

## **PLANO DE NEGÓCIO CLÍNICA DO IDOSO – GERICLIN DAY**



Plano de Negócio apresentado no Curso de Administração com Habilitação em Hospitalar, como requisito para obtenção de grau de Bacharel em Administração, sob a orientação do Professor Haroldo Cláudio Sande Peon.

### **Elaborado por:**

*Alan Santos Vieira*

*Maria Eulina dos Reis Oliveira*

*Rosane Farias de Sousa*

### **Orientado por:**

Haroldo Cláudio Sande Peon

Salvador / Ba

2006.1

## SUMÁRIO

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| SUMÁRIO EXECUTIVO                              | 04 |
| 1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA                        | 07 |
| 1.1. Dados da Empresa                          | 07 |
| 2. ESTRUTURA DO NEGÓCIO                        | 17 |
| 2.1. Estrutura Legal do Negócio                | 17 |
| 2.2. Gerência e Estrutura Organizacional       | 19 |
| 2.3. Políticas de Recursos Humanos             | 21 |
| 3. PRODUTOS E SERVIÇOS                         | 30 |
| 3.1. Descrição dos Produtos                    | 30 |
| 3.2. Atividades de Pesquisas e Desenvolvimento | 32 |
| 4. PLANO DE MARKETING                          | 34 |
| 4.1. Descrição do Setor da Economia            | 34 |
| 4.2. Mercado Alvo                              | 47 |
| 4.3. Concorrência                              | 53 |
| 4.4. Estratégia de Marketing                   | 56 |
| 4.5. Estratégia de Comercialização             | 58 |
| 5. PLANO OPERACIONAL                           | 61 |
| 5.1. Fluxo Operacional                         | 61 |
| 5.2. Planejamento de Capacidade de Produção    | 64 |
| 5.3. Fornecedores e Terceiros                  | 66 |
| 5.4. Sistema de Gestão                         | 68 |

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| 6. PLANO FINANCEIRO                             | 71 |
| 6.1. Investimentos                              | 71 |
| 6.2. Projeção de Vendas                         | 74 |
| 6.3. Projeção dos Custos Variáveis              | 75 |
| 6.4. Projeção de Custos Fixos e Despesas        | 76 |
| 6.5. Projeções de Resultados – DRE              | 78 |
| 6.6. Projeção do Fluxo de Caixa                 | 78 |
| 6.7. Projeção da Necessidade de Capital de Giro | 79 |
| 6.8. Análise de Sensibilidade                   | 80 |

## SUMÁRIO EXECUTIVO

*A G.D.C.I. Clínica do Idoso Gericlin Day surgiu da necessidade identificada em prestar serviços de qualidade para uma população que cresce a cada ano e que necessita de cuidados especiais na cidade de Salvador e regiões circunvizinhas como: Camaçari, Dias D'Ávila, Simões Filho, Entre outros.*

A missão e visão da Gericlin estão voltadas à assistência à saúde com qualidade, buscando assim, ser a empresa mais conhecida em serviços de saúde tornando-se referencial para toda a população.

A clínica será composta por equipamentos necessários e adequada às normas de proteção para a realização de exames contando com profissionais especializados. Ela irá patrocinar eventos para incentivar a auto-estima e hábitos alimentares de seus clientes e orientando os cuidados preventivos para sua saúde. Ex: palestras, Seminários, caminhadas, shows ao pôr-do-sol com sorteios e brindes. Oferecendo facilidades na entrega de exames sendo que terá ainda site onde os clientes irão ser cadastrados e terão acesso a todas as suas informações desde suas consultas até resultados de exames, sendo que já estarão marcadas também as datas e visitas aos médicos na clínica.

A clínica atenderá SUS que tem uma rede de mais de 63 mil unidades ambulatoriais e de cerca de 6 mil unidades hospitalares, com mais de 440 mil leitos. Sua produção anual é aproximadamente de 12 milhões de internações hospitalares; 1 bilhão de procedimentos de atenção primária à saúde; 150 milhões de consultas médicas; 2 milhões de partos; 300 milhões de exames laboratoriais; 132 milhões de atendimentos de alta complexidade e 14 mil transplantes de

órgãos. Além do SUS, atenderá também conveniados e particulares. A intenção da empresa é atender a todos que necessitarem dos serviços de geriatria.

O atual quadro demográfico brasileiro resulta de vários fatores, como a queda da fecundidade, a redução da mortalidade infantil, o aumento da esperança de vida e o progressivo envelhecimento da população, que geram impactos e novas demandas para o sistema de saúde.

As taxas de fecundidade vêm decrescendo em todas as regiões, desde 1970, atingindo, em 1999, a média de 2,2 filhos por mulher. Os resultados do Censo Demográfico 2000 indicam que a taxa de crescimento populacional no Brasil, em relação a 1991, foi da ordem de 1,6% ao ano. Os dados mostram, ainda, uma redução da razão de sexos à medida que aumenta a idade, evidenciando a tendência sobre mortalidade masculina em todos os grupos etários. Observa-se uma diferença de quase oito anos em termos de esperança de vida ao nascer, segundo o sexo: 72,6 anos para as mulheres e 64,8 para os homens.

Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, em 2003, a população baiana a partir de 60 anos já alcançava 1,23 milhão de pessoas, o correspondente a 9,1% do total. Esse número vem subindo e é reflexo do processo de envelhecimento populacional do Brasil como um todo. As projeções indicam que, no ano 2020, haverá 1,65 milhões de idosos na Bahia - 11% da população estadual. Este público estar estimado em aproximadamente 132 mil idosos que representa 7% da população de Salvador.

Para a implantação da Gericlin será empregado um capital inicial de R\$ 336.376,00, sendo que valor será investido 10,83% em compras de equipamentos, 2,52% em estoque inicial, 2,36% em instalações, 1,30% material de informática,

7,41% para móveis e utensílios, 1,26% para reformas de edificações, 14,15% para compras de veículos e 60,18% para o capital de giro.

De acordo com a análise de sensibilidade foi identificado que a recuperação do investimento inicial (pay-back) se dará em um período de quatro anos, considerado aceitável, assim como o valor presente líquido (VPL) ser positivo, ou seja, maior que o custo inicial, mostrando uma taxa de desconto de 30% e valor de TIR de 111,74%.

## **1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

### **1.1. Dados da Empresa**

#### **1.1.1. Natureza do Negócio**

A Gericlin é uma empresa que atuará na área de saúde e atenderá um público específico que são os idosos, onde dará apoio na prevenção, reabilitação, diagnóstico oferecendo conforto e bem estar.

#### **1.1.2. Missão e Visão**

##### **Missão:**

Prestar serviços ambulatoriais, diagnóstico, prevenção, reabilitação, através de um atendimento diferenciado garantindo o bem estar e segurança do cliente.

##### **Visão:**

Ser a empresa baiana mais conhecida em serviços de saúde com qualidade, prestando assistência aos idosos, tornando-se um referencial para toda a população em médio prazo.

### **1.1.3. Objetivos Estratégicos**

Foi estabelecida uma política de atendimento diferenciado para os idosos, oferecendo aos mesmos, tratamentos específicos na área de geriatria através da prevenção, curativa, reabilitação e diagnósticos. Com esta estratégia a empresa será competitiva e tentará atingir 20% do mercado no período de quatro anos. A Gericlin pretende também dentro desses quatro anos ter sua sede própria e atingir novos mercados.

### **1.1.4. Abrangência de Atuação**

A empresa atingirá área de Salvador e regiões circunvizinhas como: Camaçari, Simões Filho, Candeias, Dias Dávila, Mata de São João, Alagoinhas, dentre outras, classificando-se como uma empresa regional.

### **1.1.5. Estágio Atual da Empresa**

A gericlin encontra-se em fase de implantação onde estão sendo analisados todos os fatores e dados econômico-financeiros que envolvem este segmento, análise de mercado, público alvo, análise do setor macroeconômico e aceitação no mercado.



