

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB  
Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA  
Graduação em Administração - GADM

**PLANO DE NEGÓCIO: *PET HEALTH* DIAGNÓSTICOS POR IMAGEM**

DANIEL DA SILVA PEREIRA

João Pessoa  
Abril 2025

DANIEL DA SILVA PEREIRA

**PLANO DE NEGÓCIO: *PET HEALTH* DIAGNÓSTICOS POR IMAGEM**

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

**Professor Orientador:** Rosivaldo de Lima Lucena

João Pessoa  
Abril 2025

**Catálogo na publicação**  
**Seção de Catalogação e Classificação**

P436p Pereira, Daniel da Silva.

Plano de negócio: Pet Health Diagnósticos por Imagem  
/ Daniel da Silva Pereira. - João Pessoa, 2025.  
47 f. : il.

Orientação: Rosivaldo de Lima Lucena.  
TCC (Graduação) - UFPB/ccsa.

1. Empreendedorismo. 2. Plano de negócio. 3. Mercado  
pet. I. Lucena, Rosivaldo de Lima. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658(043)

## Folha de Aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso de Bacharelado em Administração.

**Aluno:** Daniel da Silva Pereira

**Trabalho:** PLANO DE NEGÓCIO: *PET HEALTH* DIAGNÓSTICOS POR IMAGEM

**Área de Pesquisa:** Estratégia, Inovação e Empreendedorismo

**Data de Aprovação:** 11/04/2025

### Banca Examinadora:



---

Rosivaldo de Lima Lucena

Documento assinado digitalmente

**gov.br**

ARTURO RODRIGUES FELINTO  
Data: 14/04/2025 12:58:48-0300  
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

---

Arturo Rodrigues Felinto

Documento assinado digitalmente

**gov.br**

NELSIO RODRIGUES DE ABREU  
Data: 14/04/2025 14:39:30-0300  
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

---

Nelsio Rodrigues de Abreu

## SUMÁRIO EXECUTIVO

Ao analisar as diversas oportunidades de carreira para uma Médica Veterinária recém-formada, surgiu a ideia de empreender. A partir daí, buscamos analisar as possibilidades existentes para essa profissional.

Nesse contexto, identificamos que algumas clínicas e consultórios veterinários não possuem os equipamentos para oferecer ultrassom, exame essencial para a identificação de várias doenças, e auxiliar cirurgias e tratamentos, pois o aparelho demanda um investimento significativo, ou não possuem profissionais especializados em exames por imagem. E, para viabilizar as atividades do negócio, as clínicas contam com parceiros, profissionais especializados em exames por imagem para *pets*, que vão até a clínica e prestam esse serviço.

O profissional especialista faz o investimento na compra de um aparelho de ultrassom portátil e faz parcerias com inúmeras clínicas veterinárias. Esse profissional não precisa de uma clínica física, pois, na maioria das vezes, ele precisa ir até a clínica veterinária, onde o animal está internado, para conseguir realizar o exame. Esta é a ideia da empresa, a *Pet Health* é uma empresa que vai prestar esse tipo de serviço, e foi analisada a viabilidade deste negócio.

<b>INDICADORES DE VIABILIDADE</b>	<b>VALOR</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 86.365,34
Lucratividade	28,73%
Rentabilidade	50,71%
Prazo de Retorno do Investimento	2 anos aproximadamente

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

### LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> - Classificação CNAE.....	9
<b>Figura 2</b> - Inscritos no CRMV/PB Empresas e Profissionais.....	12
<b>Figura 3</b> - Dados Estatísticos - Quantitativo de Clínicas, Hospitais, Consultórios, Ambulatórios e Petshops.....	14
<b>Figura 4</b> - Dados Estatísticos - Geral.....	15
<b>Figura 5</b> - Logo da Empresa <i>Pet Health</i> Diagnósticos por Imagem.....	25
<b>Figura 6</b> - Promoção Dia do pet.....	26
<b>Figura 7</b> - Processo de Atendimento.....	27

### LISTA DE GRÁFICO

<b>Gráfico 1</b> - Qual a Classificação da Empresa.....	16
<b>Gráfico 2</b> - Qual o Tempo de Atuação da Empresa?.....	17
<b>Gráfico 3</b> - Vocês oferecem o serviço de ultrassom veterinário?.....	17
<b>Gráfico 4</b> - Vocês possuem o aparelho de ultrassom?.....	18
<b>Gráfico 5</b> - Vocês possuem um profissional, dentro do quadro de funcionário, especialista em ultrassom ou conta com parcerias ?.....	19
<b>Gráfico 6</b> - Qual a demanda Média mensal deste serviço ?.....	19
<b>Gráfico 7</b> - Qual o valor cobrado para a realização do exame ?.....	20
<b>Gráfico 8</b> - Vocês acham que há espaço para novos profissionais prestarem este serviço de ultrassom ?.....	21
<b>Gráfico 9</b> - Vocês estão satisfeitos com o serviço prestado pelo parceiro ?.....	22
<b>Gráfico 10</b> - Quantas parcerias vocês possuem para esse serviço?.....	24

### LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> - Capital Social.....	10
<b>Tabela 2</b> - Matriz <i>Swot</i> .....	24
<b>Tabela 3</b> - Precificação do Serviço.....	25
<b>Tabela 4</b> - Investimento Inicial.....	27
<b>Tabela 5</b> - Faturamento Mensal.....	28
<b>Tabela 6</b> - Custo de Comercialização.....	28
<b>Tabela 7</b> - Depreciação.....	28
<b>Tabela 8</b> - Custos Mensais de Operação.....	29
<b>Tabela 9</b> - Demonstrativo de Resultados.....	29
<b>Tabela 10</b> - Faturamento Mensal Cenário Otimista.....	31
<b>Tabela 11</b> - Custo de Comercialização Cenário Otimista.....	31
<b>Tabela 12</b> - Custos Mensais de Operação Cenário Otimista.....	32

<b>Tabela 13</b> - Demonstrativo de Resultados Cenário Otimista.....	32
<b>Tabela 14</b> - Faturamento Mensal Cenário Conservador.....	34
<b>Tabela 14</b> - Custo de Comercialização Cenário Conservador.....	34
<b>Tabela 16</b> - Custos Mensais de Operação Cenário Conservador.....	34
<b>Tabela 17</b> - Demonstrativo de Resultados Cenário Conservador.....	35
<b>Tabela 18</b> - Faturamento Mensal Cenário Pessimista.....	36
<b>Tabela 19</b> - Custo de Comercialização Cenário Pessimista.....	37
<b>Tabela 20</b> - Custos Mensais de Operação Cenário Pessimista.....	37
<b>Tabela 21</b> - Demonstrativo de Resultados Cenário Pessimista.....	38
<b>Tabela 22</b> - Tabela Comparativa dos Indicadores Financeiros de Viabilidade.....	41

## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>3</b>
<b>1 SOBRE A EMPRESA.....</b>	<b>8</b>
1.1 Introdução.....	8
1.1.1 Objetivo Geral.....	8
1.1.2 Objetivos Específicos.....	8
1.2 Definição do Negócio.....	9
1.3 Empreendedora.....	9
1.4 Exigências Legais.....	9
1.5 Área de Atuação e Serviços Oferecidos.....	9
1.6 Capital Social.....	10
1.7 Estrutura do Empreendimento.....	10
1.8 Diretrizes Estratégicas.....	11
1.8.1 Missão.....	11
1.8.2 Visão.....	11
1.8.3 Valores.....	11
<b>2 ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>11</b>
2.1 No Brasil.....	11
2.2 Na Paraíba.....	12
2.3 Análise dos Clientes.....	15
2.3.1 Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Prestação de Serviços de Ultrassom).....	15
2.3.2 Análise Swot.....	23
2.3.3 Definição Estratégica.....	24
2.3.4 Diferencial Competitivo.....	24
<b>3 PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>24</b>
3.1 Identidade Visual.....	24
3.2 Descrição do Serviço.....	25
3.3 Estratégia de Preço.....	25
<b>4 PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>26</b>
4.1 Capacidade Comercial.....	27
4.2 Atendimento e Gestão dos Serviços.....	27
4.3 Necessidade de Pessoal.....	28
<b>5 PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>28</b>
5.1 Investimentos Iniciais.....	28
5.2 Capital de Giro.....	28
5.3 Estimativa de Faturamento Mensal.....	29
5.4 Custo de Comercialização.....	29
5.5 Custo de Depreciação.....	29
5.6 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	30
<b>6 INDICADORES DE VIABILIDADE.....</b>	<b>31</b>

6.1 Ponto de Equilíbrio (PE).....	31
6.2 Lucratividade.....	31
6.3 Rentabilidade.....	32
6.4 Prazo de Retorno do Investimento.....	32
<b>7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....</b>	<b>32</b>
7.1 Cenário Otimista.....	32
7.1.1 Estimativa de Faturamento Mensal.....	32
7.1.2 Custo de Comercialização.....	32
7.1.3 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	33
7.1.4 Demonstrações de Resultado do Exercício.....	33
7.1.5 Ponto de Equilíbrio (PE).....	34
7.1.6 Lucratividade.....	34
7.1.7 Rentabilidade.....	34
7.1.8 Prazo de Retorno do Investimento.....	35
7.2 Cenário Conservador.....	35
7.2.1 Estimativa de Faturamento Mensal.....	35
7.2.2 Custo de Comercialização.....	35
7.2.3 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	35
7.2.4 Demonstrações de Resultado do Exercício.....	36
7.2.5 Ponto de Equilíbrio (PE).....	36
7.2.6 Lucratividade.....	37
7.2.7 Rentabilidade.....	37
7.2.8 Prazo de Retorno do Investimento.....	37
7.3 Cenário Pessimista.....	37
7.3.1 Estimativa de Faturamento Mensal.....	38
7.3.2 Custo de Comercialização.....	38
7.3.3 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	38
7.3.4 Demonstrações de Resultado do Exercício.....	39
7.3.5 Ponto de Equilíbrio (PE).....	39
7.3.6 Lucratividade.....	39
7.3.7 Rentabilidade.....	40
7.3.8 Prazo de Retorno do Investimento.....	40
<b>8 DECISÃO GERENCIAL.....</b>	<b>41</b>
<b>9 REFERÊNCIAS.....</b>	<b>42</b>
Apêndice A - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).....	44
Apêndice B - Questionário “Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Serviço de Ultrassom)”.....	45

## 1 SOBRE A EMPRESA

### 1.1 Introdução

A domesticação de animais antecede a história da civilização e formação social, isto porque o homem aprendeu a domesticar animais, a princípio, como estratégia para reserva alimentar. No entanto, a medida utilitária de dominação foi ganhando novos sentidos e assim os lobos, primeiros animais a ganharem a confiança humana, passaram a ser vistos como objeto de proteção, estima e companheirismo.

