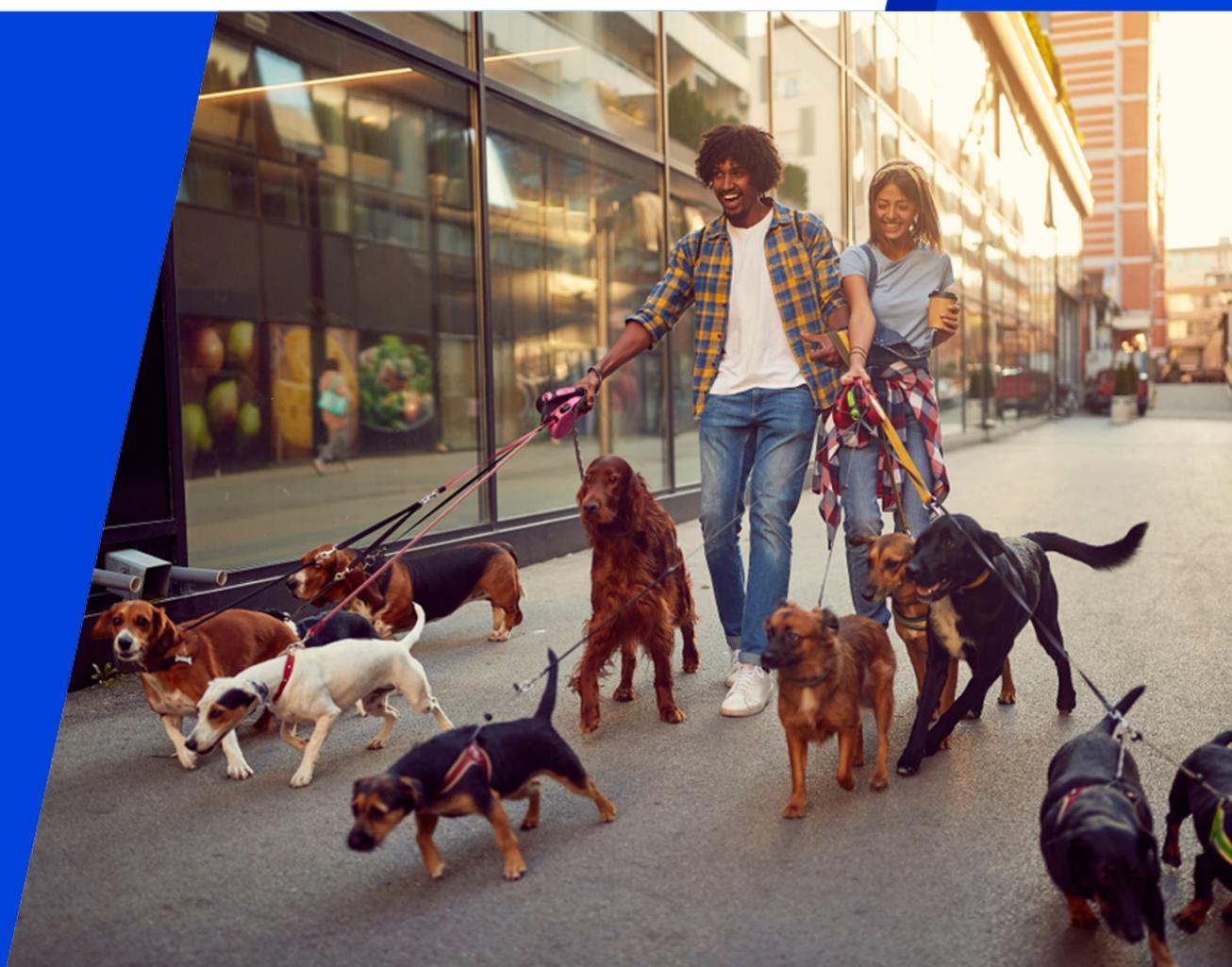


# Passeador de cães



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	5
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	20
Entidades em Geral.....	20
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	20
Dicas de Negócio.....	21
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Bibliografia Complementar.....	23
Fonte de Recurso.....	23
Planejamento Financeiro.....	24
Produtos e Serviços - Sebrae.....	25

## 1. Apresentação de Negócio

As metrópoles brasileiras, assim como muitas outras cidades do mundo, têm observado, principalmente nas últimas décadas, transformações significativas em seu perfil demográfico e nos hábitos de sua população. Elas vão desde o crescimento do número de casais sem filhos, o aumento de domicílios habitados por uma só pessoa e, até mesmo, a diminuição do tamanho das residências e espaços para lazer.

Para a Associação dos Revendedores de Produtos, Prestadores de Serviço e Defesa Destinados ao uso Animal (ASSOFAUNA), todas estas transformações contribuíram para o aumento de lares com cães, assim como para a busca por serviços que auxiliem os donos desses animais. Dentre os profissionais e estabelecimentos que cuidam de cães estão: os veterinários, as lojas de pet shops, os adestradores e, finalmente, os passeadores, também conhecidos pelo termo inglês “dog walkers”.

Caminhar com os cães é considerado um excelente exercício, que faz bem com todos os animais, e deve ser realizado por cães de todas as raças e idades. Este tipo de atividade evita o sedentarismo e, conseqüentemente, a obesidade nos animais.