### **1.1.6. Diferenciais Competitivos**

A Gericlin terá como vantagens competitivas um atendimento de HOME CARE para pacientes com dificuldades de locomoção; Criação de um setor que fique responsável para dar apoio ao paciente, ex: o paciente realizou algum procedimento, e sempre terá uma equipe para dar apoio ligando para saber como está sua saúde, incentivando o mesmo a retornar para dar continuidade aos seus tratamentos; A clinica irá patrocinar eventos para incentivar a auto - estima e hábitos alimentares de seus clientes e orientando os cuidados preventivos para sua saúde. Ex: palestras, Seminários, caminhadas, shows ao pôr-do-sol com sorteios e brindes.

A empresa ainda oferecerá facilidades na entrega de exames aos seus pacientes para que eles não precisem ficar esperando em filas disponibilizando de moto boys para levar resultados de exames em casa e ainda terão site da própria empresa onde os clientes irão ser cadastrados e terão acesso a todas as suas informações desde suas consultas até resultados de exames, sendo que já estarão marcadas também as datas e visitas aos médicos na clínica.

### **1.1.7. Localização Geográfica**

A empresa irá se instalar na Av. Luis Viana - Paralela s/n, próximo à faculdade AMEC TRABUCO, será de fácil acesso, e próximo a outras cidades vizinhas de Salvador, a avenida está crescendo a cada dia e futuramente será uma avenida bem movimentada.

### **1.1.8. Exigências Legais para o funcionamento da empresa**

Para iniciar o negócio, de acordo com as exigências legais, a empresa precisa das seguintes providências:

1 - Formulário de Petição, conforme Modelo SVS/MS, com todos os campos preenchidos, em duas vias. Uma via será utilizada para o nº do protocolo e é devolvida para a empresa.

2 - Comprovante de pagamento de preço público (Guia de Recolhimento da ANVS), em duas vias (original e cópia). No caso de microempresa é dispensado o recolhimento deste, neste caso, deve ser apresentado o Comprovante de Microempresa do ano vigente, emitido pelo órgão oficial Procuração de Representante Legal (se for o caso) autenticada.

3 - Cópia do Contrato Social e suas alterações registradas na Junta Comercial, devendo constar neste documento os objetivos claramente explicitados das atividades requeridas.

4 - Cópias do documento de inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes - CGC.

5 - Declaração de Vinculação do Técnico à empresa emitida pelo Conselho Regional de Classe.

6 - Cópia do Contrato de Trabalho ou da Carteira Profissional do Responsável Técnico pela empresa.

7 - Cópia da Licença de Funcionamento expedida pela Vigilância Sanitária Estadual.

8 - Relação sucinta da natureza e espécie dos produtos (com forma física de apresentação), assinada pelo responsável técnico.

9 - Declaração contendo os seguintes dados gerais:

a) razão social

b) nome do representante legal

c) nome do responsável técnico e número de sua inscrição no Conselho Regional respectivo

d) relação de endereços com CEP, telefone, fax, locais de fabricação, filiais, depósitos e distribuidoras.

Relatório Técnico contendo a descrição da aparelhagem disponível para as atividades pleiteadas bem como relação completa dos aparelhos e equipamentos a serem utilizados no Controle de Qualidade.

Roteiro de inspeção com parecer técnico conclusivo.

Manual de Boas Práticas de Fabricação a ser utilizado pela empresa (no caso de indústria)

Relatório das instalações que a empresa dispõe descrição dos prédios e outros dados que caracterizem as edificações onde funcionará a empresa.

Cópia da planta baixa devidamente aprovada pelo Serviço de Engenharia Sanitária e Meio Ambiente da Secretaria Estadual de Saúde.

Relatório da organização da empresa (organograma).

Laboratório de Controle de Qualidade próprio ou cópia do contrato de convênio com terceiros.

#### B - PARA AUTORIZAÇÃO ESPECIAL DE EMPRESA

1 - Formulário de Petição, conforme Modelo SVS/MS, com todos os campos preenchidos, em duas vias. Uma via será utilizada para o nº do protocolo e é devolvida para a empresa.

2 - Comprovante de pagamento de preço público (Guia de Depósito modelo 0.07.099-8, do Banco do Brasil), em duas vias (original e cópia). No caso de microempresa é dispensado o recolhimento deste, neste caso, deve ser apresentado o Comprovante de Microempresa do ano vigente, emitido pelo órgão oficial (Certificado ou Certidão de ME ou cópia autenticada do SIMPLES).

3 - Cópia do Contrato Social e suas alterações registradas na Junta Comercial, devendo constar neste documento os objetivos claramente explicitados das atividades requeridas.

4 - Cópias do documento de inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes - CGC.

5 - Declaração de Vinculação do Técnico à empresa emitida pelo Conselho Regional de Classe.

6 - Cópia do Contrato de Trabalho ou da Carteira Profissional do Responsável Técnico pela empresa.

7 - Cópia da Licença de Funcionamento expedida pela Vigilância Sanitária Estadual.

8 - Relação sucinta da natureza e espécie dos produtos (com forma física de apresentação), assinada pelo responsável técnico.

9 - Declaração contendo os seguintes dados gerais:

a) razão social

b) nome do representante legal

c) nome do responsável técnico e número de sua inscrição no Conselho Regional respectivo

d) relação de endereços com CEP, telefone, fax, locais de fabricação, filiais, depósitos e distribuidoras.

10 - Roteiro de inspeção e parecer técnico conclusivo.

11 - Manual de Boas Práticas de Fabricação a ser utilizado pela empresa (no caso de indústria).

12 - Cópia da publicação ou Certificado de Autorização de Funcionamento da Empresa concedida pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde.

13 - Cópia da Carteira de Identidade e CPF dos diretores.

Alvará de construção, certidão negativa de débitos do inss -CND -INSS, alvará de conclusão de obra, em caso de reformas de um prédio já construído, auto de vistoria de corpos de bombeiro, alvará de localização uso e funcionamento, alvará de liberação da vigilância sanitária.

Adquirir os livros fiscais

Registrar empregados

Os livros serão adquiridos nas papelarias.

- . Livro de prestação de serviços
- . Livro de registro da inspeção do trabalho
- . Livro ou fichas de registro de empregados
- . Livro de entradas de mercadorias
- . Livro de saída de mercadorias
- . Livro de registro de utilização de documentos fiscais e termos de ocorrências
- . Livro de registro de apuração de ICMS
- . Livro de registro de inventário
- . Registro de apuração de IPI
- . Livro de apuração do lucro real (LALUR)

Os registros, em livros ou fichas devem estar sempre à disposição da Fiscalização, devendo conter:

- . Identificação do empregado, com numero e série da Carteira de Trabalho e Previdência Social, ou ainda numero de identificação do trabalhador.
- . Cargo ou função
- . Remuneração e forma de pagamento
- . Local e horário de trabalho
- . Concessão de férias
- . Identificação da conta vinculada do FGTS e da conta do PIS /PASEP
- . Acidente de trabalho e doença profissional se for o caso.

A não observância das exigências legais implica em multas conforme legislação competente.

#### **1.1.9. Alianças Estratégicas**

A aliança estratégica que a empresa irá estabelecer para o desenvolvimento do seu negócio é fazer alianças com outras clínicas que irão concluir procedimentos que iremos começar. Ex: A Gericlin irá prestar serviços ambulatoriais e ela será parceira de outra clínica que realiza procedimentos cirúrgicos de pequena e média complexidade, nossos pacientes que precisarão realizar essas cirúrgias serão encaminhados para a outra clínica e vice-e-versa, ou seja, quando os clientes das clínicas parceiras necessitarem de exames laboratoriais e sessões de fisioterapia, os mesmos serão encaminhados para a Gericlin. Faremos parcerias com fornecedores para aquisição dos insumos necessários com menores custos e melhores prazos de pagamentos, serão feitas também alianças com as prefeituras

municipais (Salvador e cidades circunvizinhas), serão estabelecidas cotas de atendimentos para programas disponibilizados pelo órgão público, visando alcançar bons resultados, oferecer mais opções e serviços aos clientes, a fim de aumentar nossa demanda.

