração; Análise Financeira; Mercado *pet*.

ABSTRACT: The pet market has grown significantly in recent years. In 2021, the revenues expanded to R\$35,8 billion compared to the previous year. Even in the face of a global economic crisis, constant growth has been observed at the international level. Currently, Brazil is in the 6TH position in the world ranking of revenue in the pet segment. This growth is strongly related to changes regarding the behavior and structure of society, in which the animal starts to have an affective value within families. Pet tutors are increasingly aware of industry trends, following the innovations and quality of products and services offered. In this current scenario, the Veterinarian takes an important role for the pet welfare, in addition to developing skills as educators, teaching about the basic principles of each species, necessary handling care and the animal's well-being conditions. The present study aims to carry out a financial projection of a veterinary clinic in the state of Rio Grande do Sul, including services provided, fixed costs, viable costs, payback, non-current assets, non-current liabilities, working capital, depreciation, labor and return on investment.

Keywords: Administration; Financial Analysis; Pet Market.

¹ Discentes do Curso (Medicina Veterinária), Nível 8, 2022/2- Faculdade IDEAU – Bagé/RS.

² Docentes do Curso (Medicina Veterinária), Nível 8, 2022/2 – Faculdade IDEAU – Bagé/RS.

*E-mail para contato: lauranogueirrr@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

O mercado *pet* tem sofrido favoráveis alterações nas últimas décadas. A relação entre os homens e os animais de estimação evoluiu, de modo que, antigamente os animais que eram utilizados apenas com fins de produção e como ferramentas de trabalho, hoje, em muitos casos, são considerados como parte da família dos seus tutores. Esse processo é denominado “antropomorfização” o que justifica a grande evolução do mercado nas últimas décadas.

A população de animais de companhia no Brasil, que incluem cães, gatos, pequenos mamíferos, répteis, peixes e aves ornamentais somam 149,6 milhões de indivíduos, segundo pesquisa realizada pela Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação.

O mercado *pet* no ano de 2021 teve um crescimento de 35,8 bilhões em relação ao ano anterior. Mesmo diante de uma crise econômica mundial, tem se observado o crescimento constante no âmbito internacional. Atualmente, o Brasil encontra-se na 6º posição do *ranking* mundial de faturamento no segmento *pet* conforme análise realizada em 2021 pela Euromonitor (empresa de pesquisa de mercado).

O sucesso de uma clínica veterinária depende de inúmeros fatores além da qualidade do serviço prestado e conhecimento técnico da área de atuação. Uma gestão financeira eficiente, por exemplo, é imprescindível para garantir ao empresário um negócio rentável.

A gestão empresarial e o planejamento financeiro são questões de suma importância para obtenção do sucesso empresarial. A empresa que deseja permanecer e ampliar seu mercado, necessita sustentar e executar planos estratégicos a curto e a longo prazo, com objetivo de atingir as metas orçamentárias previstas.

O empreendedor que visa sucesso e crescimento empresarial deverá estar atento e capacitado para diversas questões que envolvem o planejamento financeiro e estrutural da empresa, como por exemplo, o preço de depreciação dos equipamentos, custos fixos da empresa, *pay-back* e *prolabore*. Estes dados possibilitam o planejamento, controle sobre o capital de giro e manifestam a melhor estratégia que o proprietário deverá estabelecer para garantir a lucratividade do estabelecimento em questão.

O objetivo do presente trabalho é realizar uma projeção financeira de uma clínica veterinária, incluindo serviços prestados, custos fixos, custos variáveis, *payback*, ativo não circulante, passivo não circulante, capital de giro, depreciação, pró-labore e retorno sobre investimento.

2 DESENVOLVIMENTO

Nesta parte do trabalho será detalhado o referencial teórico, a metodologia empregada e os resultados encontrados. Contém a exposição ordenada e pormenorizada do assunto tratado do estudo.

2.1 Referencial Teórico

2.1.1 Mercado *Pet*

Nos últimos anos ocorreram grandes mudanças e evolução relacionadas ao comportamento e estrutura da sociedade, em que o animal passa a ter um valor afetivo dentro das famílias. As empresas do segmento *pet* identificaram a mudança no perfil dos consumidores e encontraram uma oportunidade de negócio ao atender e dedicaram-se aos novos desejos destes consumidores (BRANCO, 2013).

O processo de expansão deste mercado sofre forte influência das mudanças socioeconômicas com o surgimento de um novo modelo de família, em que o *pet* tem ocupado um lugar de importância na vida das pessoas (BRANCO, 2013).