Muitos cães, principalmente os que não possuem espaço para brincar e os que passam grandes períodos sozinhos, afastados de seus donos ou do convívio com outros animais, acabam desenvolvendo estresse. Para este mal, passear também é um ótimo remédio.

A prática de procurar alguém para passear com seu cão de estimação é antiga em grandes metrópoles de países como Estados Unidos, Inglaterra e Argentina. No Brasil, a demanda pelo serviço tem se tornado crescente, sendo uma opção de negócio de baixo investimento financeiro para quem deseja empreender abrindo seu próprio negócio.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

## 2. Mercado

O Instituto Pet Brasil levantou os dados mais atualizados sobre a população de animais de estimação em todo o território nacional. De acordo com números do IBGE e atualizados pela inteligência comercial do Instituto Pet Brasil, em 2018 foram contabilizados no país 54,2 milhões de cães e 23,9 milhões de gatos, sendo que o crescimento do número de cães, em relação a 2013, que são os últimos dados oficiais levantados, chegou a 3,8%. O mercado de pets atende a todas as classes sociais. Porém as classes A e B são os que tendem a investir mais recursos financeiros no bem-estar de seus animais de estimação. Os dados de crescimento do setor mostram potencial de crescimento.

O mercado brasileiro de produtos para animais de estimação continua mostrando seu fôlego,

mesmo frente à crise financeira do país nos últimos anos. Em 2018, o setor movimentou mais de R\$ 20 bilhões, 9,8% a mais que em 2017. Com isso, o Brasil se tornou o segundo maior mercado global de produtos pet, com 6,4% de participação, ultrapassando o Reino Unido (6,1%) pela primeira vez. Em primeiro lugar estão os Estados Unidos, com 50%.

O setor se divide em quatro grandes segmentos:

1. Alimentação (pet food), que inclui rações e petiscos em geral. Esse é o principal responsável pelo crescimento e faturamento do setor, com uma fatia de 67,6% do faturamento total.
2. Cuidados veterinários (pet vet), composto por medicamentos veterinários. É responsável por 8,1% do faturamento.
3. Serviços para animais de estimação (pet serv), que inclui serviços de adestramento, comércio, hotéis e creches. Esse é o segundo em faturamento, representando 16,2% do total.
4. Cuidados com os animais (pet care), focado em equipamentos, acessórios e produtos de higiene e beleza. É o terceiro que mais fatura, representando 8,1% do total. As empresas de produtos para a saúde animal investem cada vez mais em pesquisas e inovações para oferecer, aos donos, o melhor para os seus animais.

Diante dos dados acima, percebe-se que existe espaço a ser conquistado para quem gosta de animais e deseja empreender nesse segmento pet. É o caso dos serviços oferecidos pelos dog walkers (passeadores de cães).

Bastante difundido em outros países, o dog walker firma-se no Brasil com muita força, pois o tempo diário das pessoas no trabalho e atividades extras fora de casa mostra a necessidade de contratar serviços destinados ao cuidado e bem-estar de seus animais de estimação. Esse é um mercado com potencial de crescimento, pois a demanda tende a aumentar nos próximos anos, em função do crescimento do número de pessoas que habitam sozinhas e adquirem um animal de estimação para lhes fazer companhia e a conscientização que os animais precisam de se exercitar (caminhadas).

Ao contratar um passeador de cães, o proprietário economiza tempo e proporciona bem-estar ao seu animal de estimação, pois garantirá que ele se exercite diariamente e que interaja com outros animais. Dessa forma, o proprietário também se beneficia, pois terá como companhia um animal feliz, com carga de ansiedade menor. Animais que têm uma rotina diária de atividades e que socializam com outros animais e pessoas têm menores níveis de stress e tendem a ser mais saudáveis, o que também gera menos idas ao veterinário. De maneira geral, podem-se listar como algumas das vantagens de utilizar os serviços de um passeador de cães, as seguintes:

- O passeio diário com cães proporciona saúde física e mental ao animal;
- O exercício melhora o tônus muscular do cão e colabora com a conservação do peso, evitando obesidade até mesmo em cães castrados;
- A prática de exercícios com o dog walker auxilia na recuperação de cirurgias e no fortalecimento do tecido ósseo dos animais;

- Praticar o dog walker sob sol ameno beneficia o sistema imunológico do cão;
- Correr e brincar cansa e desestressa o cão, melhorando sua postura;
- O dog walker é uma forma de socialização importante, pois promove o contato com cães e indivíduos distintos, deixando o cão apto ao convívio;
- Passeios em horários alternativos pode ajudar os filhotes a terem maior quantidade de estímulos. Dessa forma, crescem de maneira saudável;
- O dog walker oferece uma “pausa” e estabelece uma rotina para cães adultos e idosos fazerem suas necessidades fisiológicas;
- Cães que só vivem em ambientes restritos e com poucos passeios tendem a ficar hiperativos e pouco sociáveis, tornando-se destrutivos e agressivos. Eles devem ter diversão • ou passeio por cerca de 2 a 4 horas diárias;
- O dog walker mantém em ordem o treinamento básico de obediência, com comandos de "junto" e "senta". O dog walker nunca será um substituto adequado ao adestramento comum, porém ajuda na repetição e memorização de ensinamentos.