#### **1.1.10. Responsabilidade Social**

A empresa contribuirá com responsabilidade social, abrindo ao público idoso, palestras que serão oferecidas com números de escritos estabelecidos com a capacidade do local, essas palestras educativas serão sobre cuidados e prevenção, além de tirar no período de fim de ano, 2% do nosso faturamento para um asilo, sendo que cada ano será sorteado um asilo diferente.



## 2. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

### 2.1. Estrutura Legal do Negócio

#### 2.1.1. Estrutura Legal do Negócio

A empresa segmenta os seus serviços na área de saúde, está sendo constituída por três sócios, que categoriza-se em Sociedade Por Quotas Limitada (LTDA).

O capital inicial para abertura será de trezentos e trinta e um mil, novecentos e quatorze reais (R\$ 336.376,00), este será dividido em quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (Hum Real) cada uma, totalmente subscritas e integralizadas em moeda corrente do País. E assim distribuído entre os sócios, sendo que será dividido em partes iguais entre os sócios Maria Eulina dos Reis oliveira, Rosane Farias de Sousa e Alan Santos Vieira, que cabe um percentual de 33,33% participação pelas quotas para cada sócio. Todos terão participação nos resultados dos lucros obtidos em valores iguais.

#### CAPITAL SOCIAL:

| NOME:        | Nº QUOTAS  | %      | VALOR          |
|--------------|------------|--------|----------------|
| Alan         | 112.125,33 | 33,33% | R\$ 112.125,33 |
| Rosane       | 112.125,33 | 33,33% | R\$ 112.125,33 |
| Maria Eulina | 112.125,33 | 33,33% | R\$ 112.125,33 |

Fica estabelecido entre eles que só poderão fazer retiradas de renda a partir do terceiro mês, com emissão de pró-labore, sendo que estes valores devem estar em acordo e limite com a lei, os lucros serão reinvestidos por um período de um ano e meio. Os poderes administrativos são de comum acordo entre os sócios, as responsabilidades financeiras são de acordo o valor de participação do capital social de cada um, quaisquer danos ou prejuízos serão de responsabilidade dos mesmos cabendo a eles responderem conforme o valor das suas quotas, ou seja, pela integralização do capital social.

Responsabilidades fiscais que a empresa ira arcar:

No âmbito municipal o imposto será de 5% impostos sobre serviços da receita bruta da empresa (ISS).

No âmbito Federal:

- IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica) - que será de 4,8%, pois trata-se de uma empresa de prestação de serviços.
- COFINS (Contribuição para Financiamento da Contribuição Social)- 3% sobre o faturamento da empresa.
- CCSL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)- 9% sobre o lucro.
- PIS/PASEB (Programa de Integração Social) - participação social 0,65% sobre o faturamento.

Total dos encargos sociais será de 62,17%.

- FGTS ( Fundo de Garantia por tempo de serviço)- 8,50%

- 13º salário - 12,00 %

- Prov. Férias - 11%

- Prov. Prem de férias - 3,67

## **2 .2. Gerência e Estrutura Organizacional**

### **2.2.1. Descrição do Organograma**

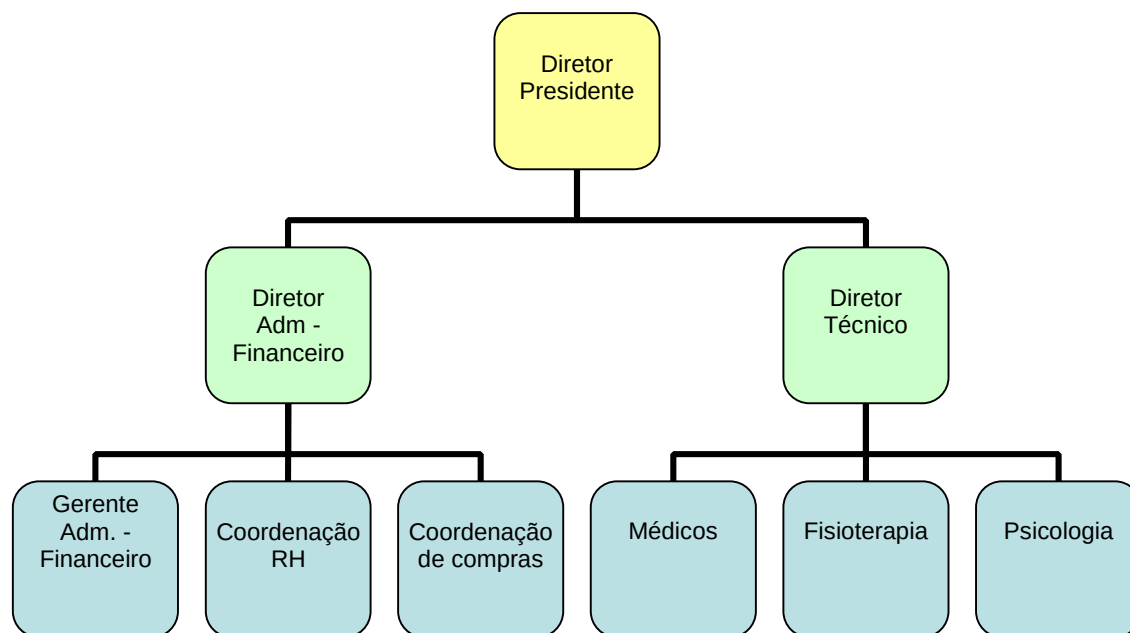
O organograma da empresa será composto por um diretor presidente, diretor adm-financeiro, diretor técnico.

- O diretor presidente será o representante legal da clínica e terá como funções, convocar e participar de reuniões; orientar e coordenar toda a clínica; Cumprir e fazer normas.

- O diretor adm-financeiro será responsável pelos setores de RH, Compras, Faturamento, Recepção, higienização e terá como objetivo, apoiar áreas de negócios da empresa, fechamento de novos contratos e aumento da lucratividade, além de enfatizar a aplicação das boas práticas de governança corporativa.

- O diretor técnico será responsável pela parte técnica de produção que serão os médicos, fisioterapeuta, psicólogo, laboratório.

Segue demonstrativo do organograma da Gericlin



### 2.2.2. Descrição e Experiência dos Executivos Chave

Maria Eulina Reis Oliveira formanda de Administração Hospitalar nas Faculdades Jorge Amado, atuando na área de almoxarifado, compras e farmácia na Policlínica do Centro Camaçari.

Alan Santos Vieira formando de Administração Hospitalar nas Faculdades Jorge Amado, atuando na área de almoxarifado, compras e farmácia no Day Hospital.

Rosane Farias de Sousa formanda de Administração Hospitalar nas Faculdades Jorge Amado, com experiência na área administrativa da Tracol e também no Hospital São Rafael.

## **2 .3. Política de Recursos Humanos**

### **2.3.1. Plano de Carreira e Compensação**

Nosso quadro de funcionários será composto por: 1 recepcionista, 1 estagiária, 2 auxiliares de limpeza, médicos de diferentes especialidades, 1 técnico de enfermagem, 2 auxiliares de enfermagem e 1 enfermeira, 1 fisioterapeuta, 1 psicólogo, 2 técnicos de laboratório, 1 coordenador de compras, 1 auxiliar de almoxarifado. A empresa adotará um plano de carreira e compensação onde terão remunerações fixas para todos os cargos, exceto médicos que receberão remunerações por comissões conforme sua produção realizada no período e calculada com base na tabela de honorários médicos, onde os candidatos serão recrutados, selecionados e contratados pela própria equipe de Recursos Humanos da clínica.

