

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

SANTOS, Natalia Felix dos<sup>1</sup>  
MADUREIRA, Eduardo Miguel Prata<sup>2</sup>

## RESUMO

O mercado de animais de estimação está crescendo ano após ano no Brasil. A 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 projetar os fluxos de caixa do futuro negócio, realizar as análises de viabilidade do empreendimento, através dos seguintes indicadores econômicos: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), *Payback* simples e descontado, além do plano de negócios com o modelo do Canvas o que mostraram que o investimento nesse ramo de atividade é viável.

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

## ECONOMIC VIABILITY OF OPENING A NEW VETERINARY CLINIC IN THE CITY OF CASCAVEL/PR

### ABSTRACT

The pet market is growing year after year in Brazil. High demand with multiple business opportunities, while suppliers in the industry, especially recent graduates, face obstacles to grow their business and seize opportunities. Thus, the objective of this research was to conduct an economic feasibility study for the implementation of a Veterinary Clinic in Cascavel, Paraná. In addition to analyzing the market configuration from the perspective of supply and demand of veterinary services. For this, a bibliographic survey, data collection through the application of questionnaires and budget research was performed. From this research, it was possible to project future business cash flows, perform the feasibility analyzes of the enterprise, through the following economic indicators: Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Simple and discounted Payback, beyond the business plan with the Canvas model which showed that investing in this business is viable

**KEYWORDS:** Veterinary clinic, entrepreneurship, economic viability

## 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.

---

<sup>1</sup> Formanda do curso de Medicina Veterinária do Centro Universitário FAG. E-mail: [nataliafelix97@hotmail.com](mailto:nataliafelix97@hotmail.com)

<sup>2</sup> Economista. Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio. Professor do Centro Universitário FAG e da Faculdade Dom Bosco. E-mail: [eduardo@fag.edu.br](mailto:eduardo@fag.edu.br)

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 entusiasmam 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, 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 que 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<sub>0</sub> é o módulo do investimento inicial ou fluxo de caixa do período zero (data focal);

FC<sub>k</sub> corresponde ao fluxo de caixa no tempo k;

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

Σ 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:

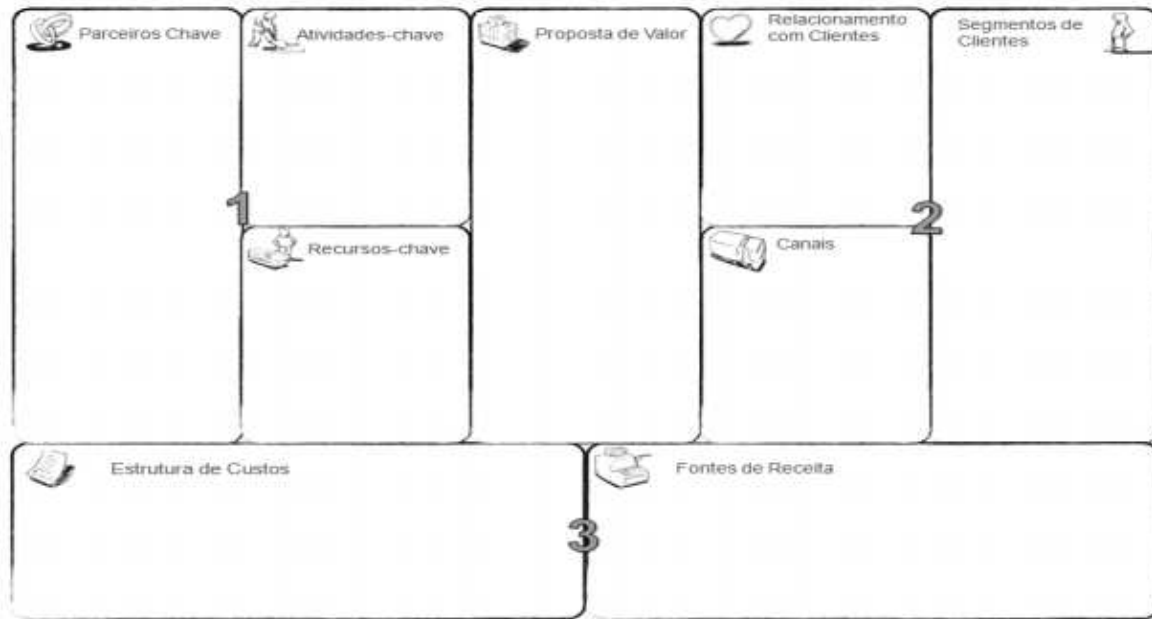
$t$  é o período de tempo das projeções;