Mesmo com potencial de crescimento da atividade de passeador de cães no Brasil, alguns fatores ainda podem impedir seu total aproveitamento. Um deles é a questão financeira. Muitos dos proprietários de cães ainda não tomaram consciência que possuir um animal de estimação exige um investimento fixo que trará benefícios para todos os membros da família (um animal saudável e feliz só traz alegria e não causa problemas em casa). Ter um animal de estimação demanda um planejamento financeiro em que estejam previstos gastos fixos e variáveis com alimentação, cuidados veterinários, serviços de adestramento, despesas com serviços de higiene e beleza, hospedagem em períodos de ausência do proprietário, bem como investir em prevenção, com caminhadas diárias e convivência com outros cães.

O Instituto Pet Brasil mostra que o gasto mensal médio com cães é de R\$ 338,76. Cães pequenos, até 10 kg, geram um gasto mensal de R\$ 266,18. Os médios (de 11 kg a 25 kg), R\$ 327,51. Já cães grandes, de 26 kg a 45 kg, geram um gasto mensal médio de R\$ 422,59.

Outro desafio que ainda deve ser considerado no negócio de dog walker é a questão cultural. A atividade é relativamente recente no Brasil e alguns proprietários de cães sentem dificuldade em deixá-los com outra pessoa com a qual o animal não conviva diariamente.

Quanto à concorrência, faça uma pequena pesquisa junto a moradores e empregados dos edifícios e da região-alvo para identificar e quantificar os profissionais que prestam o mesmo serviço no local. Analise os tipos de serviços oferecidos e busque diferenciação nos serviços que você irá oferecer. Aproveite para identificar possíveis locais, tais como, praças, parques e jardins, onde possa caminhar com os animais, evitando ruas movimentadas e barulhentas, que possam vir a estressá-los.

Oferecer o serviço em condomínios, principalmente os que são edifícios e os cães ficam nos apartamentos, é indicado para conquista de muitos clientes. Ofereça cartões de apresentação com informações sobre a importância deste serviço aos animais e seus contatos.

Falando somente sobre o setor de “dog walker”, só para exemplificar, em São Paulo, um passeador com apenas 1 cão pode faturar até R\$700,00 por mês por passeios de apenas 1 hora por dia. Portanto, com quatro “clientes”, o passeador terá uma retirada de R\$ 2.800 por mês e tem horários de trabalho bastante flexíveis.

Esse valor é cobrado numa forma de “pacote”. Aonde o cliente, dono do cão, contrata os serviços do passeador em uma espécie de pacote mensal, onde o pagamento é feito a vista, em outras palavras, de uma só vez por mês. Dessa forma, a carga horária do passeador é composta por pelo menos 30 minutos de passeio diário com o cão do cliente contratante.

No Rio de Janeiro, por exemplo, os valores podem ser ainda maiores em bairros nobres como Leblon e Ipanema. Donos de cachorros chegam a pagar R\$400 por semana para apenas 1 animal. É normal vermos passeadores de cães andarem com até 7 cachorros ao mesmo tempo.

Traçando uma perspectiva, imagine que você começou agora nesta profissão, e conseguiu 12 cães para trabalhar, cobrando somente R\$300 de cada, e tem o objetivo de trabalhar apenas 6 horas por dia. Você pode dividir para levar para passear 2 cães por hora, coisa tranquila, certo? Após o mês trabalhando somente 6 horas por dia, somando todos os pagamentos, você terá uma renda bruta de R\$3.600,00.

Mas engana-se quem pensa que estes valores são pagos apenas em grandes cidades. Na maioria das vezes é até mais fácil abrir este negócio em cidades do interior devido à pouca concorrência. Nas grandes cidades, como Belo Horizonte, por exemplo, além de maior concorrência, existem passeadores que vem se qualificando, o que acaba exigindo que pessoas interessadas em começar neste ramo, passem por um preparo ou tenham algum diferencial.

Em alguns casos, empresas deste valor cobram R\$25,00 por passeios de 30 minutos com apenas 1 cão. Contudo, se o cliente tiver mais de 1 cachorro, e quiser levá-lo para passear também, é cobrado mais R\$15,00 adicionais por cada cão. Geralmente, os donos contratam os serviços dos passeadores 2x ao dia, ou seja, 2 passeios de 30 minutos ou apenas 1 (um) de 1 hora completa.

Já para passeadores que trabalham por conta própria, o valor do passeio também fica nessa média de R\$20,00 a R\$25,00. Esse valor varia conforme sua capacitação e experiência na área. Todavia, é mais interessante como já foi falado aqui, cobrar por um pacote de passeios mensal. Além disso, é comum passeadores cobrarem mais caro por seus passeios em fins de semana e feriados.

Outro ponto importante sobre os ganhos é que não são regulares, dependem da sazonalidade, por isso não conte sempre com um valor exato e sim com uma média/estimativa, por exemplo, se ganhou R\$ 2.400,00 reais em agosto, R\$ 3.000,00 setembro e R\$ 1.500 em outubro, faça sua projeção de R\$ 1.800 reais ao mês. Isso evita frustrações e também comprometer ganhos que, talvez não possua. Além disso, caso ganhe mais, é uma surpresa boa e pode guardar ou investir no negócio.