### **2.3.2. Plano de Incentivo**

A empresa utilizará uma estratégia para incentivar os seus funcionários no desenvolvimento das suas funções, premiando todos os funcionários caso venham atingir metas estabelecidas pela empresa, após um ano de contrato os

funcionários irão ganhar o salário e mais 50%, além de oferecer cursos, viagens para o melhor funcionário do ano, ou seja, para aqueles que cumprirem com suas obrigações sem faltas, atrasos ou atestados.

### **2.3.3. Recrutamento e Seleção**

Para fazer o recrutamento e seleção dos funcionários, a empresa utilizará de questionários para medir a capacidade e o perfil dos seus contratados, estes irão responder um questionário com respostas abertas, sinalizando áreas de conhecimentos e experiências, farão testes através de psicotestes, dinâmicas de grupos, entrevistas.

**Cargo:** Recepção

**Quantidade:** 01 recepcionista e 01 estagiária

**Função:** Atendimento ao cliente, realização de agendamentos, pegar autorizações das operadoras de convênios, encaminhar os pacientes para realização dos seus procedimentos, fazer entregas de exames e informações necessárias, além de orientar os clientes no cadastro de dados através do site.

**Perfil:** para a recepcionista: 2º grau completo, experiência comprovada, boa dicção, noções de informática, boa aparência.

Para a estagiária: Superior incompleto em administração hospitalar do 1º ao 4º semestre, não precisa experiência comprovada.

**Remuneração:** para a recepcionista - R\$ 450,00 + benefícios e para a estagiária bolsa de R\$ 350,00

**Cargo:** Coordenador de compras

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Realização de compras de materiais e equipamentos necessários, além de controle de estoque.

**Perfil:** Formação em administração, com especialidade em administração de recursos materiais, experiência de 1 ano.

**Remuneração:** R\$ 1.400,00

**Cargo:** Auxiliar de almoxarifado

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Controle de estoque, entrada de notas, recebimento, conferimento, armazenagem e distribuição de materiais.

**Perfil:** 2º grau completo, experiência 2 anos

**Remuneração:** R\$ 600,00

**Cargo:** Auxiliar de Limpeza

**Quantidade:** 02 funcionários

**Função:** Limpeza do local e dos equipamentos

**Perfil:** 1º grau completo, experiência comprovada, ser ágil, facilidade de trabalhar em equipe.

**Remuneração:** R\$ 350,00 + benefícios

Para o corpo técnico:

**Cargo:** Técnico de Laboratório

**Quantidade:** 02 funcionários

**Função:** Análises clínicas, coletas e realização de exames laboratoriais

**Perfil:** Experiência comprovada de 3 anos

**Remuneração:** R\$ 800,00 + benefícios

**Cargo:** Técnico de enfermagem

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Dar assistência em casos de emergência e realização de procedimentos simples.

**Perfil:** Curso técnico de enfermagem, experiência comprovada de 2 anos

**Remuneração:** R\$ 800,00 + benefícios.

**Cargo:** Auxiliar de enfermagem

**Quantidade:** 02 funcionários

**Função:** Dar apoio aos médicos e a técnica de enfermagem em casos de emergência e procedimentos simples

**Perfil:** experiência comprovada de 1 ano

**Remuneração:** R\$ 600,00 + benefícios



**Cargo:** Psicólogo

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Dar assistência aos idosos, no que diz respeito aos assuntos psicológicos do paciente.

**Perfil:** experiência comprovada de 2 anos

**Remuneração:** R\$ 1600,00 + benefícios

**Cargo:** Fisioterapeuta

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Realização de procedimentos fisioterapêuticos.

**Perfil:** Superior completo, experiência mínima no mercado de 3 anos

**Remuneração:** R\$ 2300,00 + benefícios

**Cargo:** Enfermeira

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Centrar na educação para a saúde do idoso, no cuidar, fazendo uma avaliação funcional, assistência sistematizada, planejar, executar e avaliar o atendimento a cada situação e terapia ocupacional.

**Perfil:** Superior em enfermagem, experiência comprovada de no mínimo 2 anos

**Remuneração:** R\$ 1200,00 + benefícios

Para o corpo médico:

**Cargo:** Médico Clínico com especialidade em geriatria

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Atendimento ao paciente em consultas ambulatoriais e preventivas, emissão de exames, laudos e realização de procedimentos.

**Perfil:** Cirurgião clínico, atuando no mercado no mínimo 4 anos e 2 anos em geriatria.

**Cargo:** Médico Ortopédico com especialidade em geriatria

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** realização de consultas ortopédicas, emissão de exames, laudos e realização de procedimentos.

**Perfil:** Cirurgião ortopédico, atuando no mercado no mínimo 4 anos e 2 anos em geriatria

**Cargo:** Médico Reumatologista

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Atendimento em consultas reumatológicas, emissão de exames e diagnósticos do paciente.

**Perfil:** Profissional com 1 ano de experiência na função, conhecimento na área geriátrica.

**Cargo:** Médico Ginecologista

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Otimizar o tratamento das queixas das pacientes, realização de preventivos e procedimentos simples

**Perfil:** Atuando no mercado no mínimo 3 anos.

**Cargo:** Médico Neurologista

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Realização de consultas, diagnósticos e procedimentos simples.

**Perfil:** Cirurgião com atuação no mercado de no mínimo 5 anos.

**Cargo:** Médico Cardiologista

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Consultas, encaminhamento para exames, laudos médicos, procedimentos simples.

**Perfil:** Médico especialista em cardiologia atuando no mercado há 5 anos

**Cargo:** Médico do trabalho

**Quantidade:** 01 funcionário

**Função:** Realização de exames admissionais e demissionais, periódicos, exames clínicos com funcionários e orientação sobre os riscos da não utilização de EPIs.

**Perfil:** Formação em medicina e especialidade em medicina do trabalho, atuando no mercado há 4 anos.

#### **2.3.4. Avaliação de Desempenho**

Para a avaliação de desempenho, a empresa irá adotar o modelo 360 graus para medir o desempenho dos seus funcionários, será feita esta avaliação a cada seis meses. Este modelo permite ao gestor avaliar o desempenho dos seus funcionários de forma individual, identificando as áreas e pessoas que necessitam desenvolver ou aplicar melhor sua potencialidade.

#### **2.3.5. Treinamento e Desenvolvimento**

Na busca de qualidade no atendimento e excelência nos serviços prestados e nos resultados da saúde do paciente, a Gericlin estará realizando treinamentos para capacitação em todos os funcionários dentro de suas respectivas funções e potencialidades, fazendo acompanhamento desses resultados para medir a desempenho de cada um.

Serão realizados treinamentos de relação interpessoal, qualidade no atendimento, utilização de software, gerenciamento de controle de estoque, utilização de EPIs. Esses treinamentos objetivarão aumentar o conhecimento das pessoas através de informações sobre a organização, seus produtos e serviços, desenvolver outras atividades, utilização de máquinas e equipamentos, fazendo com que os funcionários desenvolvam capacidades de solucionar problemas reduzindo custos.

CARGO: Todos os funcionários, exceto médicos.

TREINAMENTO: Qualidade no atendimento

VALOR (R\$): 400,00

CARGO: Todos os funcionários, exceto médicos.

TREINAMENTO: Controle de qualidade

VALOR (R\$): 500,00

CARGO: Todos os funcionários, exceto médicos.

TREINAMENTO: Relação Inter-Pessoal

VALOR (R\$): 300,00

CARGO: Recepção, faturamento, RH, compras.

TREINAMENTO: Uso de software

VALOR (R\$): 1000,00

CARGO: Todos os funcionários, exceto médicos.