Essa evolução deixa as expectativas do proprietário mais sofisticadas em relação aos serviços e produtos *pets*, exigindo do Médico Veterinário além da técnica, o conhecimento de mercado, gestão administrativa e empreendedorismo, enquanto atuante na área comercial ou clínica (GIOSO, 2013).

O aumento do poder aquisitivo do brasileiro permite que as famílias invistam tanto na aquisição de um animal, quanto na manutenção do mesmo. Os tutores de animais de companhia, que são consumidores do mercado *pet*, estão cada vez mais atentos às tendências do setor, acompanhando as inovações e qualidade dos produtos e serviços ofertados (CARVALHO, 2009).

Nesse cenário atual, o papel do Médico Veterinário é evidente e de suma importância para o bem-estar dos *pets*, além de um papel importante como educadores, ensinando sobre os

princípios básicos de cada espécie, cuidados necessários de manejo e sobre as condições de bem-estar do animal (FARACO, 2004).

O hábito de levar o animal a consultas periódicas no veterinário e ao *petshop* para banho e tosa, por exemplo, é relativamente recente. A obtenção de animais de raça ou com Pedigree, que antigamente já foi exclusividade de famílias de alto poder aquisitivo, atualmente expande-se para famílias de menor renda, que podem dispensar, proporcionalmente, gastos significativos com produtos e serviços para seus animais (PESSANHA, 2008).

2.1.2 A Relação Entre os Homens e os Animais de Estimação

Ter um animal de estimação atualmente não é apenas uma questão de lazer ou companhia, há diversas evidências terapêuticas. Estudos comprovam que a interação do homem com animais de estimação podem ter efeitos positivos na saúde e no comportamento humano (SERPELL, 2002).

Atualmente, encontramos animais exercendo trabalho com objetivo de melhorar a qualidade de vida das pessoas. Os animais denominados cães de assistência, são utilizados para oferecer auxílio a pessoas com diversas enfermidades. Como por exemplo, cães guias para deficientes visuais e cães de alerta para variações glicêmicas em tutores diabéticos (SILVA, 2011).

No mercado brasileiro, ao longo dos anos, ocorreu uma conjunção de fatores que predispueram uma maior demanda por serviços e produtos específicos do ramo *pet shop*, como a redução do número de casais com filhos e o aumento do poder de compra da população. Estes fatos agregados ao aumento da obtenção de animais de companhia, estão diretamente relacionados ao forte crescimento do mercado *pet* nos últimos anos (VIOTTO, 2009).

Publicações do *American Journal of Cardiology* mostram estudos que demonstram que pessoas que convivem com animais de estimação apresentam níveis de estresse e de pressão arterial controlados, e estas possuem menores chances de desenvolver problemas cardíacos (VICÁRIA, 2003).

2.1.3 Antropomorfização

O termo tem origem nas palavras gregas “*anthropos*” (homem, ser humano) e “*morphe*” (forma). Portanto, antropomorfo é aquilo que tem forma humana, logo, antropomorfizar consiste no ato de dar características humanas a algo que não é (PESSANHA, 2008).

Há um fenômeno conhecido como segunda transição demográfica, que caracteriza-se pela redução dos índices de natalidade, circunstância fortemente relacionada ao aumento do processo de antropomorfização dos animais (PESSANHA, 2008).

2.1.4 Produto Interno Bruto (PIB)

Atualmente o Brasil é o país com a segunda maior população de cães, gatos e aves canoras e ornamentais. Em relação a população total de animais de estimação é o terceiro país no ranking mundial com um total de 139,3 milhões de pets, demonstrando uma força potencial do setor na economia brasileira (ABINPET, 2021).

O PIB foi considerado uma das grandes invenções do século XX. Desempenha o papel de medidor do crescimento da economia de uma cidade, região, estado, país ou grupo de nações. O cálculo é feito a partir dos valores de todos os serviços e bens produzidos dentro de uma determinada região em um período estipulado (KUZNETS, 1932).

O segmento *pet* é composto por indústrias e integrantes da cadeia de distribuição dos segmentos de alimentos, medicamentos veterinários e cuidados com saúde e higiene do pet. Mais conhecidos por *Pet Food*, *Pet Vet* e *Pet Care*. O PIB relacionado ao mercado pet nos dias atuais representa 0,36% no Brasil, apresentando-se à frente dos setores de utilidades domésticas e automação industrial. Em 2006, a indústria de produtos para animais de estimação faturou R\$3,3 bilhões, enquanto em 2018 o faturamento subiu para R\$20,3 bilhões (ABINPET, 2021).

A seção *Pet Food* representou 73,9% do faturamento total, seguido por *Pet Vet* (17,7%) e *Pet Care* (8,4%). A receita do mercado *pet* está concentrada na classe média, classe que promove um grande fluxo de banho e tosa, alimentação e vacinação dos pets, não pelos acessórios de luxo (ABINPET, 2021).

