

VIABILIDADE ECONÔMICA DA ABERTURA DE UMA NOVA CLÍNICA VETERINÁRIA NA CIDADE DE CASCAVEL/PR

SANTOS, Natalia Felix dos ¹
MADUREIRA, Eduardo Miguel Prata²

RESUMO

O mercado de animais de estimação está crescendo, em alta demanda, com várias oportunidades empresariais, enquanto os fornecedores do segmento, especialmente os recém-formados, encontram obstáculos para desenvolver seus negócios e aproveitar oportunidades. Assim, o objetivo desta pesquisa foi realizar um estudo de viabilidade econômica para a implantação de uma Clínica Veterinária em Cascavel, Paraná. Além de analisar a configuração do mercado na perspectiva da oferta e demanda dos serviços veterinários. Para isso, foi realizado um levantamento bibliográfico, coleta de dados por meio da aplicação de questionários e pesquisa de orçamento. A partir desta pesquisa, foi possível realizar as análises de viabilidade do empreendimento, realizadas através dos seguintes indicadores econômicos: valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR), *Payback* simples e *Payback* descontado, além do plano de negócios com o modelo do Canvas.

PALAVRAS-CHAVE: Clínica veterinária, empreendedorismo, viabilidade econômica.

1. INTRODUÇÃO

Os cuidados com animais de estimação vêm crescendo de forma exponencial no país. Segundo dados da ABINPET (2018) o Brasil possui a quarta maior população de cães, gatos, aves canoras e ornamentais do mundo. De acordo com o IBGE (2016) as casas brasileiras já possuem mais animais que crianças, sendo que, segundo o instituto, 52 milhões de cães e 45 milhões de crianças. Considerando esses dados a humanização desses animais acabam por ter um peso significativo no orçamento de uma família.

Em virtude desse aumento, as clínicas e hospitais veterinários têm crescido em número e atendimentos. Um dos fatores que estimulam esse mercado é o desenvolvimento econômico das famílias, que proporcionam melhor qualidade de vida, fazendo com que busquem serviços mais especializados, e conheçam os aspectos que entusiasma os clientes na hora de escolher um serviço. Esse fenômeno auxilia na demarcação de estratégias que devem ser estabelecidas com base nas informações sobre a conduta do consumidor (NECKEL e ZIMMERMANN, 2016).

Segundo Souza (2012) repetidamente os profissionais da área de saúde animal se deparam com situações práticas que não estão acostumados, como a postura de mercado, finanças,

¹ Formanda do curso de Medicina Veterinária do Centro Universitário FAG. E-mail: nataliafelix97@hotmail.com

² Economista. Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio. Professor do Centro Universitário FAG e da Faculdade Dom Bosco. E-mail: eduardo@fag.edu.br

contabilidade, entre outras. O mercado não para de inovar, pesquisas, produtos e serviços para animais de companhia, em que os donos consideram seus *Pets* parte da família.

Diante disso, esta pesquisa teve como foco principal o seguinte problema: existe viabilidade econômica na abertura de uma nova clínica veterinária em Cascavel/PR? Visando responder ao problema proposto, foram objetivos desse estudo: orçar os equipamentos e locação de espaço para a criação de uma nova clínica veterinária em Cascavel/PR a fim de verificar a viabilidade econômica dessa implantação através das técnicas de *Payback* (Simples e Descontado), VPL (Valor Presente Líquido) e TIR (Taxa Interna de Retorno), buscando comparar os dados obtidos, com outras formas de investimento, elaborando um Plano de Negócios com o Modelo de Canvas, para então concluir se existe viabilidade econômica na criação de uma nova clínica veterinária em Cascavel/PR.

Para uma melhor leitura, este artigo foi dividido em cinco capítulos, iniciando pela Introdução, passando pela Fundamentação Teórica, em seguida Materiais e métodos, depois Análises e discussões e por fim Considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O MERCADO *PET* NO BRASIL

Segundo a *Pet* Brasil (2019), que é um órgão vinculado ao governo federal, que orienta e auxilia empresas que queiram exportar produtos veterinários, a indústria *Pet* brasileira teve um crescimento de 4,9% em 2016. Ainda de acordo com o órgão o país é o quarto no *ranking* de população de animais de estimação no mundo, com 132,4 milhões de *Pets* e movimentando um setor que em 2016 chegou a ocupar 0,37% do PIB nacional.