### 3. Localização

O negócio de passeio para cães geralmente é realizado por uma pessoa, um microempreendedor individual. Entretanto este negócio pode ser uma empresa, que contrata vários passeadores de cães. Uma empresa de passeio para cães não necessariamente precisa ter um local físico próprio, já que o serviço é prestado em ambiente externo.

Muitos empreendedores apostam no negócio virtual. Nesse caso, preferem gerenciar o negócio de sua residência, sendo que, para isso, é preciso ter bons recursos de comunicação, tais como internet e telefone, não havendo necessidade de investimentos pesados em instalações físicas e sofisticadas.

O empreendedor que inicia no ramo deve avaliar a real necessidade de estabelecer-se fisicamente em um endereço comercial antes de contar com uma boa carteira de clientes, uma vez que ter um espaço físico representa um custo fixo elevado e, por esse motivo, o risco deve ser calculado.

Em termos da escolha da região de atuação, o ideal é buscar regiões residenciais de classes sociais com maior poder aquisitivo, conforme o serviço a ser oferecido e público-alvo. O perfil dos imóveis e o poder aquisitivo dos moradores do bairro são fatores importantes a serem analisados. Outro fator é a faixa etária e o perfil de moradores dos bairros escolhidos como potenciais público-alvo. Por exemplo: bairros com pessoas mais idosas ou com muitos jovens que moram sozinhos (e que trabalham o dia inteiro) podem ser regiões de potenciais clientes. Bairros constituídos em sua maioria por prédios de apartamentos também são áreas de potenciais clientes.

Assim, neste negócio, a localização dos clientes e de onde o serviço será prestado, é o ponto importante, verificando sempre:

- Análise da concorrência na localização;
- Se há mercado potencial para prestação do serviço naquela localização;
- Bem como a localização de espaços de passeio seguro com os cães, como parques, calçadas, praças, etc.

### 4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir um Passeador de cães, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de um Passeador de cães é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

### Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm> A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa> e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

### Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA - <http://portal.anvisa.gov.br/>.

## 5. Estrutura

Não existe indicação para a definição da estrutura física necessária para uma empresa deste ramo de atividade. O empreendedor pode optar por iniciar a atividade sem uma estrutura física ou ter uma pequena loja onde possa expor produtos relativos à sua atividade, como coleiras, bebedouros e sacos plásticos para recolher as fezes do animal durante os passeios. Essa é uma atividade que pode ter um baixo investimento inicial.

Caso opte por ter um local físico para receber os clientes, guardar seus equipamentos e desenvolver atividades administrativas, o empreendedor pode iniciar seu negócio em um espaço com cerca de 25 m<sup>2</sup>. Neste caso, o local deve oferecer a infraestrutura necessária para a instalação do negócio e, ainda, propiciar seu crescimento. Dentre os aspectos de infraestrutura que devem ser observados, ressaltam-se:

**a) Adequação aos clientes:**

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

**b) Adequação aos funcionários:**

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor.

Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens.

- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atender para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;

- Se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontram-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

Os empreendedores que identificam uma oportunidade de estender seus serviços em áreas distantes de sua residência, que possuem recursos para tal, podem investir em um transporte próprio para atender seus deslocamentos para a área de prestação do serviço.

## 6. Pessoal

A atividade de dog walker comumente é feita por uma pessoa que presta o serviço, o próprio empreendedor - MEI. À medida que houver a expansão do negócio, com o aumento da carteira de clientes, pode-se planejar a contratação de funcionários para desenvolver a atividade de passeador e para realizar atividades administrativas.

É importante lembrar que o empreendedor deve buscar uma orientação profissional para trabalhar com cães. Nesse sentido, é fundamental que o passeador de cães tenha um conhecimento mínimo sobre comportamento canino e de primeiros socorros veterinários. Empreendedores com qualificação prévia, com cursos de adestramento de animais, por exemplo, tendem a ser mais requisitados e aptos a lidar com diferentes tipos de comportamentos e situações.

O atendimento personalizado e qualificado é um item que merece a maior atenção do empreendedor. Esse tipo de negócio é construído com base na reputação pessoal do passeador de cães. A fidelização de clientes está diretamente relacionada com a credibilidade, confiança, ética, respeito e a capacidade de lidar com os cães. É muito importante estar sempre muito bem atualizado e sintonizado com as tendências do mercado. Para isso é necessário participar de cursos, estudar sobre o comportamento de cães, além de conhecer profundamente o mercado de animais de estimação (produtos veterinários, para divertimento, alimentação, etc.).

Os primeiros passos para ingressar nesta atividade são: gostar muito de animais e ter prazer em lidar com pessoas, já que é importante lembrar que os serviços são oferecidos para os cães, mas quem paga a conta são seus donos, que invariavelmente buscam serviços de qualidade para seus animais de estimação.

Nos dias de hoje os pets vêm se tornando cada vez mais parte da família. Eles não ficam mais esquecidos nos quintais. São filhos, melhores amigos, parte da família. Por isso, um dog walker que deseja ser profissional e ter clientes deve além do que já foi citado acima:

- Fazer um bom curso de formação;
- Ter um bom preparo físico para aguentar longos passeios;

- Ter consigo um kit de primeiros socorros completo e;
- Ter conhecimento profundo sobre o comportamento animal.

É indicado procurar o SEBRAE mais próximo para buscar apoio no que diz respeito às estratégias de podem ser adotadas para gestão de pessoas, considerando a realidade do empreendimento.