2.1.5 Gestão Empresarial

Gestão empresarial é uma estratégia de condução de negócios para melhores resultados, envolve organizar processos, supervisionar os recursos humanos, controle de estoque, administração de clínicas, gestão de contabilidade e atendimento ao cliente (ANDRÉ, 2015).

A realidade para muitas clínicas veterinárias pequenas é a dificuldade de manter os custos, e consequentemente, veterinários tornam-se gestores de boas práticas para terem sucesso financeiro (GIOSO, 2013).

2.1.6 Patrimônio e capital

Os sócios de uma empresa, recebem uma remuneração que chama-se pro-labore, pagamento justo do trabalho que eles exercem dentro da empresa como sócios. Ele tem direito a esse “salário” como forma também de contribuir para a previdência. Os sócios determinam entre eles o valor a ser recebido, pois a lei não determina um valor exato, tem como única regra que o pro-labore, não pode ser inferior ao valor da remuneração do salário mínimo do vigente (GULARTE 2022).

A definição do valor do pró-labore será de acordo com a média que o mercado paga pela atividade exercida pelo sócio, começando por quais atividades ele executa e responsabilidades que ele possui. Deve-se definir um valor de até 20% a 30% maior que o salário mínimo de um funcionário CLT (GULARTE 2022).

Deve-se ter conhecimento do lucro ou não que sua empresa está obtendo, para que não haja confusão entre pró-labores com dividendos, juntando finanças pessoais com as do seu negócio, que propiciem retiradas excessivas em relação a capacidade de geração de caixas da empresa (ANDRADE, 2016).

2.1.7 Depreciação

Denomina-se ativo imobilizado, os objetos e bens destinados ao uso da empresa. Este ativo imobilizado pode ser classificado como tangível e intangível (MARION, 2012).

A depreciação é considerada como um custo, ou despesa, decorrente do desgaste, obsolescência ou do custo econômico de ativos imobilizados (móveis, veículos, equipamentos) da empresa (ATKINSON, 2011).

Trata-se de uma dedução do valor contábil em conformidade com sua vida útil. Este termo é ligado a custos e despesas que se dão através de períodos futuros. Existem pontos a serem avaliados na mensuração da depreciação, e estes são definição dos componentes de um ativo, vida útil, valor residual e método de depreciação. A estimativa da vida útil deve ser pensada de acordo com a experiência pessoal com ativos semelhantes (MARION, 2012).

A depreciação pode ser classificada em quatro grupos: física, contábil, econômica e tributária. A depreciação física está relacionada à vida útil, desgaste e perda de valor do ativo. Enquanto a depreciação econômica está relacionada ao compromisso durante a vida do ativo e custos operacionais como manutenção. Na depreciação contábil o gestor poderá definir a vida contábil na realidade financeira de sua empresa, diferente dos considerados para apuração tributária. E a depreciação tributária trata-se da apuração formal de lucros exigida pela legislação do país (ATKINSON, 2011).

Existem diversos métodos para calcular a depreciação, foi utilizado no presente trabalho o método linear. Este método é muito utilizado pela sua facilidade e simplicidade de calcular a depreciação, basta realizar a divisão do custo total do ativo (valor de aquisição subtraído do valor residual estimado) pela sua vida útil estimada. Ignorando a intensidade de utilização do ativo (SCHULTZ, 2006).

Sendo assim, abaixo é apresentada a equação que deverá ser realizada para a revelar o custo de depreciação pelo método linear.

$$\text{Depreciação} = \frac{\text{Valor Contábil Líquido} - \text{Valor Residual}}{\text{Períodos Remanescentes de Vida Útil}}$$

2.1.8 Custos fixos (Ativos e Passivos)

Os custos fixos do projeto englobam despesas com a folha de pagamento dos funcionários, incluindo os encargos trabalhistas de 33,78% conforme empresas optantes pelo Simples Nacional (SEBRAE, 2018).

Fazem parte da contabilidade de uma empresa os ativos e passivos, que nada mais é do que os bens que possui, como móveis, imóveis, estoque de mercadorias, ou seja, as dívidas a receber e suas obrigações, como despesas, suas contas a serem pagas, para fornecedores por exemplo, respectivamente. E a diferença do valor total entre os ativos e passivos é o patrimônio líquido (SILVA, 2022).