A ABINPET (2018) divulgou que o faturamento do mercado mundial em 2017 foi de US\$ 119,5 bilhões e faz-se necessário fazer parte deste mercado que se encontra em franca expansão. Os animais domésticos passaram a ser considerados verdadeiros membros da família, sendo que crianças que possuem animais de estimação alcançam benefícios significativos no que tange a cognição, relações interpessoais e aprendizado em geral (PAUL e SERPELL, 1996)

Desse modo, o cliente cada vez mais exige qualidade de vida para seu *Pet*, buscando produtos saudáveis e naturais, exigindo um padrão de exigência se estende aos animais considerados parte da família (SOUZA, 2012).

Como o mercado *Pet* está cada vez mais competitivo, é necessário que, antes de montar um negócio, o médico veterinário ou empresário desse ramo, estude o mercado e calcule os custos de empreender.

2.2 EMPREENDEDORISMO

Para Dornelas (2001) o conceito de empreendedorismo tem se intensificado no Brasil desde o final da década de 1990. Vários fatores explicam o interesse pelo assunto. Um desses fatores é a necessidade de criação de empresas duradouras.

Para Hisrich, Peters e Sheperd (2014) o empreendedorismo e oportunidades empreendedoras são situações nas quais novos serviços e bens podem ser introduzidos e vendidos por um valor maior que seu custo de produção.

Já para Chiavenato (2007) o empreendedor não é apenas um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios, é também, a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos. Além disso, é quem encontra as oportunidades e precisa ser rápido suficiente para aproveitar as oportunidades, antes que outros o façam. O autor acredita que o que torna um negócio bem-sucedido é o planejamento adequado e detalhado daquilo que se pretende fazer.

Uma clínica veterinária não foge à regra. É preciso que o Médico Veterinário saiba exatamente o que é necessário para abrir uma clínica, tanto no que diz respeito à mobiliário, equipamentos, insumos, como custos e despesas fiscais.

2.3 A CLÍNICA VETERINÁRIA

O Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV, 2012), de acordo com a resolução nº 1015 de 9 de novembro de 2012, estabelece condições para o funcionamento de estabelecimentos médico-veterinários para atendimento a pequenos animais. Este documento trás informações para o modo de funcionamento até as instalações e equipamentos exigidos. Um dos estabelecimentos regulamentados pelo CFMV são as clínicas veterinárias. As clínicas veterinárias, segundo o CFMV, são estabelecimentos que tem por fim ministrar atendimento de tratamentos cirúrgicos e consultas para animais, sendo opção do proprietário do estabelecimento, prestar o serviço de cirurgia e internação fazendo-se necessária a presença de um responsável técnico veterinário.

Ainda de acordo com o CFMV (2012), o administrador quando opta por colocar o serviço de internamento precisa atentar-se que passa a se tratar de caráter obrigatório o funcionamento 24 horas do estabelecimento, mesmo que não possua atendimento a novos pacientes, sendo também indispensável um médico veterinário presente nesse período. Conforme o artigo 5º do regulamento para o funcionamento de clínicas veterinárias é necessário setor de atendimento com sala de recepção, consultório, geladeira com termômetro e sala de arquivos médicos. Se o proprietário optar também pelo atendimento cirúrgico se faz indispensável um setor cirúrgico contendo sala de preparo e recuperação, sala de antissepsia e sala de lavagem.

3. MATERIAIS E MÉTODOS

Tratou-se de um estudo exploratório de caráter dedutivo que utilizou de questionário eletrônico aplicado aos moradores da cidade de Cascavel no Paraná, com nove perguntas, com objetivo de conhecer a demanda por serviços veterinários. Além disso foram utilizados os métodos de análise de viabilidade econômica de projetos: *Payback* Simples, *Payback* Descontado, Valor Presente Líquido (VPL) e TIR (Taxa Interna de Retorno), para verificar a viabilidade econômica da criação de uma nova clínica veterinária em Cascavel/PR.