Com um novo olhar sobre a criação de animais, a alimentação saudável, saúde e conforto passaram a ser requisitos de cuidado dos donos para com seus animais. Nesse sentido, de acordo com notícia publicada pelo jornal CNN Brasil, em julho de 2022, e Exame.invest, em maio de 2023, os gastos médios mensal para cuidar de cachorro no Brasil podem atingir 44% do salário mínimo.

Levando em consideração que estes *pets* vêm se tornando parte integrante da família, as pessoas têm buscado produtos e serviços que mais se aproximem da relação familiar, fazendo com que a procura por serviços proporcionem melhores experiências para os animais.

Nesse sentido, no atual ambiente competitivo de um segmento de crescimento em expansão, têm-se tornado cada vez mais as empresas a elaborarem estratégias e ferramentas para consolidação e acompanhamento nesse segmento.

Dessa maneira, é necessário que uma variedade de questões sejam apuradas através do plano de negócios para que sejam avaliadas os riscos e oportunidades antes do investimento nessa determinada atividade comercial.

Assim, esse trabalho tem como principal interesse definir e avaliar o mercado e a implementação do serviço de ultrassom veterinário, bem como o investimento e retorno que esse empreendimento possa trazer.

#### 1.1.1 Objetivo Geral

Elaborar um plano de negócio para analisar a viabilidade da prestação de serviço de ultrassonografia para as clínicas veterinárias de João Pessoa na Paraíba.

#### 1.1.2 Objetivos Específicos

- Analisar o mercado veterinário em João Pessoa;
- Estimar investimento inicial, receitas, lucro e rentabilidade;
- Conferir a viabilidade econômica e financeira do empreendimento.

## 1.2 Definição do Negócio

A *Pet Health* é uma microempresa de prestação de serviços, voltada ao atendimento da demanda de exames de ultrassom, através de parcerias com as diversas clínicas, consultórios e hospitais veterinários de João Pessoa/PB.

## 1.3 Empreendedora

Anna Geovanna de Araujo Mendes, Brasileira, natural de João Pessoa - PB, casada, graduanda em Medicina Veterinária, 21 anos.

**Atribuição no empreendimento:** Empreendedora e Administradora da empresa, Médica Veterinária responsável pelas realizações e análises dos exames de ultrassom.

## 1.4 Exigências Legais

- **Razão Social:** *Pet Health* Diagnósticos por Imagem
- **Porte da Empresa:** Microempresa (ME), optante pelo Simples Nacional
- **Setor de Atividade:** A empresa irá atuar no setor Veterinário
- **Tipos de Cliente:** Clínicas e Hospitais veterinários de João Pessoa

A *Pet Health* funcionará mediante as seguinte exigências legais:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal;
- Registro no Conselho Regional de Medicina Veterinária (CRMV/PB)
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;

## 1.5 Área de Atuação e Serviços Oferecidos

De acordo com a Classificação Nacional de Atividade Econômicas (CNAE/IBGE), a prestação de serviço de ultrassom se enquadra na categoria Atividades Veterinárias ( Figura 1).

**Figura 1** - Classificação CNAE

The screenshot shows a web interface with two tabs: 'Atividades' and 'Estrutura'. Under 'Atividades', there is a search bar with 'CNAE-Subclasses 2.3' selected, and buttons for 'buscar' and 'todas as seções'. Below this is a 'Hierarquia' section with a tree view showing the following levels:

- Seção: **M** ATIVIDADES PROFISSIONAIS, CIENTÍFICAS E TÉCNICAS
- Divisão: **75** ATIVIDADES VETERINÁRIAS
- Grupo: **75.0** Atividades veterinárias
- Classe: **75.00-1** Atividades veterinárias
- Subclasse: **7500-1/00** Atividades veterinárias

Fonte: CNAE/IBGE ( 2023)

## 1.6 Capital Social

Será proveniente de recursos próprios.

**Tabela 1 - Capital Social**

Proprietária	Participação (%)	Valor (R\$)
Anna Geovanna de Araújo Mendes	100	R\$ 70.550,00

Fonte: Elaboração Própria (2024)

## 1.7 Estrutura do Empreendimento

A estrutura do empreendimento será composta por:

- Será uma empresa de pequeno porte, contando com apenas um funcionário que é a dona e médica veterinária.
- A empresa será da área da saúde veterinária, realizando exames de ultrassom em animais de pequeno, médio e grande porte.
- A empreendedora tem um perfil conservador nos investimentos, por esse motivo ela optou por realizar este modelo de negócio.
- Atribuições: Prestar serviços de ultrassom às clínicas, consultórios e hospitais veterinários parceiros.

E. O empreendimento, inicialmente, contará com:

- Uma máquina de ultrassom veterinário portátil
- Calha para ultrassom e Raio-X

## **1.8 Diretrizes Estratégicas**

### **1.8.1 Missão**

Nossa missão é contribuir para a saúde e bem-estar dos animais, buscando melhorar a qualidade de vida nos diversos cães e gatos de João Pessoa, através de exames de imagem.

### **1.8.2 Visão**

Torna-se a empresa líder no diagnóstico por imagem para os empreendimentos veterinários em João Pessoa/PB, atendendo com rapidez e qualidade nos diversos bairros da cidade, tornando-nos referência no setor pela excelência em atendimento e resultados.

### **1.8.3 Valores**

- **Bem-estar Animal**
- **Confiabilidade**
- **Ética Profissional**
- **Foco no Cliente**
- **Responsabilidade Social**

## **2 ANÁLISE DE MERCADO**

### **2.1 No Brasil**

O Sebrae (2023) afirma que “o Brasil é o terceiro país em faturamento no mercado pet”. Segundo números do censo realizado pelo Instituto Pet Brasil (2022), havia 149,53 milhões de animais de estimação no Brasil, em 2021, dos quais 85,2 milhões eram cães e gatos. A área veterinária está basicamente entre outras que acompanham o segmento, estimulada pelo desempenho do mercado no País. Acompanhando esse crescimento, a Medicina Veterinária se aprimorou, movida por práticas que dão longevidade e boas condições de vida aos animais de companhia.

Nesse sentido, hospitais veterinários, consultórios, clínicas e *pet shops* contam com amplos meios modernos de diagnóstico e terapia, assim como os desenvolvimentos da ciência médica se desenvolveram, também se fizeram enormes avanços no cuidado com a saúde dos pets.

Ainda segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação, em 2021 a indústria Pet no Brasil movimentou cerca de 51,7 bilhões”, conforme informou em 2023 o Instituto Pet Brasil. O número preciso do movimento de 2022 chegou a 60,2 bilhões de reais. Portanto, o crescimento desse mercado no País é notável, apresentando um crescimento de pouco mais de 16,4% de 2021 para 2022.

## **2.2 Na Paraíba**

O mercado veterinário na Paraíba não fica de fora da tendência crescente deste mercado, uma vez que vem apresentando um crescimento expressivo que, de acordo com o relatório do Conselho Regional de Medicina Veterinária (CRMV/PB), o número de empresas na área passou de 711 inscrições, em 2015, para 1246, em 2021, um pouco mais de 75% de crescimento. Já de acordo com o relatório do Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV) de 14 de dezembro de 2023, a Paraíba apresenta cerca de 105 clínicas, 10 hospitais e 49 consultórios. Além de apresentar 2681 registros de Pessoas Jurídicas no setor, das quais 1320 são atuantes.

**Figura 2 - Inscritos no CRMV/PB empresas e profissionais**

Fonte: CRMV/PB (2024).

**Figura 3 - Dados Estatísticos - Quantitativo de Clínicas, Hospitais, Consultórios, Ambulatórios e Petshops.**

<b>DADOS ESTATÍSTICOS - QUANTITATIVO DE CLÍNICAS, HOSPITAIS, CONSULTÓRIOS, AMBULATÓRIOS E PESHOPS</b>					
<b>UF</b>	<b>Clínicas</b>	<b>Hospitais</b>	<b>Consultórios</b>	<b>Ambulatórios</b>	<b>Pet Shop</b>
AP	51	1	6	1	20
RO	422	5	173	5	64
GO	1.503	45	623	0	357
TO	86	6	16	1	58
PB	105	10	49	0	334
BA	2.089	66	708	2	830
ES	1.212	31	355	1	559
PA	187	19	149	8	457
AL	174	4	44	0	90
MS	907	16	366	5	553
RN	561	26	151	1	224
SE	130	2	65	0	25
AM	132	6	160	0	218
MT	791	31	355	7	578
SC	2.520	173	1.005	17	1.568
PI	147	6	127	1	228
DF	657	65	222	1	527
AC	19	2	20	0	30
PR	4.223	126	1.020	9	1.496
MA	158	12	152	1	135
RR	47	12	49	0	30
CE	580	15	123	22	482
RS	2.620	120	1.656	5	242
PE	484	29	302	7	260
SP	15.018	428	2.427	70	8.402
RJ	2.232	116	1.739	19	1.320
<b>TOTAL</b>	<b>37.055</b>	<b>1.372</b>	<b>12.062</b>	<b>183</b>	<b>19.087</b>

Relatório gerado em 14/12/2023 - 10:49:51

OBS: São utilizadas apenas Pessoas Jurídicas Atuantes para a geração deste relatório

Fonte: CFMV ( 2023).