TREINAMENTO: Uso de EPI's

VALOR (R\$): 0,00

CARGO: Compras / almoxarifado

TREINAMENTO: Gerenciamento e controle de estoque

VALOR (R\$): 450,00

**TOTAL: R\$ 2.650,0**

### **3. PRODUTOS E SERVIÇOS**

#### **3.1. Descrição dos Produtos**

##### **3.1.1. Descrição dos Produtos**

A Gericlin estará preparada com os melhores profissionais da área geriátrica da região, com isso os serviços oferecidos serão realizados da melhor forma possível como: ortopedia, cardiologia, consultas clínicas, fisioterapia, reumatologia, ginecologia, neurologia, entre outros, contando também com as máquinas e equipamentos necessários e adequados para realização de procedimentos e exames, todos novos e de última geração.

##### **3.1.2. Especificações e Requisitos Técnicos**

Os médicos e toda a equipe funcional da clínica que irão prestar serviços, deverão estar adequadamente habilitados às suas respectivas especialidades, inscritos no Conselho Regional de Medicina e em acordo com as normas ANVISA.

##### **3.1.3. Uso e Apelo**

O uso e apelo de nossos produtos/serviços parte da premissa de adequar ao mercado às necessidades dos clientes. A empresa se tornará diferencial no mercado e preferencial para os clientes da região, devido aos serviços oferecidos com confiança e profissionais qualificados, além das facilidades nas entregas dos

exames em residências através de moto boys, atendimento de HOME CARE, facilidades nos pagamentos e preços compatíveis.

### **3.1.3. Estágio evolutivo de cada linha**

Com o avanço tecnológico o setor da saúde tem alcançado um grande desempenho nos seus serviços. Devido ao grande avanço da Medicina, através de estudos desenvolvidos para a melhoria da qualidade da saúde, a Gericlin busca oferecer aos seus clientes, atendimento diferenciado, buscando inovação dos seus serviços e visando melhor qualidade para os seus clientes, apresentando um corpo técnico com ótima formação profissional.

### **3.1.5. Potencial e Vantagens competitivas dos Produtos**

Possuiremos como vantagens competitivas alguns serviços que se diferenciarão do mercado, com características próprias de uma empresa que busca se estabelecer no mercado, que são: atendimento de HOME CARE, teremos postos de coletas para exames, sendo que as coletas serão realizadas também nas residências para clientes que não poderem ir na clínica palestras em cuidados aos idosos, caminhadas, resultados de exames on-line e pelo moto-boy.

### **3.1.6. Propriedade Intelectual Associada**

A Gericlin irá se proteger de terceiros tendo sua marca registrada junto ao INPI- Instituto Nacional de Prioridade Industrial.

### **3.1.7. Habilidade de Atender as Necessidades dos Clientes**

A Gericlin, pensando nos clientes frágeis que tem dificuldade em se locomover sozinhos, prestará serviços de HOME CARE, onde não será necessário o cliente sair de casa, e em casos de emergência onde os tratamentos deverão ser realizados na clínica, esse cliente será levado por funcionários da própria clínica de forma ágil para que o atendimento seja eficiente. Na necessidade de coleta para exames, poderão ser feitos em casa para os clientes que não poderão ir à clínica.

Na realização de marcação de consultas e entrega de exames, os próprios clientes ou parentes poderão acessar o site da clínica que disponibilizará de campos para marcações e entrega de resultados, para que sejam evitados esses clientes pegar filas.

## **3.2. Atividades de Pesquisas e Desenvolvimento**

### **3.2.1. Atividades Correntes**

Devido ao segmento adotado pela clínica, não serão desenvolvidas atividades de pesquisas.



### **3.2.2. Atividades Futuras**

Inicialmente a empresa se manterá na região conquistando a confiabilidade dos clientes e posteriormente atender outras regiões, devido o mercado encontrar-se competitivo. Com o aumento da demanda e o desenvolvimento da clínica ao longo do tempo, buscará atingir novos clientes com o novo serviço de cirurgias de baixa e média complexidade.

### **3.2.3. Tecnologia aplicada aos Produtos**

Tendo a tecnologia como uma ferramenta de extrema importância em uma organização, e na produção de serviços, é obrigação da clínica, acompanhar as tendências tecnológicas para assim superar a concorrência na melhoria dos equipamentos e na prestação dos serviços.

## **4. PLANO DE MARKETING**

### **4.1. Descrição do Setor da Economia**

#### **4.1.1. Características do Setor da Economia**

A Gericlin atuará no setor de saúde, que destinará 40% dos serviços para beneficiários do SUS, 40% para conveniados e 20% para particulares.

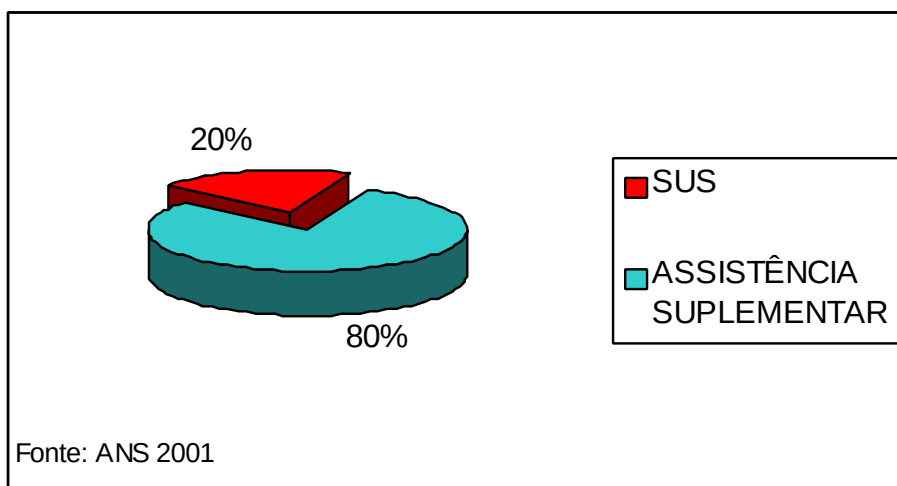
No Brasil, a Economia da Saúde ainda engatinha, por falta de profissionais em número suficiente e programas de formação. A modernização da Saúde Pública enquanto área de conhecimento e sua aptidão a dar respostas adequadas à complexidade e desafios do Setor Saúde requerem cada vez mais a integração de novas disciplinas à abordagem multiprofissional que lhe é característica. A questão do financiamento do SUS e do setor em geral, a preocupação crescente com a eficiência e o custo dos serviços, a racionalidade na organização e alocação de recursos do setor, são hoje questões de importância crítica para a estrutura e funcionamento do setor, para as quais a Economia da Saúde oferece instrumental analítico reconhecido e cada vez mais utilizado.

Na saúde, vimos recentemente o absurdo da falta de verbas para a manutenção dos hospitais existentes, levando à situações ridículas como as montagens de "hospitais tendas" pela marinha brasileira a fim de resolver o problema de uma metrópole do porte do Rio de Janeiro. No país inteiro, as filas do SUS são imensas pela lentidão do atendimento por falta de verbas para remunerar mais funcionários, levando às vezes algumas pessoas a morrerem nas filas.

O SUS tem uma rede de mais de 63 mil unidades ambulatoriais e de cerca de 6 mil unidades hospitalares, com mais de 440 mil leitos. Sua produção anual é aproximadamente de 12 milhões de internações hospitalares; 1 bilhão de procedimentos de atenção primária à saúde; 150 milhões de consultas médicas; 2 milhões de partos; 300 milhões de exames laboratoriais; 132 milhões de atendimentos de alta complexidade e 14 mil transplantes de órgãos.