Um dos indicadores de risco de investimentos é o período de recuperação do investimento ou *Payback* (SOUZA e CLEMENTE, 2001). O *Payback* consiste em uma ferramenta utilizada para auxiliar na tomada de decisões em decorrência da sua simplificada aplicabilidade (EICK, 2010). De acordo com Bruni e Famá (2005) o *Payback* representa o prazo necessário para a recuperação do capital investido, podendo ser simples (sem considerar o valor do dinheiro no tempo) ou descontado (considerando o valor do dinheiro no tempo).

Para Lima *et al* (2013) o *Payback* Simples apresenta como vantagem a facilidade no seu cálculo, somente consecutivas subtrações. No entanto, apresenta limitações, como: não considerar o custo de capital e o valor do dinheiro no tempo; não considerar todos os Fluxos de Caixa. Souza e Clemente (2001) relatam que o risco do projeto aumenta à medida que o *Payback* se aproxima do final do horizonte de planejamento.

Segundo Rasoto *et al* (2012) o *Payback* descontado mostra o tempo necessário para que os benefícios do projeto restitua o valor investido, expressando assim o período de tempo necessário para que as entradas de caixa se igualem ao que foi inicialmente investido, podendo ser considerado uma medida de risco do projeto.

O *Payback* descontado é calculado pela equação abaixo:

$$\text{Payback} = \text{mínimo}\{j\}, \text{ tal que: } \sum_{k=1}^j \frac{FC_k}{(1+TMA)^k} \geq |FC_0| \quad [1]$$

Em que:

FC_0 é o módulo do investimento inicial ou fluxo de caixa do período zero (data focal);

FC_k corresponde ao fluxo de caixa no tempo k ;

TMA é a taxa mínima de atratividade utilizada para a descapitalização composta;

$\sum$ corresponde ao somatório da data “1” até a data “j”.

O *Payback* é o menor valor “j”, tal que a desigualdade 1 é verdadeira. Se “j” for menor ou igual ao horizonte de planejamento do projeto em análise (N), então, a empresa deve continuar analisando o projeto de investimento em estudo (LIMA *et al*, 2013)

O Valor Presente Líquido (VPL) conhecido também como valor atual líquido é o critério mais indicado por peritos em finanças para decisões de investimento. Esta sugestão está baseada no fato de que o VPL considera o valor temporal do dinheiro e não tem influência por decisões menos qualificadas e utiliza todos os fluxos de caixa futuros gerados pelo projeto, refletindo toda a movimentação de caixa. Para se calcular o VPL é preciso estabelecer uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA). Essa taxa representa o mínimo necessário para o empresário disponibilizar os seus recursos num novo empreendimento, considerando rentabilidade esperada, para os riscos e incertezas envolvidas (FONSECA, 2003).

Quando o VPL é superior a zero, indica, de acordo com Bruni e Fama (2003), que os fluxos futuros trazidos e somados a valor presente superam os investimentos, resultando em um investimento viável. A situação de VPL negativo não é atrativa.

A equação do VPL é:

$$VPL = \left[\frac{FC_1}{(1+i)} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \right] - FC_0 \quad [2]$$

Onde:

$FC_1, FC_2, \dots, FC_n$ são os fluxos de caixa para cada ano do projeto;

FC_0 representa o investimento inicial; i é a taxa de juros.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é definida como a taxa de desconto que faz com que o VPL de uma oportunidade de investimento seja igual a zero (GITMAN, 2002). Sendo ela independente da taxa de juros do mercado financeiro, dependente apenas do fluxo de caixa projetado para o

investimento (PIMENTEL *et al*, 2007). Desta forma, se a TIR for igual ou maior que a TMA, o investimento deve ser executado.

A equação se da por:

$$VPL = - (\text{Investimento}) + \sum \frac{\text{Receita esperada}}{(1 + i)^t} \quad [3]$$

Onde:

t é o período de tempo das projeções;

i é a taxa interna do retorno do projeto;

VPL é igualado a 0.

Além dessas análises, foi feito um plano de negócios que utilizou o Método de Canvas. Na visão de Osterwalder e Pigneur (2011), o modelo de negócios consiste em uma ferramenta que contém elementos e suas relações expressam a lógica dos negócios de uma empresa. A partir dessa ideia, os autores desenvolveram o *Business Model Canvas* que considera que um modelo de negócios deve ser simples, intuitivo e, com o objetivo de buscar a simplificação das complexidades de como uma empresa funciona (TEIXEIRA e LOPES, 2014). A Figura 1 apresenta o *Business Model Canvas*.