**Figura 4 - Dados Estatísticos - Geral**

<b>DADOS ESTATÍSTICOS - GERAL</b>								
<b>UF</b>	<b>Médico Veterinário</b>		<b>Zootecnista</b>		<b>Pessoa Física</b>		<b>Pessoa Jurídica</b>	
	<b>Registrados</b>	<b>Atuantes</b>	<b>Registrados</b>	<b>Atuantes</b>	<b>Registrados</b>	<b>Atuantes</b>	<b>Registrados</b>	<b>Atuantes</b>
AC	594	437	60	40	654	477	801	475
AL	1624	1252	325	216	1949	1468	1422	889
AM	2250	1767	148	85	2398	1852	1921	924
AP	242	193	21	16	263	209	191	141
BA	8318	6461	660	456	8978	6917	9450	4202
CE	4636	3169	408	250	5044	3419	4807	2182
DF	5681	3697	368	149	6049	3846	3100	1657
ES	3921	2948	331	126	4252	3074	5569	1653
GO	10735	7518	1840	837	12575	8355	13170	4504
MA	2328	1743	322	255	2650	1998	2311	1708
MG	28056	22727	2710	1410	30766	24137	20839	10525
MS	7750	5645	1237	759	8987	6404	7758	2900
MT	6438	4387	938	536	7376	4923	7717	3155
PA	4441	3431	578	395	5019	3826	3733	2424
PB	2316	1652	337	187	2653	1839	2681	1320
PE	6509	4362	844	380	7353	4742	5750	2929
PI	1969	1417	155	112	2124	1529	2083	1396
PR	22316	15644	1720	704	24036	16348	22670	9242
RJ	19322	13665	942	353	20264	14018	15988	7618
RN	1909	1385	356	178	2265	1563	3163	1282
RO	2402	1739	350	207	2752	1946	2749	1064
RR	523	389	86	51	609	440	541	301
RS	21963	16086	1434	717	23397	16803	25553	11966
SC	12602	9534	431	208	13033	9742	16444	8035
SE	1624	1224	110	71	1734	1295	1496	547
SP	64248	50294	3980	1495	68228	51789	45547	23112
TO	2011	1413	429	262	2440	1675	2156	927
<b>TOTAL</b>	<b>246.728</b>	<b>184.179</b>	<b>21.120</b>	<b>10.455</b>	<b>267.848</b>	<b>194.634</b>	<b>229.610</b>	<b>107.078</b>

Relatório gerado em 14/12/2023 - 10:49:23

OBS: São utilizadas apenas inscrições Primárias para a geração deste relatório.

Fonte: CFMV ( 2023).

## 2.3 Análise dos Clientes

Pensando em obter informações específicas sobre a prestação de serviços de ultrassom veterinário, foi realizada uma pesquisa com as clínicas, consultórios e hospitais veterinários de João Pessoa/PB, com o objetivo de identificar as oportunidades e ameaças desse mercado, identificar se há espaço para criação de um negócio nesse ramo, analisar a faixa de preço praticado no mercado e a demanda pelo serviço.

### 2.3.1 Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Prestação de Serviços de Ultrassom)

Sendo assim, em relação aos procedimentos usados durante a fase de coleta de dados, foi desenvolvido um questionário no intuito de obter informações sobre a prestação de serviço de ultrassonografia veterinária em João Pessoa/PB, analisando os pontos de convergência entre elas e sua real aplicabilidade. Este questionário, que está disponível no Apêndice B deste trabalho, é composto por 14 questões que abordam a demanda pelo serviço. O período de aplicação do questionário ocorreu entre os meses de dezembro de 2023, janeiro e fevereiro de 2024, o público-alvo da pesquisa foram as clínicas, consultórios e hospitais veterinários de João Pessoa/PB, foram enviados 35 convites e contou com a amostra de 10 participantes. Esse instrumento foi elaborado através do Google Forms, com o objetivo de proporcionar um maior número de respostas e acessibilidade aos respondentes.

No momento em que os participantes acessam o formulário, eles são direcionados obrigatoriamente ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, presente no Apêndice A, que indica as informações sobre os objetivos acadêmicos, os procedimentos a serem submetidos e o sigilo sobre os participantes. Por último, no que se refere à análise dos dados recolhidos, os resultados obtidos foram tabelados pela ferramenta Microsoft Office Excel, para facilitar a leitura e simplificar o acesso aos dados.

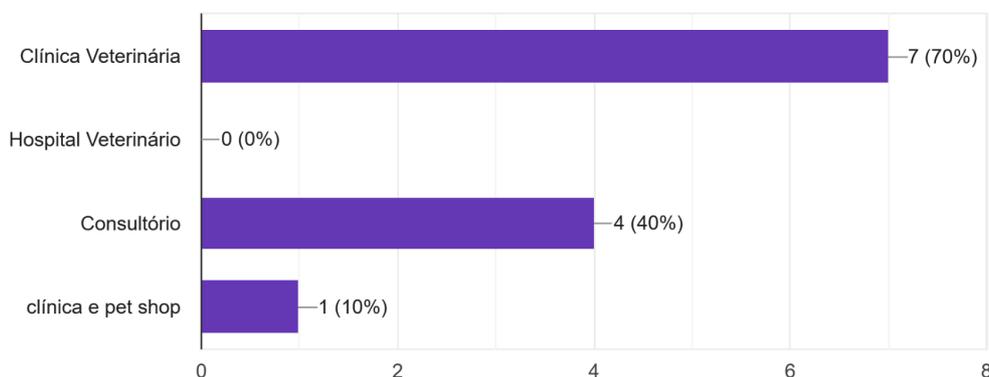
A seguir apresentamos os dados coletados:

Iniciamos a pesquisa buscando entender qual tipo de negócio que demanda mais esse serviço, e para obtermos essa resposta elaboramos a 1ª pergunta sobre a classificação da empresa.

**Gráfico 1 - Qual a classificação da empresa**

1. Qual a classificação da empresa?

10 respostas

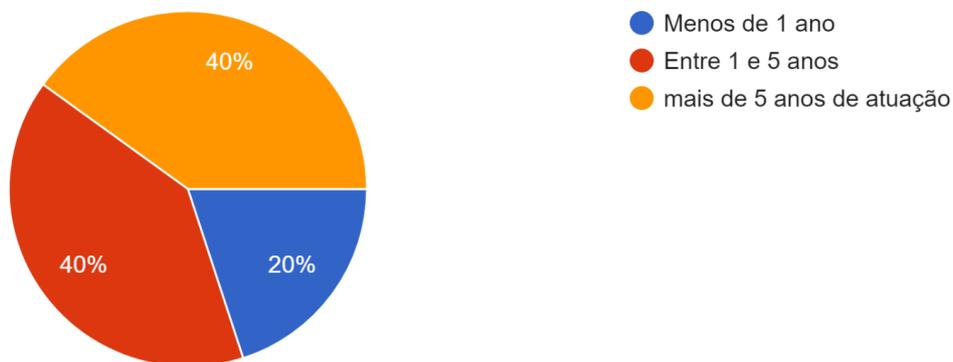


Fonte: Elaboração Própria (2024)

A partir dos dados coletados na pesquisa, percebemos que a maior parte dos respondentes são clínicas veterinárias. Além disso, dos 10 respondentes, 2 indicaram que possuem mais de uma classificação, e não obtivemos resposta de nenhum hospital veterinário. Dessa forma, o público-alvo da Pet Health deverá ser as clínicas veterinárias, por representarem a maior parte do mercado, totalizando 70%.

Após entender qual tipo de negócio que mais demanda esse serviço, identificamos o tempo de atuação desses negócios na região, para auxiliar o planejamento a longo prazo, proporcionando parcerias duradouras, e obter informações com as empresas que possuem um tempo significativo de atuação nesse mercado.

**Gráfico 2** - Qual o tempo de atuação da empresa?

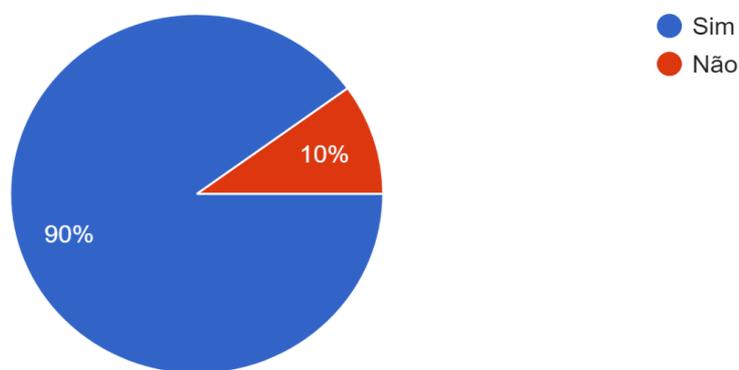


Fonte: Elaboração Própria (2024)

Pode-se perceber que 80% das empresas que responderam ao questionário possuem mais de 1 ano de atuação, e apenas 20% têm menos de 1 ano de atuação nesse mercado. Isso revela que é possível realizar parcerias duradouras nesse segmento, visto que as empresas estão sobrevivendo nesse mercado.

Para filtrar nosso público-alvo, perguntamos aos respondentes se ofereciam o serviço de ultrassom.

**Gráfico 3** - Vocês oferecem o serviço de ultrassom veterinário?

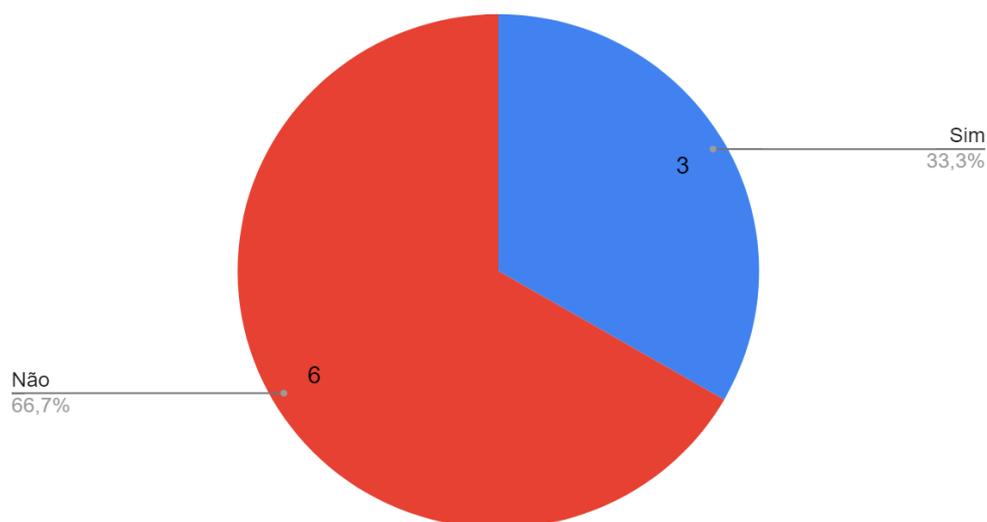


Fonte: Elaboração Própria (2024)

Obtivemos a informação de que 90% dos respondentes oferecem o serviço, representando um mercado amplo para a oferta de serviços de ultrassom veterinário. O único respondente que informou não oferecer o serviço foi direcionado ao envio do formulário sem responder às demais questões.

Além disso, precisávamos saber se essas empresas possuíam o seu próprio aparelho de ultrassom.