2.1.9 Parâmetros de Viabilidade Financeira e Custos Variáveis

Padoveze (2007) ressalta que os custos variáveis, possuem esta denominação pois são custos e despesas cujo montante em unidades monetárias variam na proporção direta das variações do nível de atividades.

a) *Payback*

Pode ser definido como o tempo necessário para a recuperação do investimento inicial inserido na empresa (Gitman, 1997), ou seja, corresponde ao tempo entre o investimento inicial até o momento em que o lucro líquido acumulado seja igual ou maior ao valor desse investimento.

O investimento mais atrativo terá correlação com o menor tempo de recuperação do capital investido inicialmente. Neste trabalho o modelo utilizado foi o *payback* simples e o descontado. O *payback* descontado leva em consideração o valor do dinheiro no tempo a uma determinada taxa de juros e o simples indica qual o retorno do investimento inicial de uma empresa. Sendo assim, a equação para *Payback* é:

$$PayBack = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Ganhos no período}}$$

b) Retorno sobre Investimento (ROI)

O ROI (*Return Over Investment*) está associado ao lucro de uma empresa com um determinado investimento realizado, ele avalia qual a porcentagem de lucro, usando como norte o valor investido inicialmente. Desta forma a empresa obterá uma análise se a quantia investida gerou lucro ou atingiu o objetivo esperado. A fim de aprimorar processos utilizados e colaborar na identificação de falhas, ajudando nas práticas e planejamentos estratégicos da empresa. Esta métrica de investimento permite o entendimento das atividades que mais geram lucro na empresa (KASSAI, 1996). O ROI é a solução da divisão da lucratividade com os ativos, logo, para obter o Retorno sobre Investimento de uma empresa deve-se realizar a seguinte equação:

$$ROI = \frac{\text{Lucro}}{\text{Ativo}}$$

O retorno do investimento é dividido em dois elementos, a margem e o giro. A margem é representada por valores percentuais, representando a margem de lucro sobre o montante de vendas ou faturamento da empresa após deduzir impostos, abatimentos, custos, despesas e imposto de renda, obtém-se a margem de lucro. Sendo assim, a equação para obter-se a margem de lucro sobre do faturamento do estabelecimento é citada abaixo.

$$M(\%) = \frac{\text{Lucro}}{\text{Vendas}}$$

O giro é referente ao número de vezes que a empresa consegue vender o seu próprio ativo num período. Sendo assim, o cálculo realizado para obtenção do giro da empresa é:

$$\text{Giro} = \frac{\text{Venda}}{\text{Ativo}}$$

É importante citar que estas grandezas citadas acima são inversamente proporcionais, pois quando aumenta-se a margem de lucro o giro torna-se reduzido, naturalmente (KASSAI, 1996).

2.2 Material e Métodos

O presente trabalho desenvolveu-se com objetivo de elaboração de um modelo de negócios para uma clínica veterinária de pequenos animais (cães e gatos), a fim de uma projeção financeira de dados econômicos em uma empresa fictícia do ramo *pet*. A empresa será sediada na cidade de Bagé, cujo mercado *pet*, apesar de consolidado, apresenta constante crescimento ao longo dos anos.

A clínica veterinária simulada durante o estudo, presta serviços de estética (banho e tosa), consultas clínicas, procedimentos cirúrgicos, internação de pacientes, farmácia e atendimento 24 horas.

A empresa conta com uma sala comercial com 140m², alugada, situada na área central da cidade de Bagé, possui três colaboradores, o proprietário, Médico Veterinário, responsável pelo trabalho técnico-cirúrgico e dois trabalhadores assalariados, sendo um responsável pela secção estética da clínica e o outro pela administração, *marketing* e recepção dos clientes.

Para a composição dos custos variáveis foram considerados insumos e materiais consumidos conforme a demanda dos serviços prestados pela clínica. Considerou-se também uma variação crescente ao longo dos anos devido ao aumento de atendimentos.

O levantamento de dados, custos e valores de investimento, para compra de equipamentos e bens, foi realizado *online* por meio de sites de empresas especializadas neste ramo da indústria.

Devido ao alto valor de aquisição e manutenção de equipamentos de exames complementares, como por exemplo Raio-X, ultrassom e análises clínicas, optou-se por não oferecer estes serviços.

Os valores de consultas clínicas, internações e procedimentos cirúrgicos foram determinados baseados no levantamento de valores cobrados por clínicas veterinárias da região.

E então, a partir destes levantamentos, calculou-se o valor de investimento inicial, custos fixos, custos variáveis, projeção de receita esperada, depreciação de bens e equipamentos e fluxo de caixa do período de 3 anos. As ferramentas de *Payback* e ROI também foram utilizadas para apurar a viabilidade da empresa.

2.3 Resultados e discussão

Para dar início à empresa, foram realizadas reformas para implantação de melhorias no estabelecimento alugado, para obtenção de um ambiente agradável para clientes e funcionários da clínica veterinária.