## 7. Equipamentos

Os equipamentos são uma das partes mais importantes para montar o seu negócio. Sugerimos então, alguns equipamentos para quer iniciar suas atividades:

- brinquedos (bolinhas, mordedores, brinquedos de corda);
- coleiras de diversos modelos, a serem adaptadas a diferentes tipos de cães;
- escova para pentear;
- focinheiras;
- kit de primeiros socorros;
- lenços umedecidos;
- petiscos;
- sacos de recolher dejetos;
- telefone celular com fone de ouvido (para qualquer emergência);
- vasilha para beber água; Entre outros.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

\* **Giro dos estoques:** o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

**Obs.:** Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

\* **Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem

que haja suprimento.

\* **Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido e a entrega.

Um dog walker deve ter atenção a qualidade da coleira que se usa, ter sempre reservas, a qualidade dos saquinhos para recolher as fezes dos animais, bebedouros portáteis para os animais beberem água durante os exercício, esses são alguns dos matérias que se deve ter.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Para este tipo de empreendimento o processo não é nada complexo, mais exige bastante atenção e organização para que tudo saia de maneira profissional.

Todas as etapas são importantes e merecem muita atenção, começando pela:

- captação de cliente ou venda de serviços, orçamento, negociação e agendamento dos passeios;
- passeios educativos individuais ou em grupo, com ênfase em socialização do animal, gasto de energia e qualidade de vida;
- trabalho de controle dos recebimentos e pagamentos, rotinas bancárias e contábeis, compra de materiais e estoque mínimo de itens;
- um bom serviço de “pós-venda” pode garantir a longevidade do negócio;
- estar sempre em contato com seus clientes garante a melhor realização do seu trabalho e a satisfação dos mesmos.

## 10. Automação

A atividade de passeador de cães, não utiliza processos, recursos ou equipamentos automatizados, e sim trabalho humano de forma intensiva.

Porém, à medida que a empresa for crescendo, o empreendedor poderá necessitar de sistemas de controle de gestão.

Para tanto, o empreendedor poderá utilizar softwares que facilitem as atividades da empresa, escolhendo, dentre muitos no mercado, o que melhor se adapta as suas necessidades. O aplicativo escolhido deverá oferecer soluções de controle (podem ser integradas ou não) com funcionalidades como cadastro de clientes, fornecedores, produtos, passeadores e suas comissões, agendamento e acompanhamento das visitas aos clientes,

controle de comissões a pagar aos passeadores, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, controle de contas a pagar e a receber, fluxo de caixa, fechamento de caixa, folha de pagamento, dentre outros.

Contudo, o empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

## 11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor.

A forma de atuação do passeador de cães normalmente é o de venda direta dos serviços aos clientes, por meio de contato pessoal, telefone ou internet, em caso do empreendedor ter seu próprio website e e-mail.

É comum, também, que os passeadores de cães estabeleçam parcerias com pet shops e clínicas veterinárias para divulgação de seus serviços.

O SEBRAE local pode oferecer boas alternativas para iniciar este novo canal.

## 12. Investimentos

É crescente a participação de animais de companhia, principalmente cães e gatos, como membros das famílias. Dessa maneira, o universo dos animais de estimação gera lucro para os mais diversos setores do mercado no Brasil.

Dar início a um Serviço de passeador de cães, também conhecido como “dog walker” pode ser uma boa oportunidade de negócios. O ramo é promissor tanto para quem deseja atuar sozinho quanto para quem prefere montar uma equipe.

Como em qualquer tipo de negócio o início de tudo é elaborar um Plano de negócios. O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre o negócio pretendido e o mercado no qual está inserido. No plano de negócios você irá definir assuntos como por exemplo, os serviços que irá oferecer. Além disso, o plano de negócios também detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento da empresa. Recomendamos procurar uma unidade do Sebrae para saber detalhes de como fazer e elaborar o seu projeto.

Essa é uma atividade que não demanda muitos colaboradores de primeiro momento e também não requer um investimento muito expressivo, podendo ser exercido pelo próprio profissional que pode ser um MEI- Microempreendedor individual. Mas é importante ressaltar que o empreendedor precisa ter uma orientação profissional para trabalhar com cães e por isso, todo o conhecimento e capacitação são imprescindíveis para atuar na área.

A estrutura de investimentos para esta atividade é resumida a pequenos equipamentos utilizados na recreação do animal e quanto a estrutura física não requer investimentos

podendo ser utilizado o endereço residencial. No entanto a medida em que o negócio venha a crescer uma adequação nos investimentos devem ser feitos.

Apresentados a seguir, uma previsão de investimentos para início das atividades de um Passeador de cães.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

### **Equipamentos para recreação**

01

Brinquedos (bolinhas, mordedores, brinquedos de corda, etc.)