Figura 1 – *Business Model Canvas*

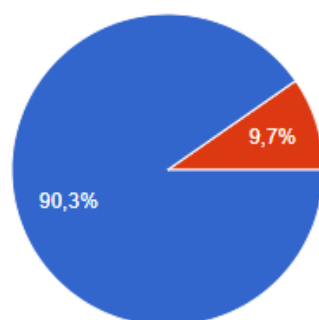


Fonte: Dornelas *et al* (2016).

4. ANÁLISES E DISCUSSÕES

Você possui animal de estimação?

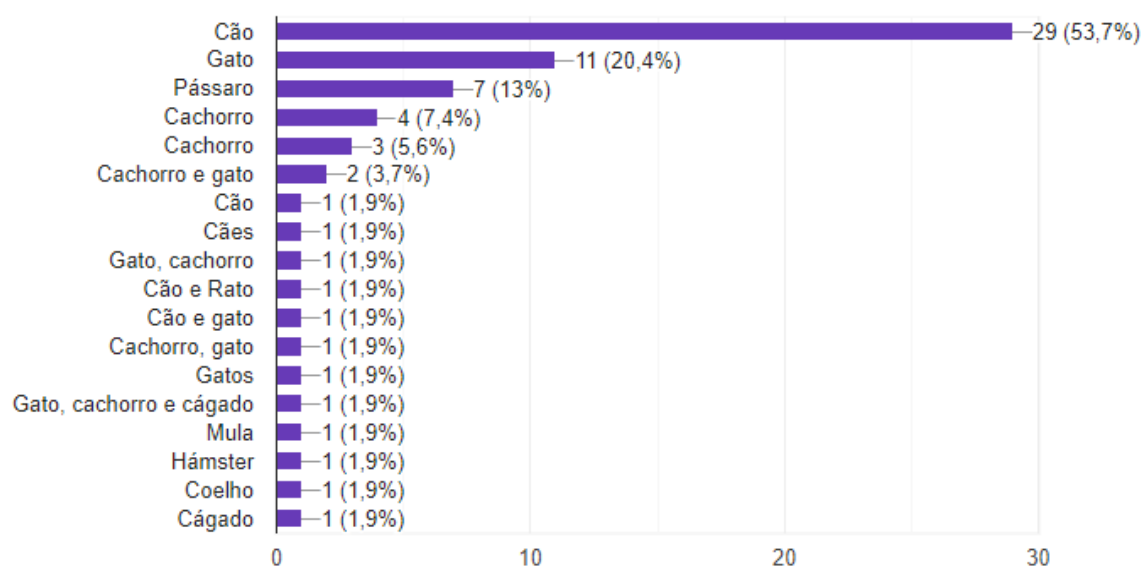
62 respostas



- Sim
- Não, mas tenho interesse em ter no futuro
- Não, e não tenho interesse em ter no futuro

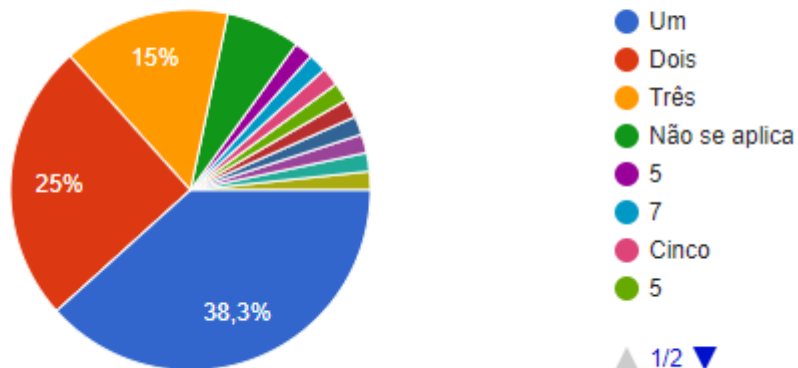
Qual tipo de animal de estimação você possui?