#### Gráfico 4 - Vocês possuem o aparelho de ultrassom?

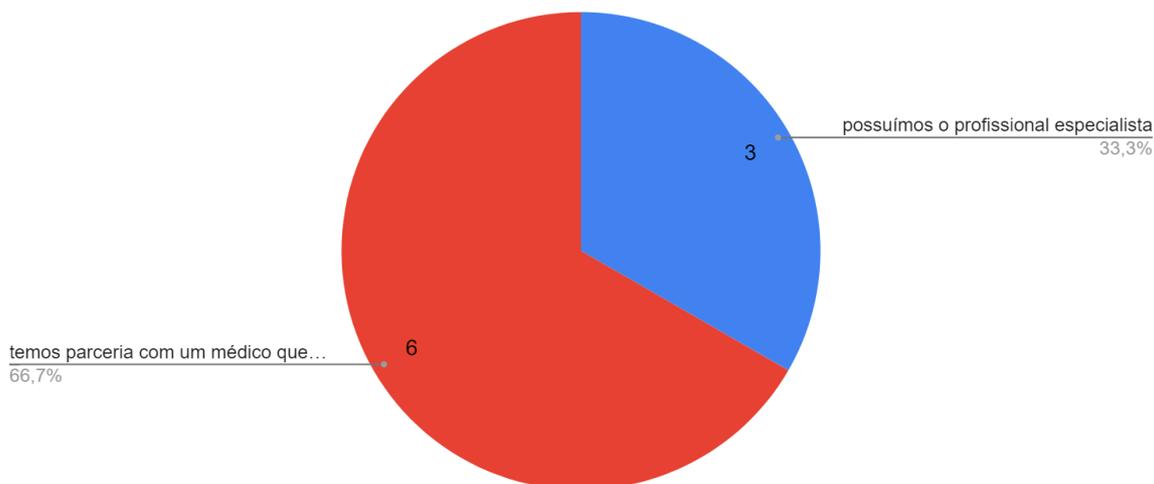


Fonte: Elaboração Própria (2024)

66,7%, 6 dos 9 respondentes, não possuem o aparelho para a oferta do serviço.

Ainda, foi preciso entender se a empresa oferecia o serviço por conta própria ou com auxílio de um parceiro especializado.

**Gráfico 5** - Vocês possuem um profissional, dentro do quadro de funcionário, especialista em ultrassom ou conta com parcerias ?



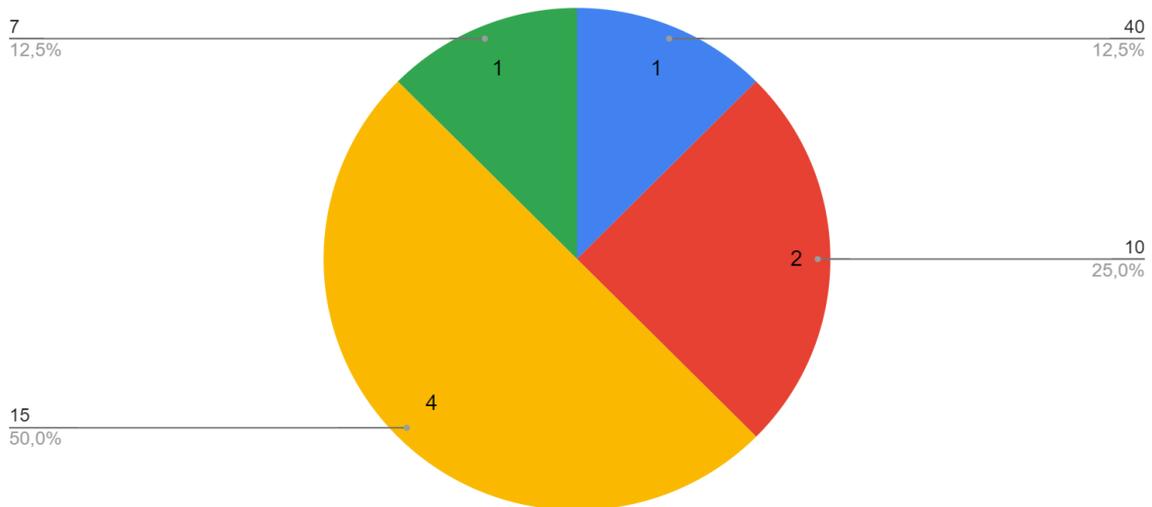
Fonte: Elaboração Própria (2024)

e os mesmos 66,7% que não possuíam o aparelho de ultrassom contavam com parceria para oferecer esse tipo de serviço, enquanto os que possuíam o aparelho contavam também com o profissional especializado dentro do seu quadro de funcionários.

A partir dessas informações, percebemos que dos respondentes iniciais 60% fazia parte do nosso público-alvo específico, que são as clínicas, consultórios e hospitais veterinários que não possuem o aparelho ou não contam com um profissional especializado dentro do seu quadro de funcionários.

Outrossim, para melhorar a compreensão sobre o mercado, buscamos entender como é a procura mensal por esse serviço. das 9 respostas obtidas, uma foi excluída devido ao erro no preenchimento.

**Gráfico 6** - Qual a demanda média mensal deste serviço ?



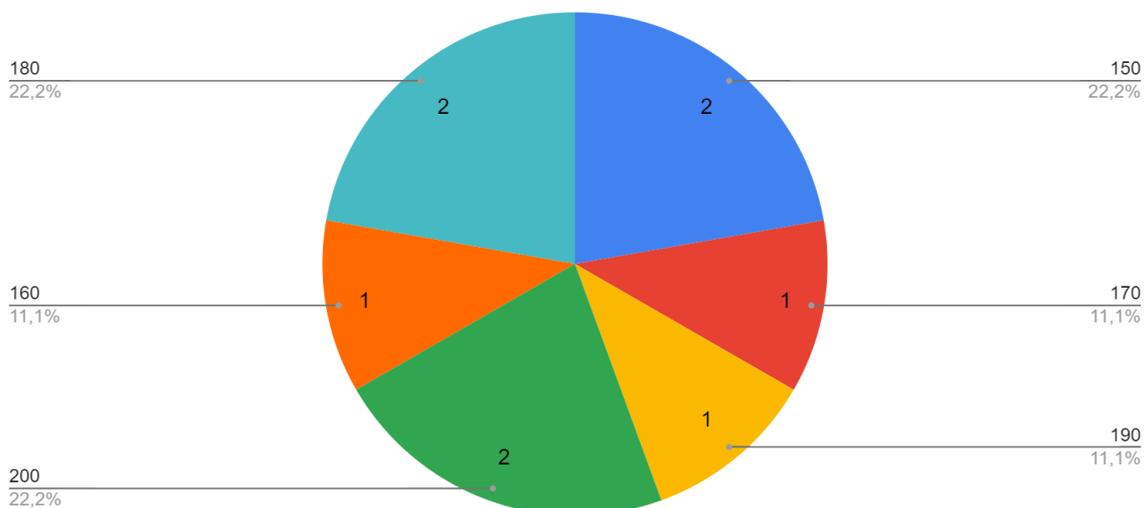
Fonte: Elaboração Própria (2024)

Conseguimos identificar que existe uma variação da demanda, porém a maior parte dos respondentes possuem uma demanda de 15 exames por mês, em média. Vale ressaltar que essa demanda pode ser cumulativa dependendo do número de parcerias que o profissional de ultrassom possui, ou seja, dos 6, que contam com parcerias para oferta do serviço, o parceiro/prestador do serviço pode tentar atender toda a demanda mensal de seus parceiros.

Ademais, a questão 6 é a mesma que a questão 13, isso acontece por causa da quebra de seção que foi preciso para direcionar as empresas que possuem parcerias para outras perguntas direcionadas ao público alvo específico. Dessa forma, o resultado do gráfico acima é a junção das respostas da questão 6 e da questão 13.

Outro ponto importante a ser observado é a média de valor cobrado pelo serviço em João Pessoa.

**Gráfico 7 - Qual o valor cobrado para a realização do exame ?**



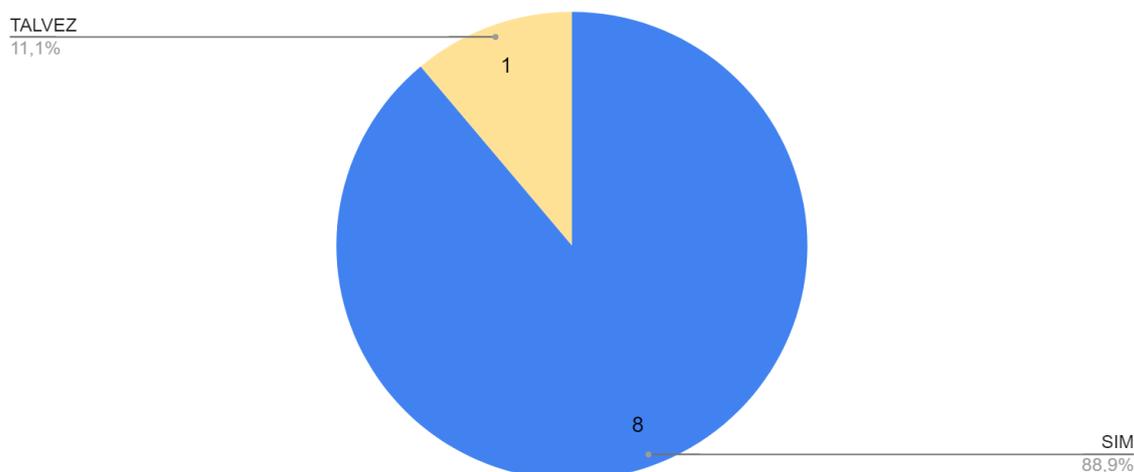
Fonte: Elaboração Própria (2024)

Através da média das respostas obtidas, chega-se ao valor aproximado cobrado pelo serviço no mercado que é de R\$175,55. Esse valor é importante para o planejamento financeiro.

Ademais, a questão 7 é a mesma que a questão 14, isso acontece por causa da quebra de seção que foi preciso para direcionar as empresas que possuem parcerias para outras perguntas direcionadas ao público-alvo específico. Dessa forma, o resultado do gráfico acima é a junção das respostas da questão 7 e da questão 14.

Continuando a análise do mercado direcionado aos prestadores de serviço de ultrassonografia veterinária, perguntamos aos respondentes se, de acordo com a experiência de mercado que eles possuem, há espaço para novos profissionais prestarem esse tipo de serviço.