R\$ 100,00

R\$ 100,00

05

Coleiras (obediência / adestramento)

R\$ 90,00

R\$ 450,00

05

Guias com amortecedor

R\$ 140,00

R\$ 700,00

05

Rasqueadeira

R\$ 20,00

R\$ 100,00

05

Focinheiras

R\$ 60,00

R\$ 300,00

01

Kit primeiros socorros

R\$ 50,00

R\$ 50,00

02

Lenços umedecidos (75 unidades)

R\$ 10,00

R\$ 20,00

02

Petiscos (500 gr)

R\$ 15,00

R\$ 30,00

02

Sacos de recolher dejetos (20 sacos)

R\$ 20,00

R\$ 40,00

02

Bebedouro portátil 500 ml

R\$ 20,00

R\$ 40,00

**Equipamentos parte Administrativa**

01

Smartphones

R\$ 700,00

R\$ 700,00

01

Notebook

R\$ 1.300,00

R\$ 1.300,00

01

Impressora Multifuncional

R\$ 1.100,00

R\$ 1.100,00

**TOTAL DE INVESTIMENTO**

**R\$ 4.930,00**

Finalizando, vale ressaltar que essa atividade rende muitas possibilidades de ampliação do negócio. Dependendo do caso, você pode expandir a empresa e oferecer outros serviços, como hotel para cachorros, banho e tosa e até mesmo creche canina. Mas é claro que, para isso, será preciso aumentar muito os investimentos.

## 13. Capital de Giro

Todo mundo que atua no ramo de serviços sabe que a saúde financeira do negócio é uma questão fundamental para crescer e ser competitivo no mercado. Quando o caixa não está em sintonia com as necessidades da empresa, vários problemas podem aparecer, como uso do cheque especial, falta de capital para investimentos, entre outros, e é aqui que entra o capital de giro.

Será o capital de giro que assegura que haja condições de comprar insumos para a execução dos serviços, pagar os gastos com deslocamento, além do pagamento de impostos, salários e outras despesas operacionais.

No ramo de serviços de passeador de cães, a necessidade de capital de giro é muito baixa, podendo representar cerca de 20% do investimento inicial. Os principais desembolsos estão associados ao próprio custeio do empreendedor, que podem incluir recursos para as despesas de transporte, alimentação, impostos, telefone e outras, dependendo da estrutura mantida, bem como eventuais compras de artigos utilizados em seu trabalho, tais como: brinquedos, coleiras, focinheiras, kit de primeiros socorros e sacos de recolher dejetos.

Apesar da necessidade do capital de giro ser baixo nesta atividade, alguns pontos merecem atenção:

1) **Atenção as despesas e custos:** Um ponto de muita importância é trabalhar constantemente pela redução das despesas e custos do negócio. Para isso, é importante que se desenvolva uma análise profunda dessas contas para entender onde os cortes podem ser realizados sem impacto na qualidade dos serviços.

2) **Tenha disciplina na gestão financeira do negócio.** Sabemos que gerir a parte financeira da empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem

jeito, é importante manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;

3) **Atenção as formas de recebimento.** Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Sabemos que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas. Para compensar, uma das saídas possa ser apostar nos diferenciais.

Finalizando, administrar o capital de giro de um negócio significa avaliar o momento atual, as sobras e as faltas de recursos, além dos reflexos gerados por tomadas de decisões em relação a vendas, compras e à administração do caixa. Fique atento a esses fatores.

## 14. Custos

Chegou o momento de falamos nos custos mensais dos serviços de um passeador de cães.

Como é sabido, esta atividade requer pouco investimento e os custos mensais não serão diferentes, em especial no início.

Porém é de extrema importância entender o que são e qual a composição de uma estrutura de custos para esta atividade, até porque, a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário.

No geral, existe os custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

Vamos detalhar cada um deles:

**1 – Custos variáveis:** São gastos que ocorrerão em função da prestação dos serviços, tais como:

- Insumos para prestação dos serviços (por exemplo, sacos de dejetos, petiscos, etc.);

**2 – Custos Fixos:** Já os “Custos Fixos” são todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum serviço.

Os principais componentes de Custos de um empreendimento deste tipo confundem-se com os próprios gastos pessoais do empreendedor. Para controlá-los adequadamente, o empreendedor deverá separar seus gastos pessoais das despesas do negócio.

A título de exemplo, apresentamos uma estrutura básica de gastos fixos para esta atividade. Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

### **Custos Fixos - Mensal**

Locomoção (R\$ 30,00 por dia)

R\$ 200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 120,00

Refeição

R\$ 400,00

Propaganda e publicidade

R\$ 100,00

**Total**

**R\$ 820,00**

**Nota:**

\* Não foi estimado custos com funcionários pois esta atividade pode ser exercida pelo próprio empreendedor, no entanto caso seja formalizado como MEI-Microempreendedor Individual, lembre-se que este pode contratar um funcionário no regime CLT e assim sendo, os custos desse funcionário devem ser incluídos nestes cálculos;

\*\* Outro custo também que deve fazer parte dos cálculos são os custos mensais do MEI-Microempreendedor Individual, caso o empreendedor seja formalizado e o valor mensal é baseado no salário mínimo vigente, diante disso, recomendamos consultar um profissional da área para saber o valor.

**3 – Despesas Comerciais:** As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

**Como exemplos destacamos:**

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito).

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa e elaborar e seguir um bom planejamento.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço. É oferecer ao cliente produtos ou serviços adicionais relevantes sob o ponto de vista do cliente. Dessa forma, o cliente perceberá maior qualidade no serviço que sua empresa presta, aumentando seu nível de satisfação. Para saber quais serviços agregados você pode oferecer, deve conhecer bem seu mercado de atuação e as preferências de seus clientes.