Após a conclusão da reforma, foi adquirido mobiliário sob medida para a recepção, consultório, bloco cirúrgico e para sala de estética, e também, diversos equipamentos referentes a cada área da empresa.

Para o consultório veterinário, foram adquiridos materiais para o uso diário durante os atendimentos clínicos como cadeira, mesa de inox para acomodação de pacientes, material de escritório como impressora, papel, carimbo, entre outros. O mobiliário da recepção contou com móveis como um balcão de recepção, cadeiras para espera dos clientes e um computador para fins administrativos. O mobiliário e equipamentos do bloco cirúrgico foram considerados itens como mesa cirúrgica de inox, foco cirúrgico, aparelho de anestesia inalatória, ar condicionado, instrumentação cirúrgica, monitor de parâmetros vitais e autoclave. Na sala e

equipamentos de estética foram considerados itens como canis em gaiola e em material, lavatórios de inox, soprador e secador.

A projeção do valor total de recursos orçados para abertura da empresa e início das atividades está apresentada abaixo. O valor de investimento inicial foi de R\$65.000,00 (Tabela 1).

Tabela 1 - Projeção de investimento inicial para abertura da empresa.

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Reformas para adequação	R\$5.000
Registro de empresas, alvará e taxas governamentais	R\$2.000
Mobiliário da recepção	R\$6.000
Mobiliário e equipamentos do consultório	R\$6.000
Mobiliário e equipamentos do bloco cirúrgico	R\$25.000
Insumos e medicamentos	R\$6.000
Sala e equipamentos de estética	R\$15.000
TOTAL	R\$65.000

Dados de um trabalho de projeção financeira em São João da Boa Vista (SP) mostrou similaridade com os resultados obtidos para adequação de instalações e valor de abertura inicial da estrutura, no valor de R\$52.550,00 (2016, JANOSELLI). O mesmo trabalho demonstrou que os valores mais altos de investimento se tratam de equipamentos de laboratório para prestação de serviços de exames complementares (Raio-X, ultrassom, centrífuga), devido a estes dados foi optado por não incluir estes equipamentos no presente trabalho.

Para elaboração do custo fixo mensal para o funcionamento da clínica veterinária, foram levados em consideração o aluguel do estabelecimento, taxas, impostos e pagamento de salário para os funcionários da clínica e serviço de terceiros (Tabela 2).

Tabela 2 - Perspectiva de Custo Fixo Mensal para funcionamento da clínica veterinária.

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Aluguel	R\$2.500
Água + energia elétrica + telefone + internet	R\$1.500
Taxa de registro CRMV	R\$75,00
Impostos	R\$3.500
Materiais de limpeza	R\$200,00
Contador	R\$600,00
Pró-labore + encargos	R\$11.204
TOTAL	R\$19.579

O custo mensal fixo da clínica veterinária (Tabela 2) foi totalizado em R\$19.579,00. Para mensurar os custos com a folha de pagamento foram considerados os dois funcionários assalariados cada um com o valor de R\$1.212,00 mensal, totalizado no valor de R\$2.424,00 entre os dois salários. Adicionando os encargos trabalhistas (33,78% - SEBRAE 2015) resultou em R\$3.223,92.

O pró-labore do empresário foi estabelecido em R\$6.000,00 mensais e com os encargos trabalhistas (33,78%) ficou em R\$7.980 ao mês. O valor do aluguel do imóvel comercial no município ficou em R\$2.500,00 ao mês.

Outras despesas como água, energia elétrica, telefone, internet, taxas de registro, impostos, materiais de limpeza e gastos com contador também compuseram os custos fixos da clínica veterinária (Tabela 2).

O projeto de uma clínica veterinária em São João da Boa Vista obteve resultados similares com os custos de pagamento, quanto à folha de pagamento dos funcionários que resultou em R\$8.775,97 mensal, ao pró-labore do médico veterinário sócio-proprietário de R\$6.000,00 e o valor de aluguel de R\$3.000,00 (2016, JANOSELLI). O valor da folha de pagamento foi superior, pois tal projeto contou com um médico veterinário plantonista, o que no presente trabalho foi optado por não incluir, por ser de um custo alto para a empresa.

A projeção de custos variáveis mensais para reposição do estoque de medicamentos e insumos para a prestação de serviços está apresentada na Tabela 3.

Dentre os itens classificados como insumos, temos os materiais para realização de exames complementares como seringas e agulhas e produtos cosméticos utilizados na estética, *shampoo*, hidratante e matizador. Estes itens constituem o mesmo valor pois nos insumos, entram os produtos estéticos utilizados no banho.