**Gráfico 8 - Vocês acham que há espaço para novos profissionais prestarem este serviço de ultrassom ?**



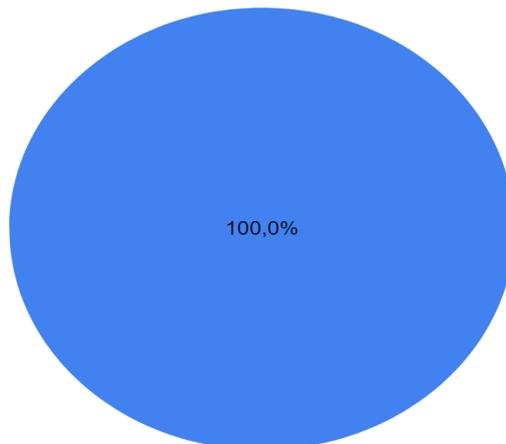
Fonte: Elaboração Própria (2024)

88,9% das respostas foram sim e 11,1% foi talvez, mas nenhuma empresa respondeu que não. Então, as empresas do ramo acreditam que possa existir espaço no mercado ainda para esse tipo de profissional.

Ademais, a questão 8 é a mesma que a questão 11, isso acontece por causa da quebra de seção que foi preciso para direcionar as empresas que possuem parcerias para outras perguntas direcionadas ao público alvo específico. Dessa forma, o resultado do gráfico acima é a junção das respostas da questão 8 e da questão 11.

Ao quebrar a seção e realizar algumas perguntas direcionadas exclusivamente ao nosso público alvo específico, tentamos identificar se existia alguma insatisfação das empresas com o serviço prestado pelos seus parceiros.

**Gráfico 9** - Vocês estão satisfeitos com o serviço prestado pelo parceiro ?



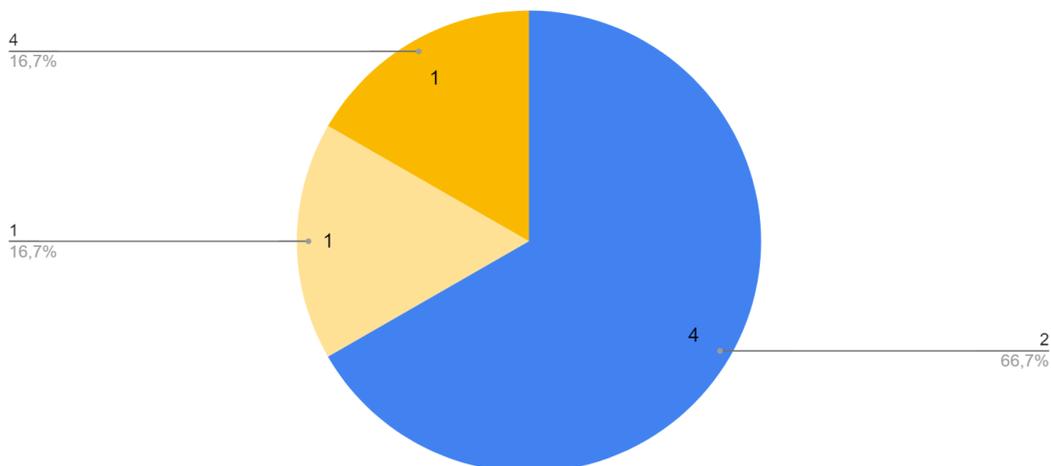
Fonte: Elaboração Própria (2024)

Ao analisar as respostas das 6 empresas do público alvo específico, observa-se que as empresas estão satisfeitas com o serviço prestado por seus parceiros. Por isso, a questão seguinte que seria a 10, sobre o motivo da insatisfação, não obtivemos nenhuma resposta.

Ainda, vale destacar que essa satisfação pode sinalizar uma barreira para novos competidores no mercado, porque, apesar das empresas acharem que existe espaço nesse mercado, as empresas estão satisfeitas com o atual serviço prestado.

Outrossim, para ter uma base de quantos profissionais estão prestando esse serviço, perguntamos às empresas quantas parcerias possuem.

**Gráfico 10** - Quantas parcerias vocês possuem para esse serviço?



Fonte: Elaboração Própria (2024)

e, em média, aproximadamente uma empresa do público alvo específico possui 2 parceiros para a prestação do serviço.

Levando em consideração os dados coletados na pesquisa do mercado, podemos elaborar um planejamento estratégico para competir com esses profissionais, e nos diferenciar nesse mercado. Nessa perspectiva, pode-se chegar a algumas conclusões a partir desses dados. A maior parte do negócio que demanda esse serviço são as clínicas veterinárias. Identificamos que a maioria dos respondentes conta com parcerias para a oferta desse serviço, correspondendo a 60% dos entrevistados. Obtivemos informações sobre a demanda média de 15 ultrassons/mês/empresa, o preço médio de R\$ 175,55 e a concorrência. Os entrevistados estão abertos a novas parcerias, mas satisfeitos com as parcerias atuais, o que pode representar uma barreira ao competir com os atuais prestadores desse serviço.

### 2.3.2 Análise Swot

A partir do uso da matriz *swot*, é possível identificar a melhor estratégia a ser utilizada para competir, organizando os pontos fortes e pontos fracos, as oportunidades e ameaças nesse segmento.

**Tabela 2 - Matriz Swot**

AMBIENTE INTERNO	
PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conhecimento sobre o mercado veterinário de João Pessoa/PB, pois já trabalhou com vendas para uma clínica veterinária</li> <li>● Especialização na área</li> <li>● Velocidade na prestação do serviço</li> <li>● Preço competitivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Como profissional recém formado, precisa-se de criar credibilidade no mercado</li> <li>● Realizar <i>networking</i></li> </ul>
AMBIENTE EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Espaço na área para novos entrantes</li> <li>● O mercado veterinário está em ascensão</li> <li>● A cidade de João Pessoa, nos últimos anos, tem crescido significativamente</li> <li>● Poucos concorrentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Profissionais mais maduros no mercado</li> <li>● Instabilidade política</li> <li>● Aumento de impostos</li> </ul>

Fonte: Elaboração Própria (2024)

Visando melhorar os pontos fracos, a Pet Health pode adotar estratégias promocionais para firmar parcerias e demonstrar seu trabalho, adquirindo, assim, maior conhecimento e

networking com possíveis clínicas parceiras. Além disso, com o objetivo de atenuar os impactos das ameaças, a empresa poderá contar com o auxílio de um contador para realizar um planejamento tributário mais favorável para a empresa.

### **2.3.3 Definição Estratégica**

A Pet Health Diagnósticos por Imagem pretende solucionar um problemas para os negócios veterinários que precisam oferecer o serviço de ultrassom, mas não possuem o profissional ou não possuem o aparelho para a realização do exame. Dessa forma, o negócio pretende realizar o exame de forma rápida e personalizada, realizando parcerias com as empresas.

### **2.3.4 Diferencial Competitivo**

O diferencial da *Pet Health* é prestar o serviço com agilidade e a um preço competitivo de mercado, a médica veterinária vai até o estabelecimento prestar o serviço com auxílio de uma moto para facilitar a locomoção na cidade, pois com essa forma de locomoção diminui o custo e aumenta a agilidade que o médico chega ao estabelecimento.

## **3 PLANO DE *MARKETING***

### **3.1 Identidade Visual**

A logo foi desenvolvida internamente para refletir a identidade da empresa, utilizando tons suaves e delicados, com o objetivo de atrair os clientes e transmitir o cuidado dedicado na prestação de serviços.

**Figura 5** - Logo da Empresa *Pet Health* Diagnósticos por Imagem



Fonte: Elaboração Própria (2024)

### 3.2 Descrição do Serviço

A empresa planeja oferecer serviços de ultrassom através de parcerias com clínicas, consultórios e hospitais veterinários. Neste modelo, os parceiros encaminham a demanda de clientes que necessitam do serviço, e nós realizamos o exame nas instalações do parceiro. A médica especializada leva um aparelho móvel até a clínica para realizar o exame. Após a realização do exame, ela analisa e elabora um laudo, cujos resultados são disponibilizados para auxiliar no diagnóstico do veterinário parceiro.

### 3.3 Estratégia de Preço

Nossa estratégia de preço foi estabelecida considerando a média de preços praticados no mercado para serviços similares, que é de R\$175,55, porém esse valor é o valor cobrado ao cliente final, incluindo todos os custos de vendas que ficarão a cargo da clínica parceira. O valor cobrado pelo Pet Health ao seu parceiro, será de 20% inferior para que o estabelecimento possa cobrir seus custos de venda. Essa abordagem nos permite oferecer uma proposta competitiva que atenda às expectativas dos nossos clientes.

**Tabela 3 - Precificação do Serviço**

<b>Serviço</b>	<b>Preço</b>
Ultrassonografia veterinária	R\$ 140,44

Fonte: Elaboração Própria (2024)

### 3.4 Estratégias Promocionais

A empresa planeja realizar ligações e distribuir panfletos nos consultórios, clínicas e hospitais veterinários de João Pessoa. Além disso, serão agendadas reuniões com os proprietários para introduzir a empresa e discutir possíveis parcerias.

No Dia do *Pet*, em 4 de outubro, podemos promover uma ação em algumas lojas parceiras oferecendo exames veterinários com desconto de até 30%.

**Figura 6 - Promoção Dia do *Pet***



Fonte: Elaboração Própria (2024)

## 4 PLANO OPERACIONAL

O objetivo do processo operacional é aprimorar os procedimentos de atendimento e gestão dos serviços. Para alcançar isso, foi feita uma reestruturação do processo, visando criar um mapeamento a ser seguido, estabelecendo um padrão que facilitará o funcionamento.