$i$  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

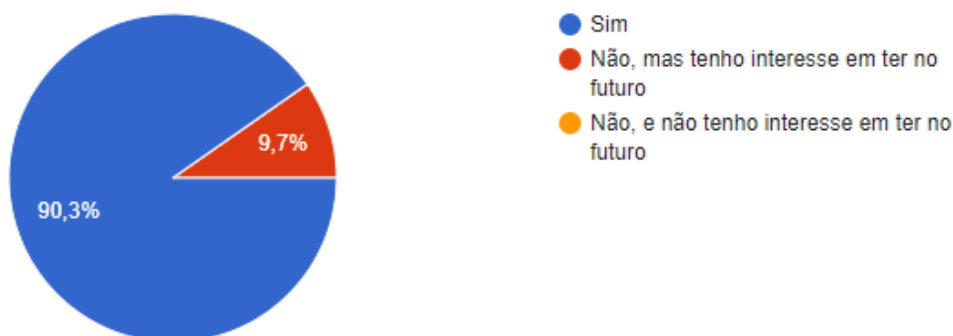


Fonte: Dornelas *et al* (2016).

#### 4. ANÁLISES E DISCUSSÕES

A abertura de uma clínica veterinária envolve uma série de custos e riscos. Para minimizar os riscos, e maximizar uma possibilidade de sucesso do empreendimento, é necessária uma pesquisa de mercado para entender, como o mercado percebe esse ramo de atividade. Para realizar essa pesquisa de mercado, aplicou-se um questionário *online* aplicado à população de Cascavel, Paraná, com o intuito de se ter conhecimento sobre a demanda de serviços veterinários. Na primeira pergunta do questionário pode-se observar abaixo que das 62 respostas 90,3% (56 pessoas) responderam que possuem animais de estimação e 9,7% (6 pessoas) responderam que não possuem, porém esses 9,7% por cento têm interesse em possuir um *pet* no futuro. Pode-se notar que nenhuma pessoa respondeu que não possui interesse em possuir animais.

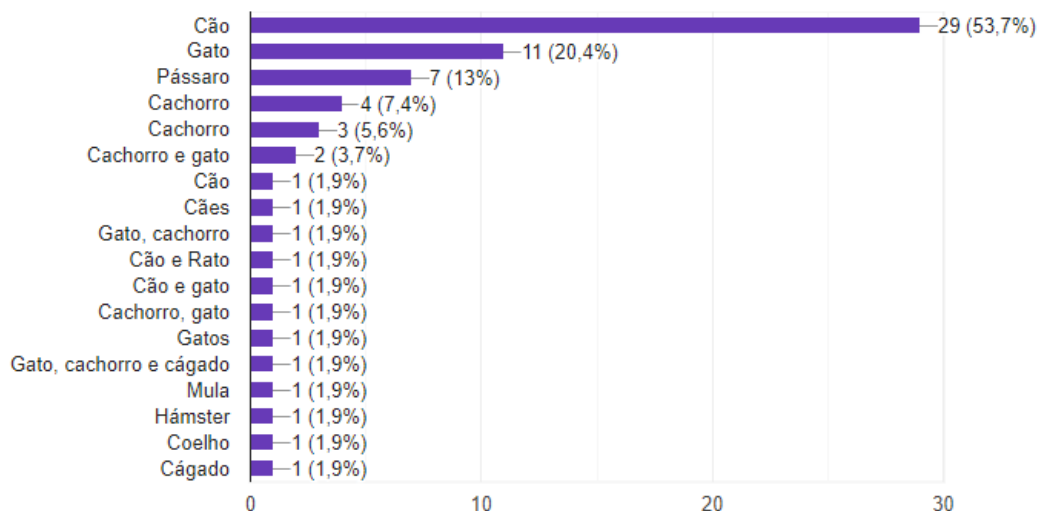
Gráfico 1 – Você possui animal de estimação?



Fonte: Dados da pesquisa.

Na questão seguinte, foi perguntado que tipo de animal de estimação a pessoa possui. Foram obtidas 54 respostas. Dessas, 38 pessoas possuem apenas cães, 11 apenas gatos e o restante possuem ambos os animais, pássaros, cágados, ratos, mulas ou coelhos.