54 respostas



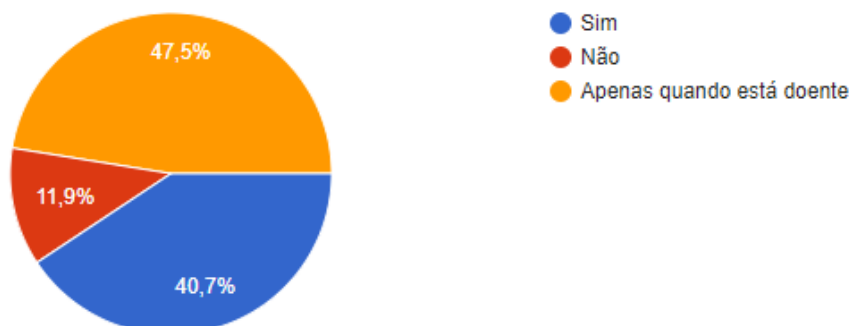
Quantos animais você possui?

60 respostas



Você leva seu animal ao Médico veterinário?

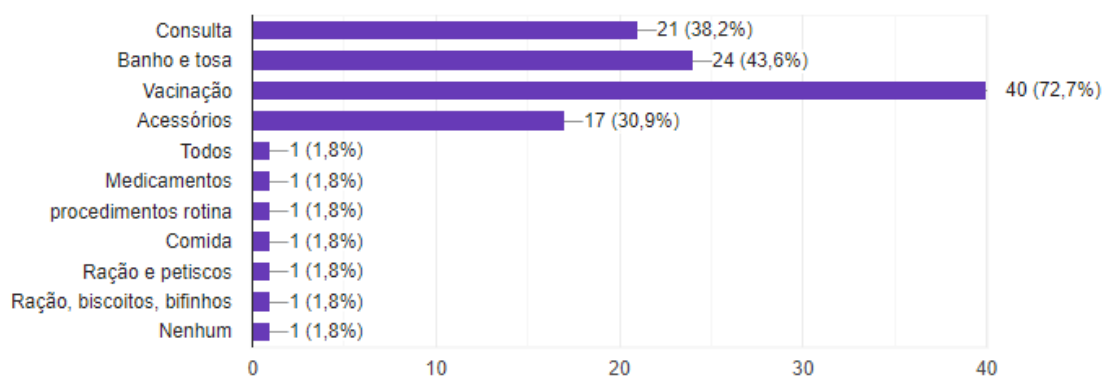
59 respostas



Atualmente você proporciona ao seu animal quais dos serviços abaixo?

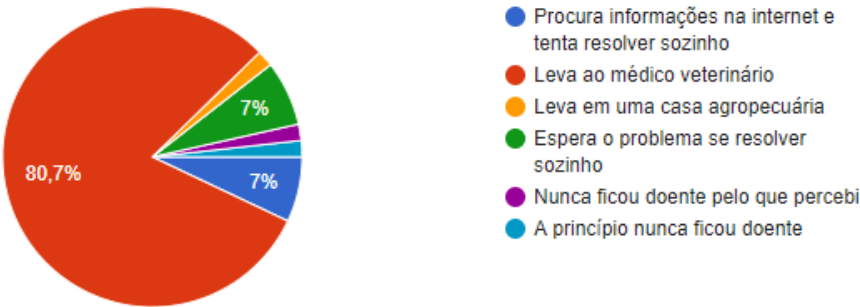


55 respostas



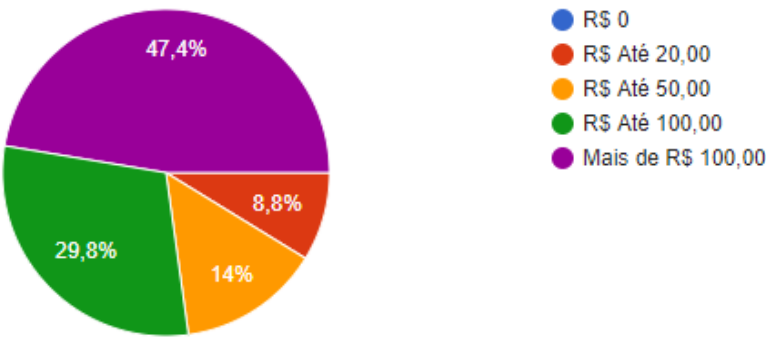
Quando seu animal está doente você...