O Brasil é um dos países do mundo com desigualdades socioeconômicas mais destacadas. Em anos recentes, o crescimento da economia elevou a renda média em todos os estratos da população, mas a distribuição desigual fez aumentar as diferenças preexistentes. A renda média dos 10% mais ricos é de cerca de 30 vezes a dos 40% mais pobres, enquanto que em outros países com grau de desenvolvimento comparável ao do Brasil é apenas 10 vezes maior. Os 50% mais pobres tiveram, entre 1960-1990, sua participação na renda nacional reduzida de 18% para 12%, enquanto a dos 20% mais ricos elevou-se de 54% para 65%, no mesmo período.

Gráfico – População por tipo de Assistência



A cobertura por planos de saúde públicos ou privados é ligeiramente superior para mulheres (25,7%) do que para homens (23,1%), e é bem maior na região urbana (em torno de 29%) do que na região rural (em torno de 6%). Considerando-se as faixas etárias, nota-se que na região urbana a cobertura é praticamente constante, em torno de 25%, até a faixa etária 15-24 anos e cresce de maneira acentuada nas duas faixas etárias seguintes chegando ao patamar de 30-35% na faixa de 50-64 anos, decrescendo para os mais idosos. O comportamento é semelhante entre sexos, mas os diferenciais de gênero, sempre em favor das mulheres, aumentam a partir de 15 a 24 anos, na região urbana. Na área rural, a cobertura é menor e as diferenças de gênero são pequenas.

Na tabela a seguir será mostrada a cobertura por planos de saúde, segundo a faixa etária, sexo e região urbana e rural no Brasil.

**Tabela 8**  
Cobertura por planos de saúde, segundo faixa etária, sexo e região urbana e rural. Brasil, 1998.

|                 | <b>Urbana</b> |          |         | <b>Rural</b> |          |         | <b>Total</b> |          |         |
|-----------------|---------------|----------|---------|--------------|----------|---------|--------------|----------|---------|
|                 | Homens        | Mulheres | Dif.    | Homens       | Mulheres | Dif.    | Homens       | Mulheres | Dif.    |
|                 | %             | %        |         | %            | %        |         | %            | %        |         |
| 0 – 4 anos      | 25,7          | 24,7     | -1,0 NS | 5,0          | 4,2      | -0,8 NS | 20,7         | 19,7     | -0,9 NS |
| 5 – 9 anos      | 26,2          | 25,4     | -0,8 NS | 4,4          | 5,5      | 1,1*    | 20,8         | 20,6     | -0,2 NS |
| 10 – 14 anos    | 25,5          | 25,1     | -0,4 NS | 4,7          | 4,8      | 0,1 NS  | 20,5         | 20,4     | -0,1 NS |
| 15 – 24 anos    | 24,2          | 26,5     | 2,3**   | 4,3          | 5,5      | 1,2**   | 20,2         | 22,7     | 2,6**   |
| 25 – 49 anos    | 30,6          | 34,4     | 3,9**   | 6,5          | 8,1      | 1,6**   | 26,0         | 30,1     | 4,1**   |
| 50 – 64 anos    | 32,7          | 35,7     | 3,1**   | 6,5          | 7,2      | 0,7 NS  | 26,9         | 30,4     | 3,5**   |
| 65 anos ou mais | 29,3          | 33,1     | 3,8**   | 5,6          | 6,5      | 0,9 NS  | 23,5         | 28,2     | 4,6**   |
| Total           | 28,0          | 30,4     | 2,4**   | 5,4          | 6,3      | 0,9**   | 23,1         | 25,7     | 2,6**   |

Fonte: PNAD/1998

\* p<0,05

\*\* p<0,001

NS p>0,05

#### **4.1.2. imitações e Entraves do Setor da Economia**

As regras que orientam o funcionamento do setor (que surgiu em meados dos anos sessenta e se expandiu significativamente nos anos oitenta) estão definidas na Lei 9.656/98 e na MP 2.177-44 atualmente em vigor. De forma complementar à legislação setorial, outras normas foram fixadas pelo CONSU - Conselho de Saúde Suplementar e pela ANS.

São vários fatores que impossibilitam a entrada de uma nova empresa no setor macroeconômico brasileiro, os principais entraves são: resistência do governo através das leis de tributações que tem sido constantes, altos índices de inflação, dificuldades para obter financiamentos devido as altas taxas de juros. Com o avanço tecnológico a empresa deverá investir em equipamentos de primeiro mundo, com isso torna-se difícil, pois a mesma depende de recursos financeiros suficientes para acompanhar a competitividade dos seus concorrentes, oscilação da moeda estrangeira que contribui para elevação dos preços no mercado interno e externo.

#### **4.1.3. Panorama Atual e Principais Tendências do Setor**

A sociedade brasileira vem apresentando mudanças em sua pirâmide etária, verificando-se nos últimos 30 anos uma participação crescente da população idosa. Os fatores demográficos que denotam a incidência cada vez mais representativa do contingente idoso no Brasil se referem, por um lado, ao aumento da expectativa de vida, decorrente, dentre outros fatores dos avanços registrados na área do saneamento e na saúde, por um lado, e, por outro, na diminuição nos índices de natalidade e de fecundidade nos últimos 20 anos. Mas as melhorias na

qualidade de vida, no Brasil, acompanham a espetacular desigualdade na distribuição de renda e de serviços. Constata-se, assim, que nos grandes centros urbanos das regiões sudeste e sul e nas camadas mais altas de renda, as oportunidades de enfrentar o envelhecimento com saúde, conforto e dignidade são infinitamente maiores do que nos rincões mais afastados e sem infra-estrutura de serviços de saúde e de saneamento e, como a maioria da população idosa brasileira, recebendo um salário mínimo de benefícios. Mais importante do que acrescentar anos à vida é, ao nosso entender, dar qualidade há esse tempo para que ele realmente valha a pena ser vivido.

Em países como o nosso, cheios de problemas derivados do subdesenvolvimento e de necessidades cada vez maiores, normalmente o estado tende a fixar sua atenção e esforço na solução de problemas conjunturais, problemas que afligem à generalidade dos habitantes. O estado empobrecido não prestigia determinados setores da população, como exigiria a terceira idade.

Por isso, é quase certo dizer que os idosos de nossa sociedade estão marginados. Eles estão excluídos da produção contra sua vontade, tornam-se pouco consumidores, tendem a consumir maiores recursos da saúde, e acabam sobrevivendo a expensas de uma sociedade quase sempre hostil, recebendo as ajudas caridosas que esta se digna oferecer-lhes.

Conclui-se que o Brasil, embora ainda longe de resolver os problemas relacionados à infância, já está tendo que enfrentar as implicações sociais e de saúde decorrentes de um processo de envelhecimento comparável àquele experimentado pelos países mais desenvolvidos.

As características principais do processo de envelhecimento experimentado pelos países do Terceiro Mundo são, de um lado, o fato do envelhecimento populacional estar se dando sem que tenha havido uma real melhoria das condições de vida de uma grande parcela dessas populações, e de outro lado, a rapidez com que esse envelhecimento está ocorrendo. Na verdade, nos países menos desenvolvidos, o contingente de pessoas prestes a envelhecer, dadas as reduções nas taxas de mortalidade, é proporcionalmente bastante expressivo quando comparado com o contingente disponível no início do século nos países desenvolvidos. Com a baixa real da fecundidade, a tendência é haver transformações drásticas na estrutura etária desses países, em tempo relativamente curto, sem que as conquistas sociais tenham se processado devidamente para a maioria da população.

#### **4.1.4. Tamanho e Taxa de Crescimento do Setor da Economia**

A situação da saúde no Brasil, passou por inegáveis avanços nos últimos dez anos, após a implantação do Sistema Único de Saúde – SUS, muitos problemas que, tradicionalmente estiveram na pauta das discussões e prioridades da saúde pública, evoluíram favoravelmente, porém, novos desafios somaram-se aos antigos, exigindo providências para as quais a utilização de dados é essencial.

O atual quadro demográfico brasileiro resulta de vários fatores, como a queda da fecundidade, a redução da mortalidade infantil, o aumento da esperança de vida e o progressivo envelhecimento da população, que geram impactos e novas demandas para o sistema de saúde.