Tabela 3 - Perspectiva de Custos Variáveis.

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Medicamentos	R\$450,00
Insumos	R\$1.200,00
TOTAL	R\$1.650,00

A projeção de receita mensal foi realizada com base nos atendimentos clínicos e cirúrgicos, eletivos e emergenciais, serviços de estética, medicamentos, vacinas, internação e outros (Tabela 4).

Tabela 4 - Projeção de Receita Mensal Esperada.

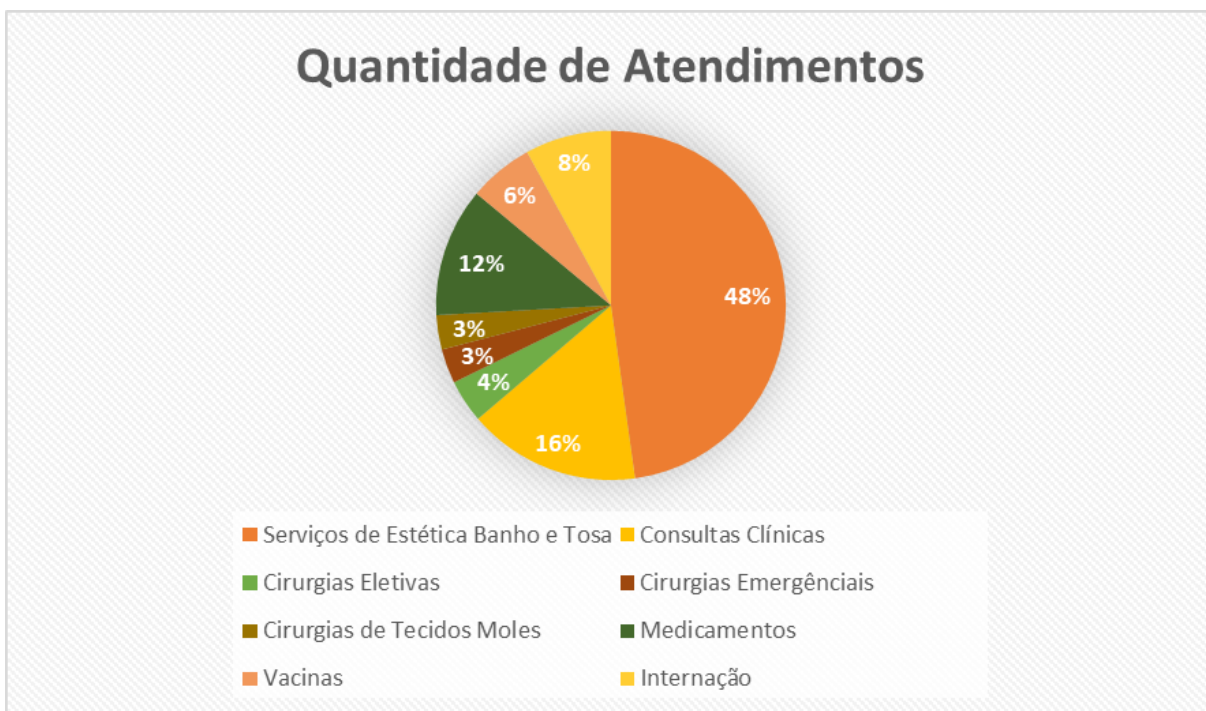
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Serviços de Estética, Banho e Tosa	120	R\$75,00	R\$9.000
Consultas Clínicas	40	R\$150,00	R\$6.000
Cirurgias Eletivas	10	R\$800,00	R\$8.000
Cirurgias Emergenciais	8	R\$1250,00	R\$10.000
Cirurgias de Tecidos Moles	8	R\$1000,00	R\$8.000
Medicamentos	30	R\$30,00	R\$900
Vacinas	15	R\$45,00	R\$675
Internação	20	R\$65	R\$1.300
TOTAL			R\$43.875

O *payback* trata-se de uma das primeiras análises que devem ser feitas previamente à abertura de um empreendimento, permitindo analisar qual será o tempo de retorno do investimento. Um período de retorno de investimento menor, deixa a empresa menos suscetível a riscos e perdas financeiras (CIRELLI, 2014).

No presente trabalho foi utilizado o método de *Payback* Simples, realizando a divisão do investimento inicial pela receita anual. Desta forma considerando o valor de investimento inicial de R\$65.000 e a receita anual de R\$526.500 obteve-se um prazo de retorno de investimento de 0,12 ano, ou seja, aproximadamente 2 meses, indicando rápido retorno financeiro neste empreendimento.