Gráfico 2 – Que tipo de animal de estimação você possui.

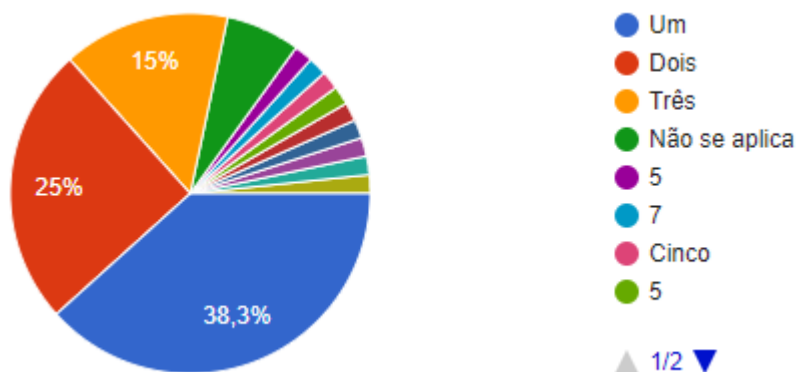


Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação a quantos animais os participantes possuíam, de 60 respostas obtidas, 38,8% (23 pessoas) possuem apenas um, 25% (15 pessoas) possuem dois animais, 15% (9 pessoas) possuem 3 animais, 6,7% (4 pessoas) não possuem e o restante fica dividido em quatro, cinco, seis, sete, 15 e 45 animais de estimação.



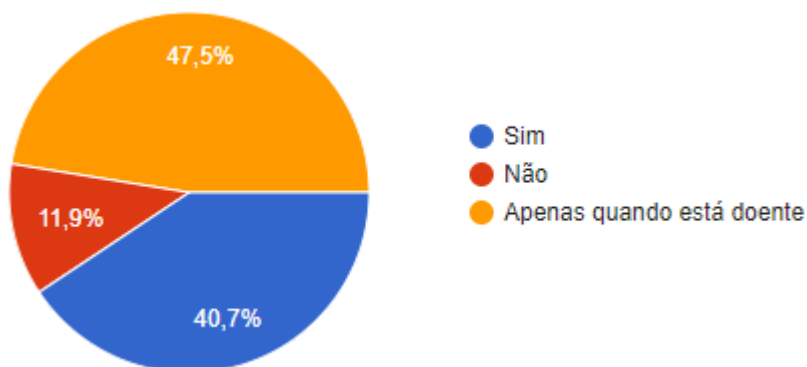
Gráfico 3 – Quantos animais de estimação você possui?



Fonte: Dados da pesquisa.

No gráfico abaixo pode-se observar as respostas de 59 pessoas, com a seguinte pergunta: você leva seu animal ao Médico Veterinário? Como respostas obteve-se: 47,5% (28 pessoas) responderam que levam apenas quando o *pet* está doente, 40,7% (24 pessoas) responderam que levam sim o animal ao profissional e 11,9% (7 pessoas) responderam que não levam.

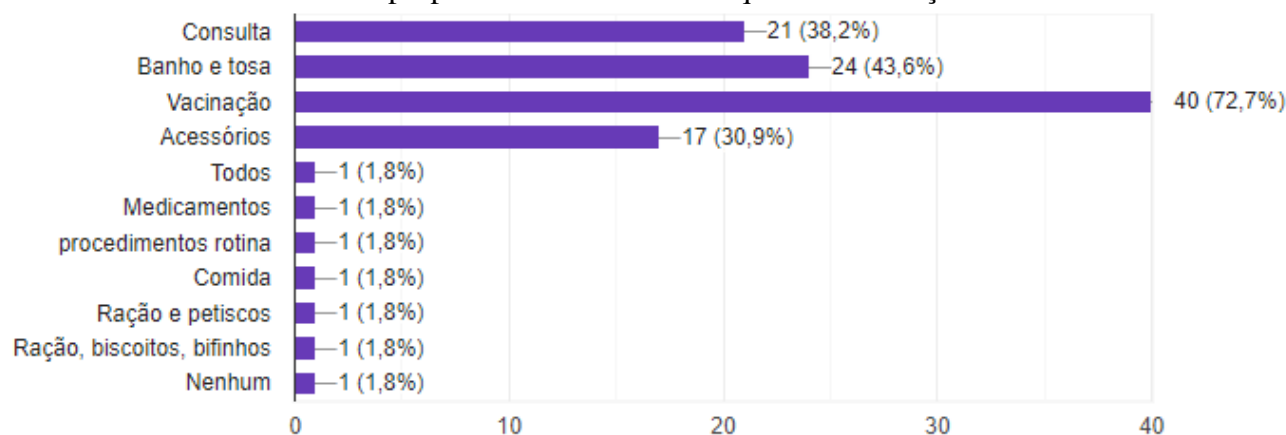
Gráfico 4 – Você leva seu animal ao Médico Veterinário?