A atividade de passeador de cães oferece um leque de oportunidades relacionadas ao mercado de bem-estar de animais de estimação que podem ser agregados ao serviço. Dentre tais oportunidades, destacam-se o mercado de cães com necessidades diferenciadas, como cães com algum tipo de deficiência ou que necessitam de atenção especial, pois possuem ações e reações inadequadas de comportamento, agindo de maneira incorreta com seus donos e sobretudo dentro de casa.

Outra atividade com potencial de valor agregado para diversificação do portfólio de serviços do empreendedor é o adestramento dos cães. O adestramento tem em média uma duração de 5 a 8 meses, com exceções de cães com dificuldade de aprendizado e/ou idade avançada. No geral, porém, cães com apenas 3 meses e meio já podem ter suas primeiras aulas, pois a partir dessa idade já há uma sociabilização adiantada.

Para identificar potenciais de serviços agregados, além de conhecer as necessidades dos clientes, o empreendedor deve manter-se atualizado com as novas tendências do mercado, novas técnicas, utensílios e produtos, por meio da leitura de publicações e programas de tv especializados.

## 16. Divulgação

Seu negócio deve investir em divulgação. Para exercer a atividade de dog walker é fundamental que as pessoas conheçam seus serviços. Invista em visitas a condomínios, estabeleça contatos e firme relacionamentos com zeladores, porteiros e administradores de edifícios com potenciais clientes. Visite e faça parcerias com pet shops e clínicas veterinárias, bem como com outros possíveis parceiros na divulgação do seu negócio.

Caso não seja possível desenvolver um website para sua empresa devido a restrições orçamentárias, recomenda-se o uso das Redes Sociais como Facebook e Instagram com um baixo custo, assim como o cadastramento dos serviços em sites destinados à venda de produtos e serviços veterinários e a elaboração de um pequeno “kit” de divulgação (mostruário, folhetos, folder, fotos).

Neste ramo de negócio, o empreendedor deverá dedicar bastante tempo na divulgação e venda de seus serviços, investindo esforço pessoal em visitas a potenciais clientes e parceiros. A divulgação "boca a boca" e a boa referência feita por clientes satisfeitos com o serviço de passeio de cães bem realizado, funcionam significativamente no segmento.

Uma boa dica é desenvolver um folheto, com dados de sua empresa e descrições dos serviços prestados e solicitar aos porteiros da região-alvo que coloque nos escaninhos de correspondência dos moradores dos respectivos edifícios.

Na medida do interesse e das possibilidades financeiras do empreendedor, poderão ser utilizados anúncios em outros meios, como revistas especializadas, jornais de grande circulação e outdoors. Quando a empresa estiver crescendo, o empreendedor poderá contratar um profissional de marketing e comunicação para desenvolver campanhas específicas e direcionadas.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

### Exemplo 1: Passeador de cães optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Passeador de cães, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9609-2/99 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online->

cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=9609299&chave=passeador%20de%20caes como a atividade de serviços de alojamento, higiene, embelezamento e cuidados de animais domésticos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm) desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISS (imposto sobre serviço)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Anexo XIII

<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm> .

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

#### **I) Sem empregado**

5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor:

R\$ 5,00 mensais de ISS – Imposto sobre Serviços;

#### **II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um**

### salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.
- Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):
  - Faturamento bruto acima do limite;
  - Contratação de mais de um funcionário;
  - Entrada de um sócio na empresa;
  - Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
  - Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

### Exemplo 2 - Passeador de cães NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

([http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo\\_VI\\_Resolucao\\_CGSN\\_94.doc](http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc))

### Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

**1 - Lucro Presumido:** É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
- COFINS – 3% sobre a receita bruta total.

**2 - Lucro Real:** É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

**INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

**INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

**RAT** – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

**INSS Terceiros** – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

**FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

### Eventos e feiras para Pet Shops

<https://petshopcontrol.com.br> ›

(Tem em seu conteúdo as principais feiras e eventos que acontecem durante o ano).

### Agenda Pet - Blogs

<blogs.correiobrasiliense.com.br>

### PET South America

<https://www.petsa.com.br> ›

## 19. Entidades em Geral

### ARCA BRASIL - Associação Humanitária de Proteção e Bem-Estar Animal

<http://www.arcabrasil.org.br>

### Associações - PetBR

[www.petbr.com.br](http://www.petbr.com.br)

### Ibama

<https://www.ibama.gov.br>

### SUIPA - Sociedade União internacional protetora dos animais

<https://www.suipa.org.br>

## 20. Normas Técnicas

Não existem normas técnicas aplicáveis a este segmento empresarial.

## 21. Glossário

Apresentamos aqui alguns termos utilizados no segmento:

- Cernelha: região situada entre o pescoço e o dorso do animal.
- Garupa: região da bacia.

- Ossatura: conjunto de ossos e dos membros do corpo.

- Padrão: descrição do modelo ideal, o primeiro padrão canino foi o do bulldog, redigido em 1876.

Outros termos podem ser encontrados no glossário de cinofilia.

## 22. Dicas de Negócio

Para obter sucesso em qualquer ramo, a despeito da experiência que se tenha, o empresário deverá buscar conhecimento sobre o seu negócio, é importante ressaltar que o empreendedor precisa ter conhecimento e orientação profissional para trabalhar com cães e por isso, todo o conhecimento e capacitação são imprescindíveis para atuar na área.