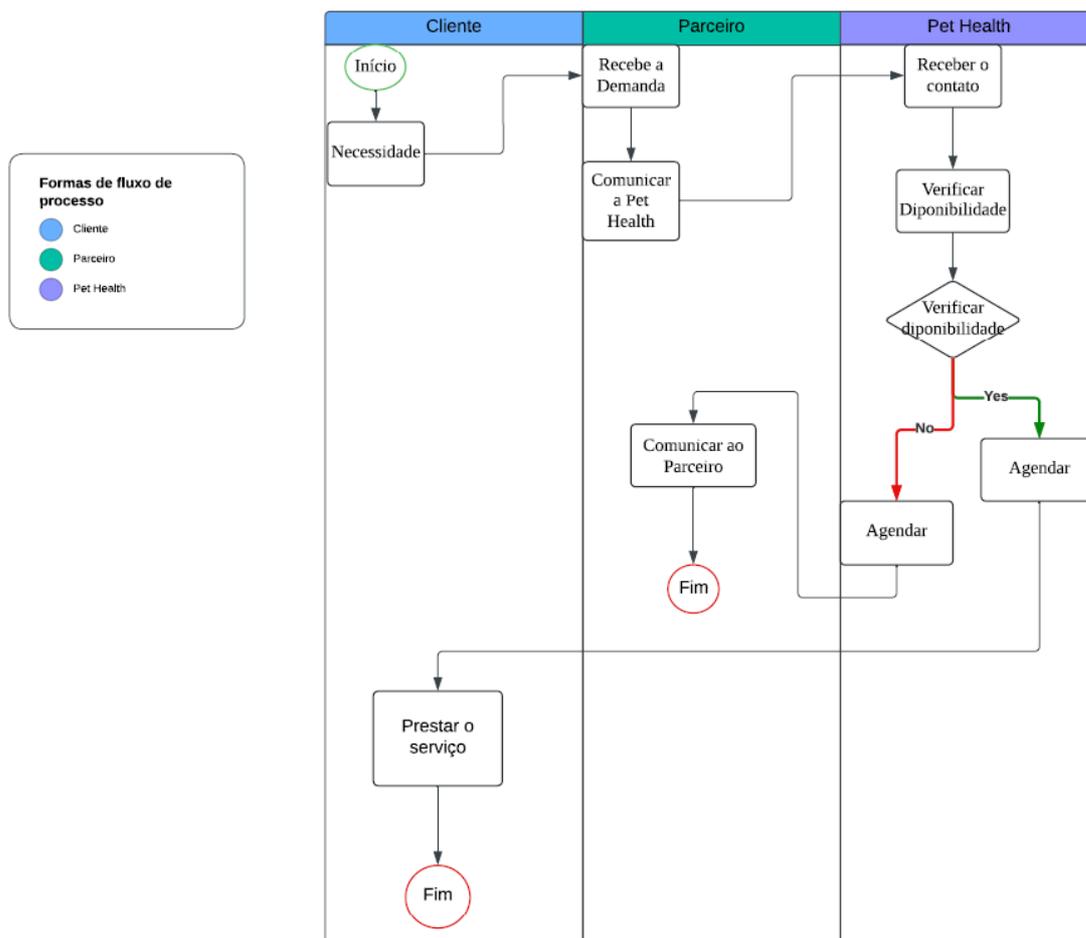
## 4.1 Capacidade Comercial

A médica tem a capacidade de realizar até 8 exames por dia em locais diferentes, considerando o tempo necessário para a elaboração dos laudos. No mesmo local, ela pode realizar até 16 exames, devido à redução do tempo de deslocamento. O prazo médio para a entrega dos laudos será de até 1 dia útil.

## 4.2 Atendimento e Gestão dos Serviços

O parceiro contata a *Pet Health* Diagnóstico por Imagem para comunicar a necessidade do serviço. Após receber o contato, iremos confirmar na agenda a disponibilidade para realizar a prestação do serviço. Essa avaliação será baseada na urgência do caso, na proximidade com o estabelecimento e na rota das outras demandas. Com base nessas informações, a veterinária informará o horário de chegada ao estabelecimento para realizar o serviço. Para a realização do serviço, a médica irá até o estabelecimento realizar o exame e irá emitir o laudo em até 1 dia útil após o ultrassom.

**Figura 7 - Processo de Atendimento**



Fonte: Elaboração Própria (2024)

### 4.3 Necessidade de Pessoal

A *Pet Health* inicialmente contará apenas com a proprietária, que também é a médica especializada responsável pela prestação de serviços. Conforme a empresa crescer e a demanda pelo serviço aumentar, juntamente com a receita, será avaliada a necessidade de contratar mais colaboradores.

## 5 PLANO FINANCEIRO

O objetivo deste tópico é compreender as necessidades financeiras da empresa. Para isso, serão empregadas planilhas para visualizar cada aspecto do plano financeiro de forma clara e organizada.

### 5.1 Investimentos Iniciais

A Tabela 4 a seguir apresenta os investimentos iniciais requeridos para iniciar as operações da empresa.

**Tabela 4 - Investimento Inicial**

<b>Investimento Inicial</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Preço (R\$)</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Total</b>
Ultrassom Veterinario Portatil	R\$ 40.000,00	1	R\$ 40.000,00
Notebook	R\$ 3.000,00	1	R\$ 3.000,00
Motocicleta 50 cc	R\$ 10.000,00	1	R\$ 10.000,00
Capital de Giro	R\$ 18.600,00	1	R\$ 18.600,00
Total			R\$ 71.600,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 5.2 Capital de Giro

O capital de giro será equivalente a três meses de despesas mensais, proporcionando uma margem de segurança adequada, considerando possíveis oscilações.

### 5.3 Estimativa de Faturamento Mensal

A empresa estima seu faturamento mensal com base nos dados da pesquisa de mercado, considerando a demanda mensal média de 15 ultrassons por empresa, os quais serão divididos entre os parceiros das clínicas, consultórios e hospitais que, de acordo com a pesquisa possui em média 2 parceiros que prestam esse serviço, considerando o preço de R\$ 140,44 por ultrassom e estimando que a *Pet Health* consiga 10 parcerias:

**Tabela 5 - Faturamento Mensal**

Mês	Faturamento Bruto	Dia de Serviço
1	R\$ 10.533,00	R\$ 405,12

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 5.4 Custo de Comercialização

O Custo de Comercialização está restrito ao pagamento dos impostos, uma vez que os parceiros serão responsáveis por receber os pagamentos dos clientes conforme a forma de pagamento que escolherem. Ao final do mês, os parceiros realizarão a transferência através de PIX, sem tarifas adicionais.

**Tabela 6 - Custo de Comercialização**

Descrição	% Porcentagem	Faturamento	Custo Total
Simplex Nacional	9,3%	R\$ 10.533,00	R\$ 979,57

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 5.5 Custo de Depreciação

**Tabela 7 - Depreciação**

Descrição	Valor	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Ultrassom Veterinario Portatil	R\$ 40.000,00	15 anos	R\$ 2.666,67	R\$ 222,22
Notebook	R\$ 3.000,00	5 anos	R\$ 600	R\$ 50

Motocicleta 50 cc	R\$ 10.000,00	15 anos	R\$ 666,67	R\$ 55,56
Total de Depreciação			R\$ 3.933,34	R\$ 327,78

Fonte: Elaboração própria (2025)

## 5.6 Custos Fixos Operacionais Mensais

A tabela a seguir apresenta os custos mensais necessários para a prestação dos serviços.

**Tabela 8 - Custos Mensais de Operação**

Custos Mensais			
Tipo de Custos	Preço (R\$)	Frequência	Total
Pró-labore/Médica Veterinária	R\$ 5.000,00	1	R\$ 5.000,00
Custo de Manutenção do Ultrassom	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
Custo de Manutenção da moto	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
Gasolina	R\$ 100,00	4	R\$ 400,00
Contador	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
Total			R\$ 6.200,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

## 5.7 Demonstrações de Resultado do Exercício

Com base nas estimativas de faturamento mensal, custos de comercialização, custos de depreciação e custos mensais de operação, é possível estimar o resultado financeiro da empresa.

**Tabela 9 - Demonstrativo de Resultados do Exercício**

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual
1- Receita com vendas (=)	R\$ 10.533,00	R\$ 126.396,00
Custo Variado Total (-)		

Custo de Comercialização	R\$ 979,57	R\$ 11.754,83
2- Custo Variado Total (=)	R\$ 979,57	R\$ 11.754,83
3- Lucro Operacional (1-2)	R\$ 9.553,43	R\$ 114.641,17
Custo com Despesas Operacionais	R\$ 6.200,00	R\$ 74.400,00
Custo com Depreciação	R\$ 327,78	R\$ 3.933,36
4- Custo Fixo Total (=)	R\$ 6.527,78	R\$ 78.333,36
5- Lucro Líquido (3-4)	R\$ 3.025,65	R\$ 36.307,81

Fonte: Elaboração Própria (2025)

## 6 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os resultados dos indicadores serão obtidos a partir dos dados presentes no Demonstrativo de Resultados (tabela 9).

### 6.1 Ponto de Equilíbrio (PE)

O ponto de equilíbrio indica o valor que a sua empresa necessita gerar em receitas para cobrir todos os custos durante um período específico. Por meio das fórmulas abaixo, é possível determinar o ponto de equilíbrio em termos de faturamento.

PE= Custo Fixo total/Índice da Margem de Contribuição (IMC)

Índice da Margem de Contribuição (IMC) =(Receita total -Custo Variável Total)/Receita total

$$IMC = (126.396,00 - 11.754,83)/126.396,00 = 0,907$$

$$PE = 74.400,00/0,907 = R\$ 86.365,34$$

Isso implica que a empresa deve obter uma receita anual de R\$ 86.365,34 para financiar todas as suas despesas.

### 6.2 Lucratividade

Trata-se de um indicador que avalia a relação entre o lucro líquido e as vendas.

Lucratividade= Lucro Líquido/Receita total \*100

$$Lucratividade = 36.307,81/126.396,00*100 = 28,73\%$$

Depois de deduzido todas as despesas e impostos, restam 28,73% da receita total como lucro.

### 6.3 Rentabilidade

Significa o retorno do capital investido aos sócios.

Rentabilidade=Lucro Líquido/Investimento total \*100

Rentabilidade = 36.307,81/ 71.600,00\*100 = 50,71%

### 6.4 Prazo de Retorno do Investimento

PRI= Investimento total/Lucro Líquido

PRI = 71.600,00/ 36.307,81 = 2 anos aproximadamente.

## 7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

### 7.1 Cenário Otimista

Para construir um cenário otimista, iremos assumir um aumento de 20% no faturamento devido ao crescimento da demanda. Analisaremos os impactos desse crescimento nos resultados e nos indicadores de viabilidade.

#### 7.1.1 Estimativa de Faturamento Mensal

**Tabela 10** - Faturamento Mensal Cenário Otimista

Mês	Faturamento Bruto	Dia de Serviço
1	R\$ 12.639,60	R\$ 486,14

Fonte: Elaboração Própria (2025)

#### 7.1.2 Custo de Comercialização

Como os custos de comercialização estão ligados ao faturamento, então ele será impactado.

**Tabela 11** - Custo de Comercialização Cenário Otimista

Descrição	% Porcentagem	Faturamento	Custo Total
Simples Nacional	9,3%	R\$ 12.639,60	R\$ 1.175,48

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.1.3 Custos Fixos Operacionais Mensais

Outro custo que também será impactado é o operacional mensal, pois o aumento da demanda vai demandar mais locomoções, dessa forma aumentando o valor gasto com a manutenção e com a gasolina.