Fonte: Dados da pesquisa.

No gráfico abaixo pode-se verificar quais serviços são mais proporcionados aos *pets*. Dentre eles os mais adquiridos são a vacinação, o banho e tosa, as consultas e os acessórios. Em menor quantidade estão medicamentos, procedimentos de rotina, comida e petiscos.

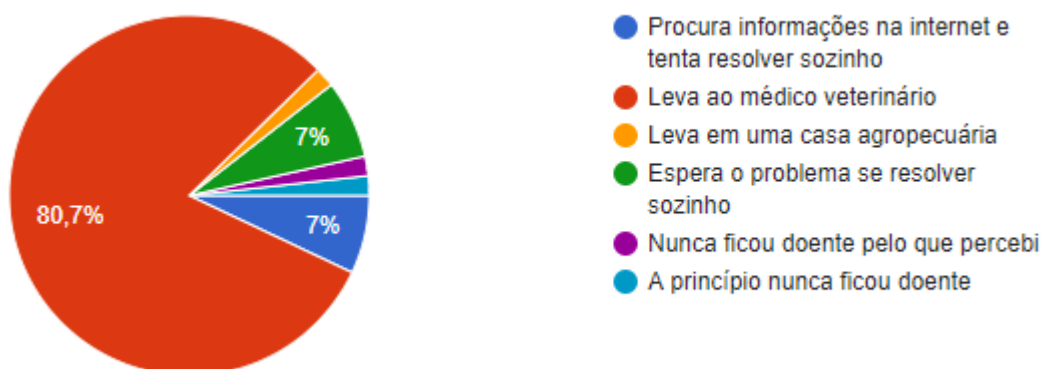
Gráfico 5 – Atualmente você proporciona ao seu animal quais dos serviços abaixo?



Fonte: Dados da pesquisa.

No próximo gráfico nota-se que a grande maioria, 80,7% (46 pessoas) levam seus animais de estimação ao profissional veterinário quando estes estão doentes, 7% (4 pessoas) esperam o problema se resolver sozinho, 7% (4 pessoas) procura informações na internet para a resolução e o restante, 5,4% fica dividido entre levar em uma casa agropecuária ou o animal nunca esteve doente.

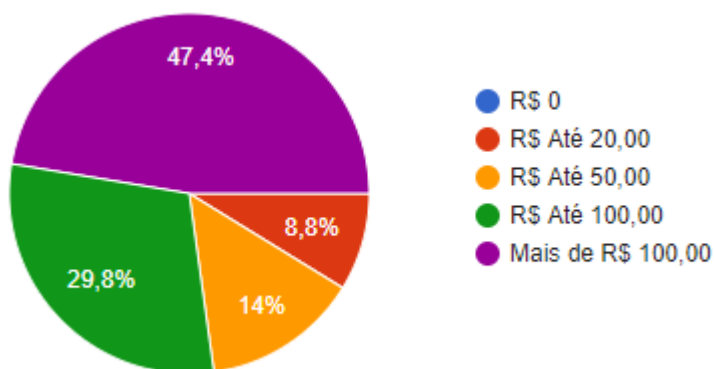
Gráfico 6 – Procedimentos quando o animal está doente



Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação a valores, o gasto mensal com os *pets* é de superior a R\$ 100,00 para 47,4% da população que respondeu ao questionário, para 29,8% dos respondentes os gastos são até R\$100,00, 14% consideram gastos até R\$ 50,00, e apenas 8,8 % gasta menos de R\$20,00 por mês.