- Fazer um plano de negócios, para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual está inserido. No plano de negócios você irá definir assuntos como por exemplo, os serviços que irá oferecer. Além disso, o plano de negócios também detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento da empresa;
- A localização é um dos principais fatores de sucesso de um empreendimento. Para o empreendedor que deseja montar um serviço de passeador de cães, ele pode optar por não ter um local físico já que o seu serviço é prestado em ambiente externo. Mas, se caso haja a necessidade e o desejo de montar uma sede física, é necessário buscar locais que estejam próximos a grandes centros, sejam de fácil acesso e tenham uma boa visibilidade;
- A divulgação é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. Para o empreendedor que deseja montar um serviço de passeador e cães, o uso de estratégias de marketing de qualidade pode funcionar como fatores determinantes para o sucesso de um negócio;
- É muito importante que o empreendedor realize pesquisas de mercado, público-alvo e concorrência para poder captar insights para aplicar no seu empreendimento. Busque entender qual é a necessidade do seu consumidor e ofereça como um diferencial da sua empresa;
- Evitar passeios em horários de sol forte, todo cuidado, carinho e atenção devem ser ferramentas obrigatórias para essa atividade;
- Passear com os cães somente em locais calmos e longe de tráfego intenso de carros e bicicletas, para que não aja risco de atropelamento e de estresse para o animal;
- Não passear com cadelas no cio, evitando que cães machos sejam atraídos;
- Quando se leva um animal a um local público, não há como saber se outros que passam por ali estão bem de saúde. Por isso, o profissional também pode orientar as pessoas sobre vacinas e cuidados necessários para evitar que peguem doenças e parasitas, que podem ser transmitidas em locais onde há grande incidência de animais;
- O passeador pode solicitar que os animais utilizem placas de identificação. Uma boa

dica é confeccionar plaquinhas de identificação com sua logomarca e dados para contato, no verso, como um instrumento de propaganda;

- Antes de sair com o cão para seu passeio, certifique-se de que ele vai obedecer às ordens do condutor. Também é necessário ter conhecimentos de primeiros socorros, para o caso de algum acidente com o animal durante o percurso. Verifique ainda se animais de diferentes donos se dão bem entre si, antes de encaixá-los no mesmo passeio;
- Lembre-se de levar água para os cães beberem durante a caminhada e saquinhos para recolher as fezes.
- A forma como você trata seus clientes vai indicar o sucesso ou não do seu negócio. Tenha responsabilidade, trate seus clientes (cães), com carinho e muito amor.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

“Qualquer atividade torna-se criativa e prazerosa quando quem a pratica se interessa por fazê-la bem feita, ou até melhor”. (John Updike). Portanto, para que isso aconteça é necessário muito estudo e dedicação.

São características importantes:

- ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes;
- organização e atenção;
- liderança;
- boa coordenação visual e motora;
- boa presença, apresentação e higiene pessoal;
- postura profissional no cumprimento de horários e no atendimento aos clientes.
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso, controle de qualidade;
- capacidade para planejar e programar;
- sempre observar os concorrentes;
- habilidades para liderar equipes e interagir positivamente com as pessoas envolvidas no processo;
- senso de limpeza e organização;
- estar disposto a aprender sempre.

- ter habilidade de comunicação e convencimento;
- ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços deve ser tarefa permanente do empreendedor.

## 24. Bibliografia Complementar

<https://petanjo.com/blog/o-dia-a-dia-de-um-passeador-de-caes-profissional/>

<http://institutopetbrasil.com/imprensa/censo-pet-1393-milhoes-de-animais-de-estimacao-no-brasil/>

<https://aberturasimples.com.br/montar-um-servico-de-passeador-de-caes/>

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

<http://institutopetbrasil.com/imprensa/gasto-mensal-dos-pets-tem-que-ser-levado-em-conta-no-orcamento-familiar/>

<http://www.meudogpasseador.com.br/quanto-ganha-um-dog-walker-passeador/>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/dog-walker/>

AMANDA BARSSALOBRE – 2018 – TIRE SUAS IDEIAS DO PAPEL E SAIBA COMO MONTAR UM SERVIÇO DE PASSEADOR DE CÃES!. Disponível em <https://aberturasimples.com.br/montar-um-servico-de-passeador-de-caes/>. Acesso em 18 de novembro de 2019

DESTINO NEGOCIO – 2015 - Dicas para montar um serviço de passeador de cães. Disponível em <https://destinonegocio.com.br/empreendedorismo/dicas-para-montar-um-servico-de-passeador-de-caes/>. Acesso em 18 de novembro de 2019

VINICIUS GONÇALVES – 2013 - Como Iniciar Um Serviço De Passear Com Cachorros. Disponível em <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-iniciar-um-servico-de-passear-com-cachorros/>. Acesso em 18 de novembro de 2019

## 25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

## 26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

### FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

### PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

### DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

### RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

### EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

## OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

## UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

**Cursos online e gratuitos** - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

### Para desenvolver o comportamento empreendedor

**Empretec** - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

### Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

**Plano de Negócios** - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

### Para quem quer inovar:

**Ferramenta Canvas online e gratuita** - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

**Sebraetec** - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

**ALI** - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>