As taxas de fecundidade vêm decrescendo em todas as regiões, desde 1970, atingindo, em 1999, a média de 2,2 filhos por mulher. Os resultados do Censo

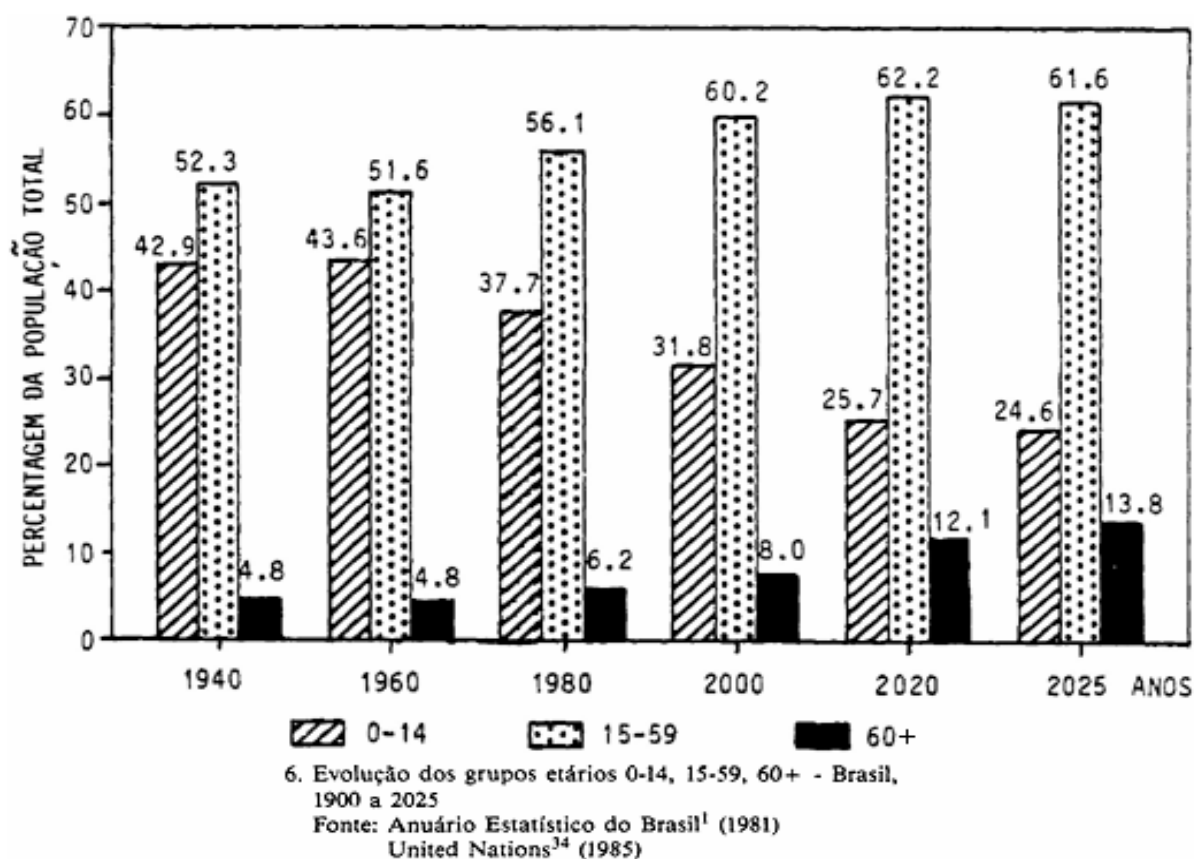
Demográfico 2000 indicam que a taxa de crescimento populacional no Brasil, em relação a 1991, foi da ordem de 1,6% ao ano. Os dados mostram, ainda, uma redução da razão de sexos à medida que aumenta a idade, evidenciando a tendência sobre mortalidade masculina em todos os grupos etários. Observa-se uma diferença de quase oito anos em termos de esperança de vida ao nascer, segundo o sexo: 72,6 anos para as mulheres e 64,8 para os homens. Segundo o índice de envelhecimento, a proporção de pessoas de 65 anos e mais, em relação ao total de crianças e jovens com menos de 15 anos, é da ordem de 19,8%, em 2000. Tal indicador aponta diferenças marcantes em todo o país, variando de 9,8%, na Região Norte, para 23,9%, na Sudeste.

O grupo etário que proporcionalmente mais cresce na população brasileira, é o grupo com 60 anos ou mais. De 1980 ao ano 2000 eles cresceram 107%, enquanto os menores de 15 anos cresceram apenas 14%. Comparando-se as taxas de crescimento dos idosos no Brasil e na Inglaterra, a tendência é haver um crescimento cada vez menor na Inglaterra (230% entre 1900-1960 e 80% entre 1960-2025) e um crescimento cada vez maior no Brasil (497% e 917% respectivamente).

Temos a divisão da população brasileira em três grandes grupos etários: 0-14 (população em idade escolar, em termos econômicos considerada dependente), 15-59 (população economicamente ativa), e 60 ou mais anos (população idosa em termos econômicos considerada improdutiva) nos anos censitários desde 1940 e nas projeções até o ano 2025. A partir de 1960, o grupo etário de 0 a 14, que representava 44% da população, passa a decrescer em termos proporcionais, estando prevista para 2025 uma proporção de apenas 25% da população abaixo



de 15 anos. Já o grupo etário com 60 ou mais registra uma evolução bastante diferente, passando de 5% em 1960 para uma representação prevista de 14% em 2025. Embora a proporção de pessoas na faixa produtiva tenha crescido em 10%, o aumento proporcional de idosos, concomitante à diminuição proporcional de crianças, alterará, qualitativamente, a equação de dependência social, sobrecarregando, na prática, a chamada população economicamente ativa.



Até o final desta década, no entanto, o Brasil ainda terá uma proporção de idosos na população (6%) bastante inferior à média dos países europeus (17%), que hoje

já vivenciam em larga escala os problemas decorrentes de se ter uma significativa parcela da população com 60 anos ou mais. Por outro lado, no ano 2025 a proporção de pessoas com 60 ou mais anos, no Brasil, terá chegado a 14%, o que, embora bastante inferior à média dos países europeus, na mesma época (25%), na prática coloca para o Brasil os mesmos problemas que hoje são enfrentados na Europa sem grandes sucessos, apesar de se tratarem de populações afluentes. Compara-se a proporção de idosos, em 1980 e no ano 2025, no Brasil, com uma seleção de países. As tendências nas diferentes regiões sugerem, por exemplo, que a proporção de idosos praticamente não se alterará na África (passará de 6 para 7%), enquanto a Ásia deverá experimentar o aumento, relativamente, mais significativo de todos (passará de 8 para quase 20%). Nesse período, o Brasil deverá viver a passagem de uma situação em que somente 6% da população têm mais de 60 anos para outra em que quase 15% se encontrarão nesta faixa etária.