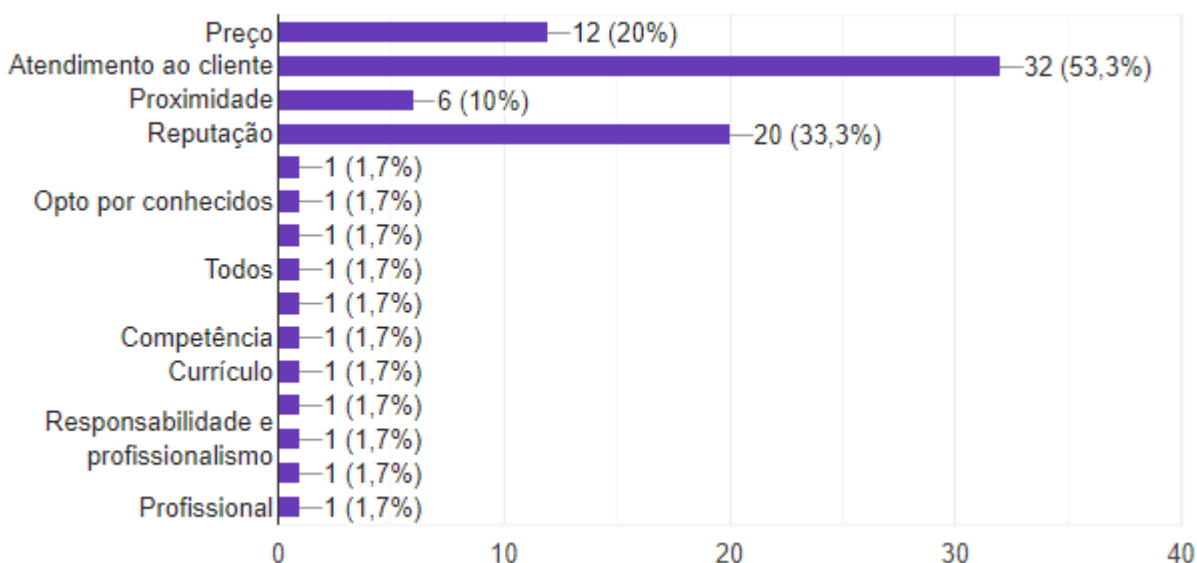
Gráfico 7 – Gastos Mensais com *Pets*.



Fonte: Dados da pesquisa.

Perguntados aos participantes da pesquisa quais os fatores mais importantes na hora de escolher um serviço veterinário, de 60 respostas, 32 pessoas afirmaram que o atendimento ao cliente era mais importante, deixando o segundo lugar com a reputação e depois o preço.

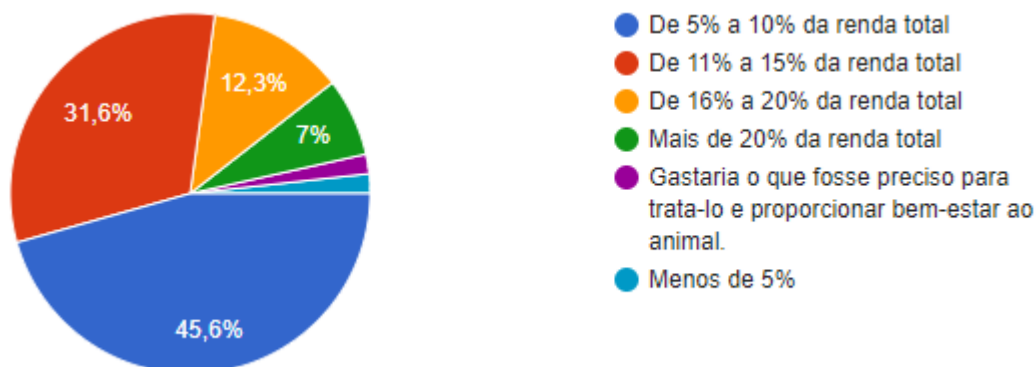
Gráfico 8 – Fatores que impactam na escolha de um serviço veterinário



Fonte: Dados da pesquisa.

Acerca dos valores em que o proprietário está disposto a pagar pode-se notar no Gráfico 9 abaixo que 45,6% está disposta a gastar apenas de 5% a 10% da renda total e apenas 7% disposta a pagar mais de 20% da renda total.

Gráfico 9 – Disposição de gastos com *pets*.



Fonte: Dados da pesquisa.