**Tabela 12 - Custos Mensais de Operação Cenário Otimista**

Custos Mensais			
Tipo de Custos	Preço (R\$)	Frequência	Total
Pró-labore/Médica Veterinária	R\$ 5.000,00	1	R\$ 5.000,00
Custo de Manutenção do Ultrassom	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
Custo de Manutenção da moto	R\$ 120,00	1	R\$ 120,00
Gasolina	R\$ 100,00	4	R\$ 400,00
Contador	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
Total			R\$ 6.220,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.1.4 Demonstrações de Resultado do Exercício

A partir das alterações sofridas no faturamento e nos custos impactados, pode ser elaborado um novo demonstrativo de resultados.

**Tabela 13 - Demonstrativo de Resultados do Exercício Cenário Otimista**

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual
1- Receita com vendas (=)	R\$ 12.639,60	R\$ 151.675,20
Custo Variado Total (-)		
Custo de Comercialização	R\$ 1.175,48	R\$ 14.105,79
2- Custo Variado Total (=)	R\$ 1.175,48	R\$ 14.105,79

3- Lucro Operacional (1-2)	R\$ 11.464,12	R\$ 137.569,41
Custo com Despesas Operacionais	R\$ 6.220,00	R\$ 74.640,00
Custo com Depreciação	R\$ 327,78	R\$ 3.933,36
4- Custo Fixo Total (=)	R\$ 6.547,78	R\$ 78.573,36
5- Lucro Líquido (3-4)	R\$ 4.916,34	R\$ 58.996,05

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.1.5 Ponto de Equilíbrio (PE)

PE= Custo Fixo total/Índice da Margem de Contribuição (IMC)

Índice da Margem de Contribuição (IMC) =(Receita total -Custo Variável Total)/Receita total

$$\text{IMC} = (151.675,20 - 14.105,79)/151.675,20 = 0,907$$

$$\text{PE} = 78.573,36/0,907 = \text{R\$ } 86.629,94$$

Isso implica que a empresa deve obter uma receita anual de R\$ 86.629,94 para financiar todas as suas despesas.

### 7.1.6 Lucratividade

Trata-se de um indicador que avalia a relação entre o lucro líquido e as vendas.

Lucratividade= Lucro Líquido/Receita total \*100

$$\text{Lucratividade} = 58.996,05/151.675,20*100 = 38,90\%$$

Depois de deduzido todas as despesas e impostos, restam 38,90% da receita total como lucro.

### 7.1.7 Rentabilidade

Significa o retorno do capital investido aos sócios.

Rentabilidade = Lucro Líquido/Investimento total \*100

$$\text{Rentabilidade} = 58.996,05/ 71.600,00*100 = 82,40\%$$

### 7.1.8 Prazo de Retorno do Investimento

$PRI = \text{Investimento total} / \text{Lucro Líquido}$

$PRI = 71.600,00 / 58.996,05 = 1 \text{ ano e } 3 \text{ meses aproximadamente.}$

## 7.2 Cenário Conservador

Da mesma forma, para construir um cenário conservador, iremos considerar uma redução de 10% no faturamento devido à não conseguir a demanda prevista. Analisaremos os impactos dessa queda nos resultados e nos indicadores de viabilidade.

### 7.2.1 Estimativa de Faturamento Mensal

**Tabela 14 - Faturamento Mensal Cenário Conservador**

Mês	Faturamento Bruto	Dia de Serviço
1	R\$ 9.479,70	R\$ 364,60

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.2.2 Custo de Comercialização

Como os custos de comercialização estão ligados ao faturamento, então ele será impactado.

**Tabela 15 - Custo de Comercialização Cenário Conservador**

Descrição	% Porcentagem	Faturamento	Custo Total
Simplex Nacional	9,3%	R\$ 9.479,70	R\$ 881,61

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.2.3 Custos Fixos Operacionais Mensais

Outro custo que também será impactado é o operacional mensal, pois a redução da demanda vai demandar menos locomoções, dessa forma diminuindo o valor gasto com a manutenção e com a gasolina.

**Tabela 16 - Custos Mensais de Operação Cenário Conservador**

<b>Custos Mensais</b>			
<b>Tipo de Custos</b>	<b>Preço (R\$)</b>	<b>Frequência</b>	<b>Total</b>
Pró-labore/Médica Veterinária	R\$ 5.000,00	1	R\$ 5.000,00
Custo de Manutenção do Ultrassom	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
Custo de Manutenção da moto	R\$ 90,00	1	R\$ 90,00
Gasolina	R\$ 90,00	4	R\$ 360,00
Contador	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
Total			R\$ 6.150,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

#### 7.2.4 Demonstrações de Resultado do Exercício

A partir das alterações sofridas no faturamento e nos custos impactados, pode ser elaborado um novo demonstrativo de resultados.

**Tabela 17** - Demonstrativo de Resultados do Exercício Cenário Conservador

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual
1- Receita com vendas (=)	R\$ 9.479,70	R\$ 113.756,40
Custo Variado Total (-)		
Custo de Comercialização	R\$ 881,61	R\$ 10.579,35
2- Custo Variado Total (=)	R\$ 881,61	R\$ 10.579,35
3- Lucro Operacional (1-2)	R\$ 8.598,09	R\$ 103.177,05
Custo com Despesas Operacionais	R\$ 6.150,00	R\$ 73.800,00
Custo com Depreciação	R\$ 327,78	R\$ 3.933,36
4- Custo Fixo Total (=)	R\$ 6.477,78	R\$ 77.733,36
5- Lucro Líquido (3-4)	R\$ 2.120,31	R\$ 25.443,69

Fonte: Elaboração Própria (2025)

#### 7.2.5 Ponto de Equilíbrio (PE)

PE= Custo Fixo total/Índice da Margem de Contribuição (IMC)

Índice da Margem de Contribuição (IMC) = (Receita total - Custo Variável Total) / Receita total

$$\text{IMC} = (113.756,40 - 10.579,35) / 113.756,40 = 0,907$$

$$\text{PE} = 77.733,36 / 0,907 = \text{R\$ } 85.703,81$$

Isso implica que a empresa deve obter uma receita anual de R\$ 85.703,81 para financiar todas as suas despesas.

### **7.2.6 Lucratividade**

Trata-se de um indicador que avalia a relação entre o lucro líquido e as vendas.

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Receita total} * 100$$

$$\text{Lucratividade} = 25.443,69 / 113.756,40 * 100 = 22,37\%$$

Depois de deduzido todas as despesas e impostos, restam 22,37% da receita total como lucro.

### **7.2.7 Rentabilidade**

Significa o retorno do capital investido aos sócios.

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Investimento total} * 100$$

$$\text{Rentabilidade} = 25.443,69 / 71.600,00 * 100 = 35,54\%$$

### **7.2.8 Prazo de Retorno do Investimento**

$$\text{PRI} = \text{Investimento total} / \text{Lucro Líquido}$$

$$\text{PRI} = 71.600,00 / 25.443,69 = 2 \text{ anos e } 10 \text{ meses aproximadamente.}$$

## **7.3 Cenário Pessimista**

Da mesma forma, para construir um cenário pessimista, iremos considerar uma redução de 20% no faturamento devido à redução da demanda prevista. Analisaremos os impactos dessa queda nos resultados e nos indicadores de viabilidade.

### 7.3.1 Estimativa de Faturamento Mensal

**Tabela 18 - Faturamento Mensal Cenário Pessimista**

Mês	Faturamento Bruto	Dia de Serviço
1	R\$ 8.426,40	R\$ 324,09

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.3.2 Custo de Comercialização

Como os custos de comercialização estão ligados ao faturamento, então ele será impactado.

**Tabela 19 - Custo de Comercialização Cenário Pessimista**

Descrição	% Porcentagem	Faturamento	Custo Total
Simple Nacional	9,3%	R\$ 8.426,40	R\$ 783,66

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.3.3 Custos Fixos Operacionais Mensais

Outro custo que também será impactado é o operacional mensal, pois a redução da demanda vai demandar menos locomoções, dessa forma diminuindo o valor gasto com a manutenção e com a gasolina.

**Tabela 20 - Custos Mensais de Operação Cenário Pessimista**

Custos Mensais			
Tipo de Custos	Preço (R\$)	Frequência	Total
Pró-labore/Médica Veterinária	R\$ 5.000,00	1	R\$ 5.000,00
Custo de Manutenção do Ultrassom	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
Custo de Manutenção da moto	R\$ 80,00	1	R\$ 80,00
Gasolina	R\$ 80,00	4	R\$ 320,00
Contador	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
Total			R\$ 6.100,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.3.4 Demonstrações de Resultado do Exercício

A partir das alterações sofridas no faturamento e nos custos impactados, pode ser elaborado um novo demonstrativo de resultados.

**Tabela 21** - Demonstrativo de Resultados do Exercício Cenário Pessimista

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual
1- Receita com vendas (=)	R\$ 8.426,40	R\$ 101.116,80
Custo Variado Total (-)		
Custo de Comercialização	R\$ 783,66	R\$ 9.403,86
2- Custo Variado Total (=)	R\$ 783,66	R\$ 9.403,86
3- Lucro Operacional (1-2)	R\$ 7.642,74	R\$ 91.712,94
Custo com Despesas Operacionais	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
Custo com Depreciação	R\$ 327,78	R\$ 3.933,36
4- Custo Fixo Total (=)	R\$ 6.427,78	R\$ 77.133,36
5- Lucro Líquido (3-4)	R\$ 1.214,96	R\$ 14.579,58

Fonte: Elaboração Própria (2025)

### 7.3.5 Ponto de Equilíbrio (PE)

PE = Custo Fixo total/Índice da Margem de Contribuição (IMC)

Índice da Margem de Contribuição (IMC) = (Receita total -Custo Variável Total)/Receita total

$$\text{IMC} = (101.116,80 - 9.403,86)/101.116,80 = 0,907$$

$$\text{PE} = 77.133,36/0,907 = \text{R\$ } 85.042,29$$

Isso implica que a empresa deve obter uma receita anual de R\$ 85.042,29 para financiar todas as suas despesas.

### 7.3.6 Lucratividade

Trata-se de um indicador que avalia a relação entre o lucro líquido e as vendas.

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido}/\text{Receita total} * 100$$

$$\text{Lucratividade} = 14.579,58/101.116,80 * 100 = 14,42\%$$

Depois de deduzido todas as despesas e impostos, restam 14,42% da receita total como lucro.

### **7.3.7 Rentabilidade**

Significa o retorno do capital investido aos sócios.