A porcentagem de lucro ROI (*Return Over Investment*), a divisão da lucratividade pelo ativo inicial investido, obteve um resultado positivo de 3,1. Significando que a cada R\$1,00 investido obtém-se R\$3,1 de lucro.

Gráfico 1 referente a quantidade de atendimentos.



O cálculo de depreciação foi estimado por um período de 10 anos a partir do momento da compra dos equipamentos (Tabela 5).

Tabela 5 - Perspectiva de depreciação de 10 anos.

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)	VIDA ÚTIL (ANUAL)	VALOR RESIDUAL (R\$)	DEPRECIAÇÃO (MENSAL)
Mobiliário da recepção	R\$6.000	10 ANOS	R\$500,00	R\$ 45,83
Mobiliário e equipamentos do consultório	R\$6.000,00		R\$600,00	R\$ 45,00
Mobiliário e equipamentos do bloco cirúrgico	R\$25.000,00		R\$3.500,00	R\$ 179,16
Sala e equipamentos de estética	R\$15.000		R\$1.000,00	R\$ 116,66
TOTAL				R\$ 386,65

O valor total de depreciação mensal da clínica veterinária foi estimado em R\$386,65, sendo 76% referente a depreciação do mobiliário e equipamentos do bloco cirúrgico e sala e equipamentos de estética.

Tabela 6 - Projeção anual do fluxo de caixa da clínica veterinária no período de 3 anos.

DESCRIÇÃO	ANO 0 (R\$)	ANO 1 (R\$)	ANO 2 (R\$)	ANO 3 (R\$)
Investimento Inicial	R\$65.000	-	-	-
Custos fixos	-	R\$234.948	R\$234.948	R\$234.948
Custos variáveis	-	R\$19.800	R\$21.780	R\$23.958
Depreciações	-	R\$4.639	R\$4.639	R\$4.639
Receita	-	R\$526.500	R\$579.150	R\$637.065
Saldos	-R\$65.000	R\$202.113	R\$317.783	R\$373.520

A partir das projeções obtidas de investimento inicial, custos fixos e variáveis, depreciações e receitas foi prevista a viabilidade financeira anual da clínica veterinária, em um período de 3 anos, de acordo com o fluxo de caixa apresentado na Tabela 6.

Para estimar o faturamento anual dos seguintes anos foi utilizada uma taxa de acréscimo de 10% ao longo de cada ano, a partir dos valores iniciais, favoravelmente considerando que a estrutura do mercado financeiro estabilizada em 12 meses.

Diante desta simulação do fluxo de caixa, é possível observar que o investimento inicial é relativamente baixo quando comparado com o saldo positivo obtido no primeiro ano, apontando a lucratividade na empresa projetada.

3 CONCLUSÃO

Este estudo oportunizou a visão do mercado financeiro da área e constatou por meio da análise realizada a nível nacional e mundial, o crescimento e a lucratividade por trás deste ramo.

O presente trabalho concluiu a viabilidade deste plano de negócios, através da análise dos fatores que devem ser projetados antes da abertura de um empreendimento. Por meio da análise da projeção de investimento inicial, custos fixos, custos variáveis, receitas, depreciação e fluxo de caixa. A projeção de *Payback* apontou curto prazo de retorno de investimento, deixando a empresa menos suscetível a riscos e perdas financeiras. A projeção de ROI demonstrou resultado positivo, ou seja, apontou bom retorno financeiro.

Vale ressaltar que o cenário estimado possui limitações e retrata uma perspectiva mais otimista em que a quantidade de serviços prestados se mantém dentro da margem esperada e também não ocorre grande variação nos custos e inadimplência de clientes.

Ainda, com todo planejamento o mercado empreendedor é dinâmico e precisa ser estudado, adaptando a empresa conforme a realidade do local e perfil do consumidor e do mercado. Devido a isto, sempre realizar a projeção de crescimento de um empreendimento, a fim de verificar se a abertura da empresa é viável e analisando riscos.

É possível concluir que há viabilidade financeira neste projeto de Clínica Veterinária e que, tal empreendimento se mostra favorável, ainda indicando bom espaço de crescimento neste ramo da indústria.

REFERÊNCIAS

ABINPET - **Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação** 2022. Disponível em: (https://abinpet.org.br/infos_gerais/).

ANDRADE, M. R. **Despesas pessoais x despesas da empresa: uma separação necessária.** 2016. Disponível em: (<https://blog.contaazul.com/despesas-pessoais-x-despesas-da-empresa-uma-separacao-necessaria>)

ANDRÉ, A. M. **Gestão Estratégica de Clínicas e Hospitais.** Rio de Janeiro: Atheneu, 2015.