57 respostas



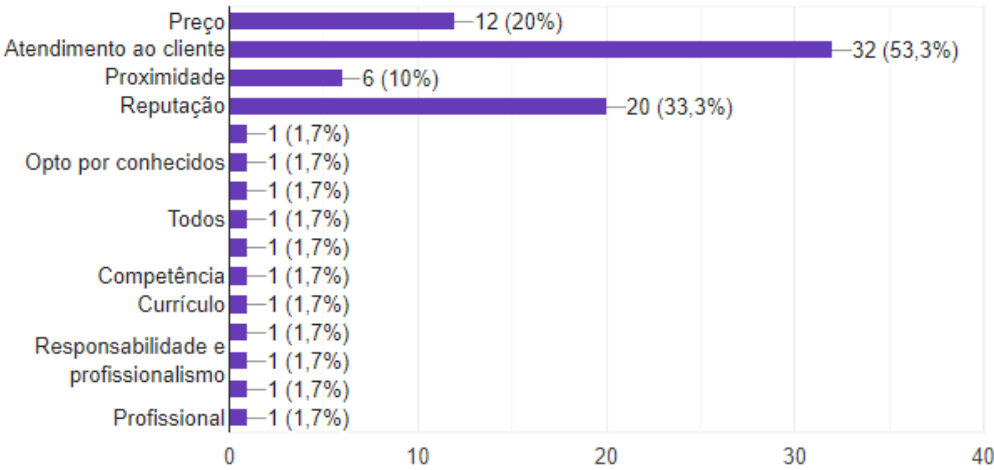
Quanto você costuma gastar em média por mês com seu animal ?

57 respostas



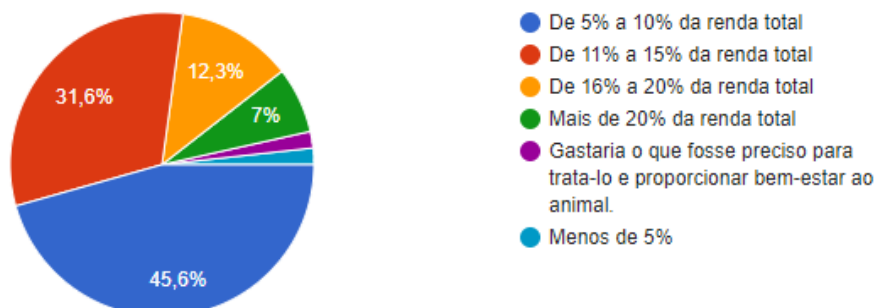
O que você considera importante a hora de escolher um serviço veterinário?

60 respostas



Até quanto você estaria disposto a pagar por serviços veterinários?

57 respostas



5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo realizar um estudo de viabilidade econômica para a implantação de uma Clínica Veterinária em Cascavel, Paraná. Além de analisar a configuração do mercado na perspectiva da oferta e demanda dos serviços veterinários.

Os gastos necessários para abertura da Clínica de acordo com as pesquisas realizadas para equipamentos, móveis e aluguel é de R\$180.944,00. Tendo em vista a demanda e os cálculos de *Payback*, esse valor seria quitado em dois anos, oito meses e três dias. E no total de cinco anos obtendo um lucro de R\$91.841,17. De acordo com a pesquisa e os cálculos realizados podemos constatar que há viabilidade econômica na implantação de uma clínica veterinária na cidade de Cascavel no Paraná.

Constatou-se no formulário de pesquisa que a maioria dos tutores está disposto a destinar boa parte de sua renda para os serviços fornecidos, com foco especial em vacinação, banho e acessórios.

Nesse sentido, a importância do veterinário como empresário, diferente de outros profissionais, possui uma ampla visão e também minuciosa da estrutura de uma clínica veterinária exigida pela legislação vigente, bem como equipamentos e suprimentos necessários. Assim, o veterinário consegue evitar desperdícios e proporciona atenção aos detalhes que outros profissionais às vezes podem deixar passar despercebidos.