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro Líquido}/\text{Investimento total} * 100$$

$$\text{Rentabilidade} = 14.579,58/ 71.600,00*100 = 20,36\%$$

### **7.3.8 Prazo de Retorno do Investimento**

$$\text{PRI} = \text{Investimento total}/\text{Lucro Líquido}$$

$$\text{PRI} = 71.600,00/14.579,58 = 4 \text{ anos e } 11 \text{ mês aproximadamente.}$$

## 8 DECISÃO GERENCIAL

A Pet Health Diagnósticos por Imagem está inserida em um mercado com potencial, pois, de acordo com a pesquisa de mercado, podemos esperar um aumento no mercado *pet*, e consequentemente o aumento nas demandas clínicas.

Como a Pet Health ainda não está em atividade, podemos considerar que ao entrar no mercado, e em conformidade com o perfil de risco da Geovanna, ela pode não faturar o previsto, dessa forma acreditamos que ela poderá entrar no mercado considerando o faturamento conservador. Apesar disso, podemos presumir que a ideia de empresa é viável, pois mesmo reduzindo em 20% o faturamento, como demonstrado no cenário pessimista, a empresa ainda terá lucro e será rentável, como demonstrado na tabela abaixo.

**Tabela 22** - Tabela Comparativa dos Indicadores Financeiros de Viabilidade

	ESTIMADO	OTIMISTA	CONSERVADOR	PESSIMISTA
Ponto de Equilíbrio	R\$ 86.365,34	R\$ 86.629,94	R\$ 85.703,81	R\$ 85.042,29
Lucratividade	28,73%	38,90%	22,37%	14,42%
Rentabilidade	50,71%	82,40%	35,54%	20,36%
Prazo de Retorno do Investimento	2 anos aproximadamente	1 ano e 3 meses aproximadamente	2 anos e 10 meses aproximadamente	4 anos e 11 mês aproximadamente

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Recomendações para que o negócio tenha sucesso na sua implementação:

- Monitoramento constante no faturamento e nas despesas, pois, como podemos observar ao elaborar os cenários, quando existe um crescimento no faturamento eleva muito o resultado, mas quando existe uma queda é uma queda grande; isso acontece porque a empresa possui um custo fixo elevado, quando comparado com o variável, por isso demanda atenção.
- Manter o capital de giro em aplicação com liquidez imediata, para possíveis emergências
- Visitar possíveis parceiros, para divulgação do trabalho e elaboração de campanhas promocionais.

## 9 REFERÊNCIAS

**A reforma tributária e o setor pet brasileiro.** Disponível em: <<https://www.institutopetbrasil.com/noticias/a-reforma-tributaria-e-o-setor-pet-brasileiro>>. Acesso em: 11 mar. 2025.

**Benefícios.** Instituto Pet Brasil. Disponível em: <<http://institutopetbrasil.com/beneficios/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**Censo Pet IPB: com alta recorde de 6% em um ano, gatos lideram crescimento de animais de estimação no Brasil.** Instituto pet brasil. Disponível em: <<https://institutopetbrasil.com/fique-por-dentro/amor-pelos-animais-impulsiona-os-negocios-2-2/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**Dados estatísticos.** CFMV. Disponível em: <<https://www.cfmv.gov.br/dados-estatisticos/transparencia/2019/11/04/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**DADOS ESTATÍSTICOS - QUANTITATIVO DE CLÍNICAS, HOSPITAIS, CONSULTÓRIOS, AMBULATÓRIOS E PESHOPS.** Disponível em: <[https://www.cfmv.gov.br/wp-content/uploads/2022/05/relatorio\\_clinica\\_hospital\\_consultorio-5.pdf](https://www.cfmv.gov.br/wp-content/uploads/2022/05/relatorio_clinica_hospital_consultorio-5.pdf)>. Acesso em: 27 dez. 2023.

Disponível em: <[https://api.pr.sebrae.com.br/storage/comunidade/anexos/18770/PUB\\_Panorama%20do%20Mercado%20Pet.pdf](https://api.pr.sebrae.com.br/storage/comunidade/anexos/18770/PUB_Panorama%20do%20Mercado%20Pet.pdf)>. Acesso em: 5 set. 2024.

Disponível em: <<https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>>. Acesso em: 25 jul. 2024.

**IBGE.** **IBGE.** Disponível em: <<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=7500100&chave=raio%20x%20veterinario>>. Acesso em: 28 dez. 2023.

**Informações Gerais do Setor.** Disponível em: <<https://abinpet.org.br/informacoes-gerais-do-setor/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**LAUAND, S.; BARBOSA, N. Gastos mensais com cães são o dobro das despesas com gatos, aponta pesquisa.** Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/gastos-mensais-com-caes-sao-o-dobro-das-despesas-com-gatos-aponta-pesquisa/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**MALAR, J. P. Mercado pet deve ter crescimento de 14% em 2022, projeta instituto.** Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/mercado-pet-deve-ter-crescimento-de-14-em-2022-projeta-instituto/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**MEDEIROS, D.; LARISSA, S. Crescimento do mercado pet e oportunidade de negócio.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/al/artigos/crescimento-do-mercado-pet-e-oport>>

unidade-de-negocio,021731b7fe057810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Termo de Consentimento Livre e Esclarecido - TCLE).** Disponível em: <<https://docs.google.com/forms/d/1FhVq1GeSpf2T1QkCKyhyLeT7UIF16M0VmVaFXHL7BEU/edit>>. Acesso em: 17 jun. 2024.

**Quanto custa ter um animal de estimação?** Disponível em: <<https://exame.com/invest/minhas-financas/quanto-custa-ter-animal-de-estimacao/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**Relatórios.** Org.br. Disponível em: <<https://www.crmvpb.org.br/relatorios-2/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

**Revista CFMV 92: mercado e oportunidades na área pet .** CFMV. Disponível em: <<https://www.cfmv.gov.br/revista-cfmv-92-mercado-e-oportunidades-na-area-pet/comunicacao/noticias/2023/01/02/>>. Acesso em: 27 dez. 2023.

### **Apêndice A - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)**

Este questionário tem como objetivo auxiliar a elaboração de um Projeto de Pesquisa sobre "O MERCADO VETERINÁRIO EM JOÃO PESSOA/PB", mais especificamente analisar a prestação de serviço de ultrassom, que está sendo desenvolvido pelo o aluno Daniel da Silva Pereira do curso de Administração da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), e servirá de base para a elaboração de um plano de negócios voltado à prestação de serviços de ultrassom às clínicas, consultórios e hospitais veterinários de João Pessoa/PB, o qual será usado como trabalho de conclusão de curso (TCC) para esse aluno.

Gostaríamos de contar com a sua colaboração, que consiste em responder a um questionário destinado às empresas do ramo ( clínicas, consultórios e hospitais veterinários) que atuam em João Pessoa/PB. Esta pesquisa, que levará aproximadamente 5 minutos para ser concluída e composta com o máximo de 14 questões, tem por objetivo investigar as possíveis oportunidades e ameaças desse ramo.

Sua participação é voluntária, o que significa que você poderá desistir a qualquer momento, ou deixar de responder a quaisquer das questões que lhe forem feitas, retirando seu consentimento sem que isso lhe traga nenhum prejuízo ou penalidade.

Além disto, para manter o sigilo e o respeito aos participantes da pesquisa, o formulário não identifica o nome desses e é formado ; assim, somente os pesquisadores responsáveis poderão manusear e guardar os dados colhidos; o sigilo das informações por ocasião da publicação dos resultados, visto que não será divulgado os dados que identifiquem o participante, garantindo a confidencialidade, a privacidade e a segurança das informações. Não será efetuada nenhuma forma de gratificação por sua participação. Os pesquisadores estarão à disposição para quaisquer esclarecimentos durante todo o processo de desenvolvimento deste estudo.

Se você concorda em participar, agradecemos desde já sua colaboração e solicitamos que você preencha os campos indicados e concorde com o termo, indicando que está devidamente informada(o) sobre os objetivos da pesquisa e o uso dos seus resultados.

#### **Termo de Aceite:**

Aceito participar desta pesquisa, declarando, para os devidos fins, que fui devidamente esclarecido quanto aos objetivos da pesquisa, aos procedimentos aos quais serei submetido (a) e dos possíveis riscos que possam advir de tal participação. Autorizo assim, a publicação dos dados da pesquisa, a qual me garante o anonimato e o sigilo dos dados referentes à minha identificação.

( ) Sim, aceito participar da pesquisa.

( ) Não aceito participar da pesquisa.

## Apêndice B - Questionário “Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Serviço de Ultrassom)”

### Questões Propriamente Ditas Sobre Indicadores de Desempenho

Nesse tópico, o mais importante aqui é a transparência das respostas. Na pesquisa em si, não aparecerá o nome ou qualquer outra informação associativa a pessoa ou empresa respondente. A pesquisa busca trazer a percepção coletiva do segmento.

### Pesquisa do Mercado Veterinário em João pessoa/PB ( Serviço de ultrassom)

1. Qual a classificação da empresa?

- Clínica Veterinária
- Hospital Veterinário
- Consultório Veterinário
- Outros...

2. Qual o tempo de atuação da empresa?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 e 5 anos
- Mais de 5 anos de atuação

3. Vocês oferecem o serviço de ultrassom veterinário?

- Sim
- Não

4. Vocês possuem o aparelho de ultrassom?

- Sim
- Não

5. Vocês possuem um profissional, dentro do quadro de funcionário, especialista em ultrassom ou conta com parcerias ?

- possuímos o profissional especialista
- temos parceria com um médico que presta esse serviço

6. Qual a demanda Média mensal deste serviço? ( Valor Numérico)

7. Qual o valor cobrado para a realização do exame? ( Valor em Reais)

8. Vocês acham que há espaço para novos profissionais prestarem este serviço de ultrassom?

- Sim
- Não
- Talvez

**Pesquisa do Mercado Veterinário em João Pessoa/PB ( Parcerias)**

9. Vocês estão satisfeitos com o serviço prestado pelo parceiro?

- Sim
- Não

10. Qual o motivo da insatisfação ?

- Demora na prestação do serviço
- Equipamento desatualizado
- Problema na análise dos exames
- Problemas no relacionamento com o parceiro
- Outros...

11. Vocês acham que há espaço para novos profissionais prestarem este serviço de ultrassom?

- Sim
- Não
- Talvez

12. Quantas parcerias vocês possuem para esse serviço? ( Valor Numérico)

13. Qual a demanda Média mensal deste serviço? ( Valor Numérico)

14. Qual o valor cobrado para a realização do exame? ( Valor em Reais)