À partir da pesquisa de mercado elaborada, foi possível perceber que há receptividade do mercado a abertura de uma Clínica Veterinária. Conhecendo o mercado em questão, elaborou-se uma análise de investimento empreendedor através do Método Canvas. Essa análise pode ser vista na Figura 2 abaixo:

Figura 2 – Canvas da Clínica Veterinária

Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com os Clientes	Segmento de Cliente
Farmácias Veterinárias, Laboratórios de Análises Clínicas e Fornecedores em Geral.	Vacinas e Exames	Atendimento Residencial. <i>Transfer Pet.</i>	Fidelização através de Brindes, como petiscos, acessórios, consultas e exames, conforme o status no programa de Fidelidade. Pacotes de serviços com assinaturas mensais.	Proprietários de <i>Pets</i> que se preocupem com o bem estar animal.
	<b>Recursos Chave</b>		<b>Canais</b>	
	Sala comercial, fornecedores, equipamentos médico-veterinários, mobiliário.		Divulgação via mídias, sociais - Facebook, Instagram e whatsapp	
<b>Estrutura de Custos</b>		<b>Fluxo de Rendimentos</b>		
Aluguel, Vacinas e Medicamentos em Geral.		Consultas Médico-veterinárias, pequenos procedimentos cirúrgicos, aplicação de vacinas, exames, medicamentos em geral.		

Fonte: Dados da pesquisa.

Por fim, foi elaborado uma Análise de Viabilidade Econômica de um empreendimento através das técnicas de *Payback* Simples e Descontado, Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR).

Considerando que a Caderneta de Poupança, não pode ser considerada como um investimento, uma vez que praticamente igual a inflação anual<sup>3</sup>. Um investimento de baixo risco e que está se popularizando no Brasil é o Tesouro Selic, nesse tipo de investimento, o investidor está emprestando seus recursos ao Governo Federal que o remunera à Taxa Selic. O Tesouro Selic apresentou no ano de 2018, um rendimento de 6,58% ao ano. Como no caso da Caderneta de Poupança o Tesouro Direto é garantido pelo Governo Federal, sendo assim, é extremamente seguro.

Nesse sentido, partindo-se do princípio de que um investidor receberia 6,58% à risco praticamente zero, investindo no Tesouro Selic, estipulou-se uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 10% ao ano, para o investimento em uma clínica veterinária, uma vez que envolve riscos.

Os gastos necessários para abertura da Clínica, de acordo com os orçamentos obtidos para equipamentos e móveis é de R\$177.944,00. Estimou-se uma receita mensal de R\$ 31.585,00 advindos de consultas e serviços em geral. Os custos foram estimados em R\$ 22.588,33 além do aluguel de R\$ 3.000,00 mensais.

Tendo em vista os dados levantados, o Cálculo do *Payback* Simples aponta que o investimento de R\$ 177.944,00 se paga em dois anos e cinco meses. Já o *Payback* Descontado, que leva em conta a perda do poder de compra do dinheiro no tempo, o investimento se paga em dois anos e oito meses.

O Valor Presente Líquido, considera que os fluxos de caixa projetados para o futuro, se trazidos ao momento presente, descontados a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) estipulada (10% a.a.) chega a um valor de positivo de R\$ 91.841,17 o que evidencia que o retorno do empreendimento será maior que a TMA estipulada.

Por fim, a Taxa Interna de Retorno (TIR), calcula através do Valor Presente Líquido o real retorno do investimento, dados os Fluxos de Caixa estimados. A TIR foi calculada em 28,4% a.a. maior que a TMA que foi estipulada em 10% a.a. considerando que haverá rentabilidade do investimento.

---

<sup>3</sup> No ano de 2018 a caderneta de poupança teve um rendimento anual de 4,68% ao ano e a inflação medida pelo IGP-M no mesmo ano apresentou um índice de 3,75%. Maiores informações ver Portal Brasil (2019).

## 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. Num primeiro momento foi feita uma Pesquisa de Mercado realizada por meio de questionário *online* o que evidenciou que existe demanda para esse empreendimento. Num segundo momento, foi elaborado a modelo de negócio empreendedor Canvas para entender as preocupações envolvidas nesse ramo de atividade. Por fim, foi feita uma Análise de Viabilidade Econômica através da projeção de fluxos de caixa do empreendimento e das Técnicas de *Payback* (Simple e Descontado) Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno (TIR) que demonstraram que a clínica seria viável como um investimento.

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.

HISRICH, 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](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.

PORTAL BRASIL. **Índices Financeiros**. 2019. Disponível em: <https://www.portalbrasil.net/>. Acesso em 28/10/2019.

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.