REFERÊNCIAS

ABINPET – Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação. **População e Animais no Brasil**. 2018. Disponível em: <<http://abinpet.org.br/mercado/>>. Acesso em: 05 mar. 2019.PET

BRUNI, A; FAMA, R. Análise do risco na avaliação de projetos de investimento: uma aplicação do método de Monte Carlo. **Cadernos de pesquisas em administração** : ., São Paulo, v. 1, n. 6, p. 62-63, dez./2005. Disponível em: <<https://bertolo.pro.br/MetodosQuantitativos/Simulacao/c6-Art7.pdf>> Acesso em: 14 ago. 2019.

BRUNI, A. L; FAMA, R. **As Decisões de Investimentos**: com aplicações na HP12C e Excel. São Paulo: Atlas, 2003.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor : empreendedorismo e viabilidade de novas empresas : um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2.ed. rev. e atualizada. São Paulo: Saraiva, 2007.

CFMV – CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA VETERINÁRIA (CFMV - Brasil). **Manual de Legislação do Sistema CFMV/CRMVs - Módulo II - Ética e Profissões** . Resolução nº 1015/12. Brasília:2012.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis; BIM, Adriana; FREITAS, Gustavo; USHIKUBO, Rafaela. **Plano de Negócios com o Modelo Canvas**: guia prático para avaliação de ideias de negócios a partir de exemplos. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

EICK, Guilherme. **Viabilidade econômica e financeira de uma pequena central hidrelétrica no Brasil**. 2010. Monografia. (Trabalho de conclusão de curso para obtenção de título de Bacharel em Ciências Econômicas). Florianópolis, 2010.

FONSECA, Yonara Daltro da. Técnicas de avaliação de investimentos: uma breve revisão da literatura. **Cadernos de Análise Regional**. Salvador, v.1, 2003

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 8. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

HISRIC, Robert D; PETERS, Michael P; SHEPERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9 ed. São Paulo: AMGH LMTD, 2014.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Domiciliar sobre Cães e Gatos**: humanização e padrões de consumo. 2016. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv39560.pdf>>. Acesso em: 07 mar. 2019.

LIMA, J. D. D. *et al.* Propostas de ajuste no cálculo do payback de projetos de investimentos financiados: .. **Custos e @gronegocio** , Pato Branco - Paraná, v. 9, n. 4, p. 162-168, out./2013. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Jose_Donizetti_De_Lima/publication/289730444_Proposals_of_adjustment_for_the_payback_calculation_of_funded_investment_projects/links/56cd988a08aeb52500c33421/Proposals-of-adjustment-for-the-payback-calculation-of-funded-investment-projects.pdf>. Acesso em: 3 set. 2019.

NECKEL, Anderson.; ZIMMERMANN, Fabrício. Serviços veterinários na Região Norte do Rio Grande do Sul: um estudo sobre o comportamento do consumidor em relação a serviços clínicos e estéticos. **Teoria e evidência econômica**. n 46. p. 226, 2016.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation**: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PAUL, E. S.; SERPELL, J. A. Obtaining a new pet dog: Effects on middle childhood children and their families. **Behaviour Science**. n 47, p. 17-29, 1996.

PET BRASIL. **Mercado brasileiro**. 2019. Disponível em:
<<http://www.petbrasil.org.br/mercado-brasileiro>>. Acesso em: 05 mar. 2019.

PIMENTEL, L. D.; SANTOS, C. E. M.; WAGNER JÚNIOR, A.; SILVA, V. A.; BRUCKNER, C. H. **Revista brasileira de fruticultura**, Jaboticabal v. 29, n. 3, p. 500-507, Dezembro 2007.

RASOTO, A. *et al.* **Gestão Financeira**: Enfoque em inovação. 1. ed. Curitiba: Aymar, 2012. p. 140.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análises de Investimentos**: Fundamentos, Técnica e Aplicações. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001. p. 81-83.

SOUZA, L. S. H. **Planejamento estratégico em uma microempresa de saúde animal**. 2012. Monografia. (Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção de Título de Bacharel em Administração.) Porto Alegre, 2012.

TEIXEIRA, L. C. M.; LOPES, H. E. G. Aplicação do Modelo Canvas para o Modelo de Negócios do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. **XVII SEMEAD – Seminários em Administração**. Minas Gerais. 2014.