ARAÚJO, J.C. et al. **ANÁLISE DE SWOT: uma ferramenta na criação de uma estratégia empresarial,** Lins, 2015. V Encontro Científico e Simpósio de Educação Salesiano, Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium, Faculdade de Lins, 2015.

ATKINSON, A. A., Banker, R. D. Kaplan, R. S., Young, M. (2011). **Contabilidade Gerencial.** São Paulo: ATLAS.

BRANCO, Luis. **Verdade Na Prática: Textos Seleccionados (Portuguese Edition).** Lisbon: Lulu.com, 2013.

CARVALHO, J. L. G. **Logística e Supply Chain Management.** 2009. 42f. Monografia (Especialização em MBA em gestão empresarial) - Salesiano Unisalesiano, Lins, São Paulo, 2009. Disponível em: (http://www.salesianolins.br/areaacademica/materiais/posgraduacao/MBA_em_Gestao_Empresarial-2009/Logistica_Supply_Chain_management/APOSTILA%20alunos.pdf)

CAVALCANTI, C. C.; FILATRO, A. **Design Thinking: na educação presencial, a distância e corporativa.** Ed. Saraiva, 2016.

CIRELLI, T. C. C. **Estudo de viabilidade de implantação de uma unidade de pet-creche-hotel: serviços de hospedagem a cães e gatos na cidade de Curitiba.** Paraná, 2014. Trabalho de conclusão de curso (Especialização em Gestão de Negócios) – Curso de Gestão de Negócios, UFPr, 2014.

FARACO, C. B., SEMINOTTI, N. **A relação homem-animal e a prática veterinária.** Revista CFMV. Ano X, n.32, p. 57-61, 2004.

GIOSO, M. A. **Gestão da Clínica Veterinária.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.

GULARTE, C. **O que é o Capital Social de uma empresa e como definir o valor,** 2022. Disponível em:

(<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-capital-social-e-como-definir-o-valor>)

JANOSELLI, H. R. D.; FURLAN, R. M. C. **Viabilidade econômica de uma clínica veterinária no interior de São Paulo**. São João da Boa Vista, 2016. Disponível em: (https://www.researchgate.net/publication/308125936_Viabilidade_economica_de_uma_clinica_veterinaria_no_interior_de_Sao_Paulo)

KASSAI, José Roberto. – **Alguns Aspectos que Envolvem a Conciliação entre a Taxa de Interna de Retorno e o Return on Investment – TIR x ROI**. São Paulo: 1996. Dissertação de Mestrado, FEA/USP.

KUZNETS, S. “**Relatório Nacional 1929 - 1932**”, 1932.

MARION, J. C. (2012). **Contabilidade Empresarial**. 16ª ed. São Paulo: ATLAS.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. São Paulo: Atlas, 2007.

PESSANHA, L; PORTILHO, F. **Comportamento e padrões de consumo familiar em torno dos pets**. IV ENEC - Encontro nacional de estudos de consumo, 2008.

RIBEIRO NETO, E. **ANÁLISE SWOT– Planejamento Estratégico para Análise de Implantação e Formação de Equipe de Manutenção em uma Empresa de Segmento Industrial**, São João Del Rei, 2011. Monografia realizada para obtenção de Título de Especialista em MBA pela Faculdade Pitágoras, São João Del Rei, 2011. 33 páginas.

SCHULTZ, C. **CRITÉRIOS DE DEPRECIAÇÃO: UMA REVISÃO DA LITERATURA**, 2006.

SEBRAE. **Mercado pet cresce 7,5% este ano e movimenta R\$14 bi**. 2018.

SEBRAE. **Cartilha: O quadro de modelo de negócios– um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios**. 2013.

SEBRAE. **Normas sindicais e encargos sociais e trabalhistas**. 2015. Disponível em: (<[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/211F650C1F03EF2003256F9E004F5CC1/\\$File/NT00030702.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/211F650C1F03EF2003256F9E004F5CC1/$File/NT00030702.pdf)>.)

SERPELL, James A. **Anthropomorphism and Anthropomorphic Selection: Beyond the “Cute Response”**. *Society & Animals*, [s. l.], p. 437-454, 2002.

SILVA, Danilo Pereira. **Canis Familiaris: Aspectos da Domesticação (Origem, Conceito, Hipóteses)**. 2011. Monografia (Graduação) – Universidade de Brasília, Brasília, 2011.

VICÁRIA, L. A, 2003, “**Cura pelo bicho**”. Revista Época, n. 272, p. 83-91.



INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO
EDUCACIONAL DE BAGÉ
FACULDADE IDEAU DE BAGÉ



VIOTTO, FRS. **Tendências do mercado pet no Brasil e no mundo.** Revista Nutron. p. 4, 2009.