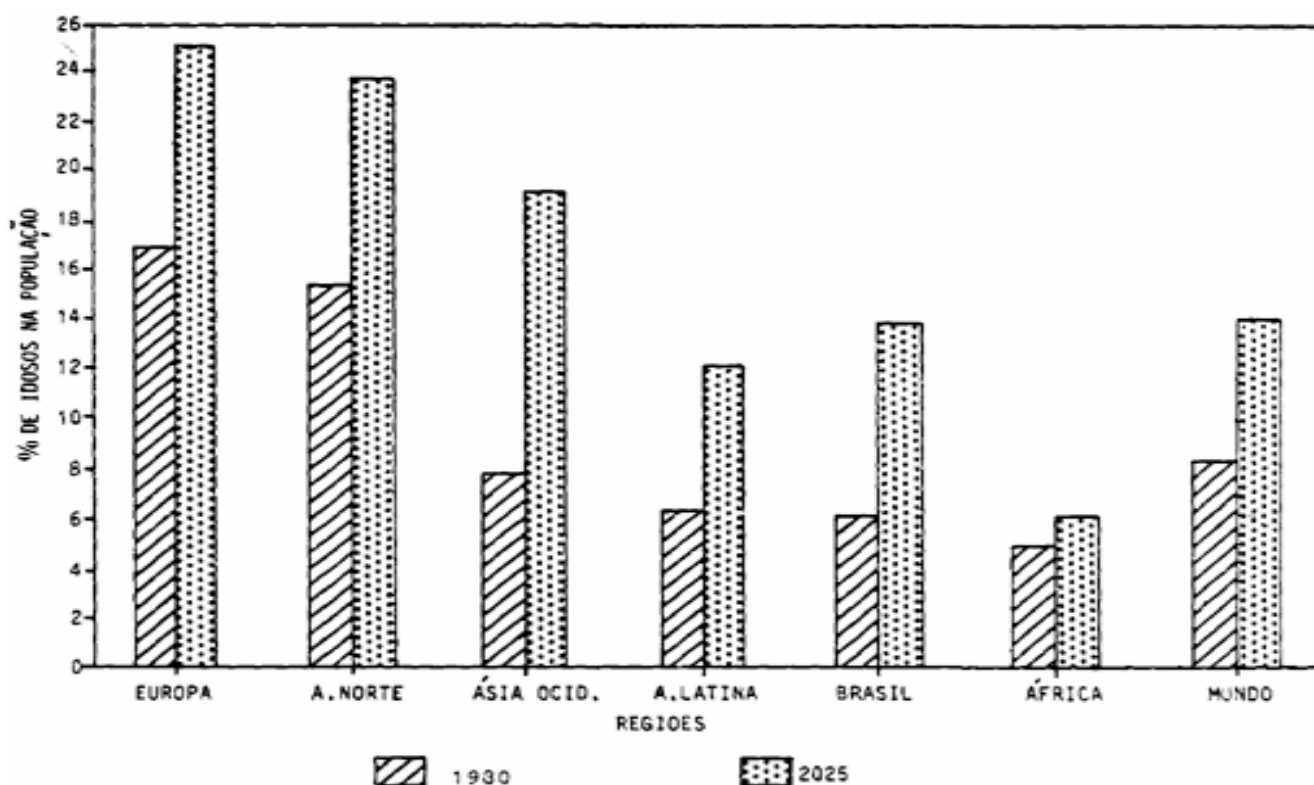


Fig. 7 - Percentagem de idosos na população — Brasil e regiões do Mundo, 1980/2025  
Fonte: United Nations<sup>34</sup> (1985);

Outro aspecto importante a ser considerado são as diferenças internas existentes entre as populações das diversas regiões brasileiras. Dados da Fundação IBGE<sup>16</sup> (1984) mostram, por exemplo, que em 1983, no Rio de Janeiro, quase 8% da população pertenciam ao grupo etário de 60 ou mais anos, enquanto em Salvador menos de 5% da população pertenciam a este grupo. Vale ressaltar que as estimativas de crescimento da população de idosos no Brasil são todas baseadas em hipóteses quanto ao comportamento das taxas de fecundidade e mortalidade. Tais hipóteses assumem que as diferenças regionais existentes hoje permanecerão inalteradas. Havendo uma diminuição dessas diferenças (por exemplo), no caso de o Nordeste apresentar uma queda nos níveis de fecundidade e mortalidade acima do esperado), as projeções apresentadas acima ficam comprometidas, e o aumento da população idosa no Brasil pode ser muito superior ao previsto.

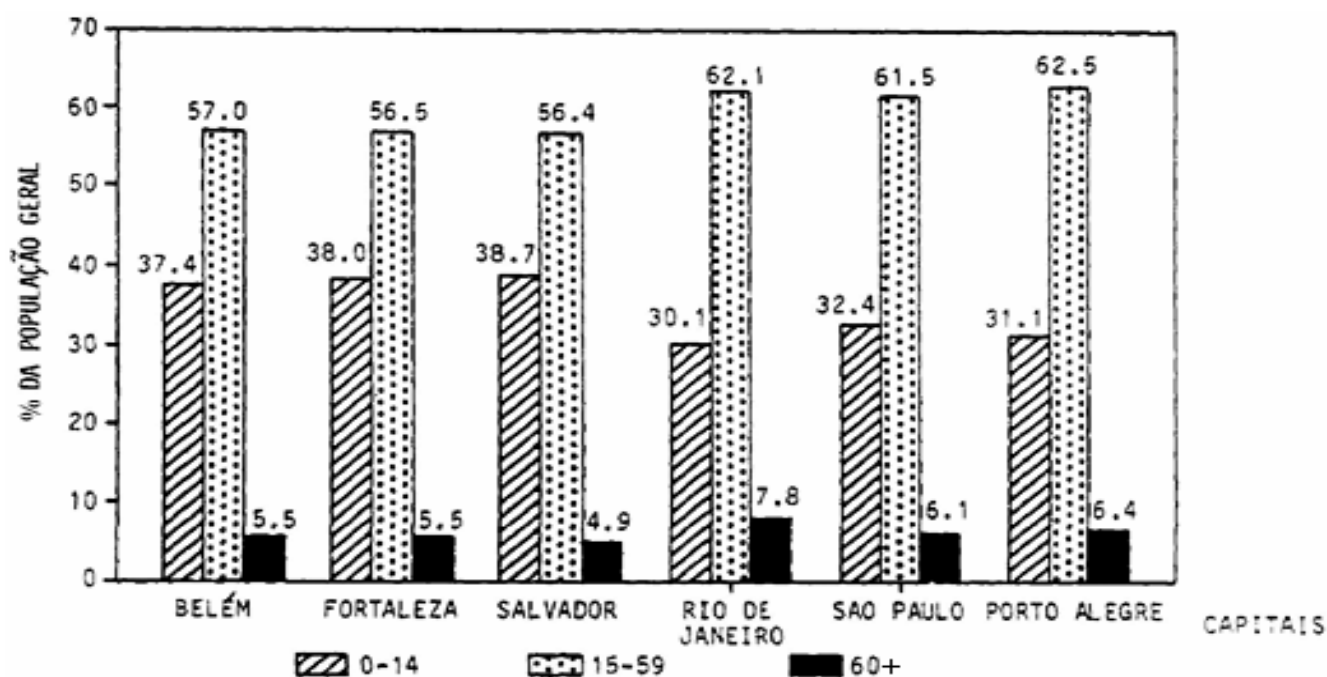


Fig. 8 - Percentagem da população brasileira segundo grupos etários 0-14; 15-59; 60+, de seis capitais, 1983.  
Fonte: Fundação IBGE<sup>16</sup> (1984)

Na figura abaixo mostra claramente que a partir de 1960 o grupo com 60 ou mais anos é o que mais cresce proporcionalmente no Brasil, enquanto a população jovem encontra-se em processo de desaceleração de crescimento, mais notadamente a partir de 1970 quando o crescimento foi de 18% (1970-80), comparado com o crescimento da década anterior de mais de 31%. Na verdade, desde 1960, o grupo etário de 0 a 14 vem apresentando percentuais de crescimento sempre inferiores aos da população como um todo. Em contrapartida, o grupo etário de 60 ou mais anos vem, desde então, apresentando taxas de crescimento progressivamente mais altas e sempre muito superiores às da população total e às da população jovem. Até o ano 2000 o grupo de 0 a 14 cresceu aproximadamente apenas 14% contra 107% de crescimento do grupo de 60 anos ou mais, sendo que a população como um todo cresceu 56%. Em outras palavras, iniciamos o novo século com a população idosa crescendo proporcionalmente quase oito vezes mais que os jovens e quase duas vezes mais que a população em geral.

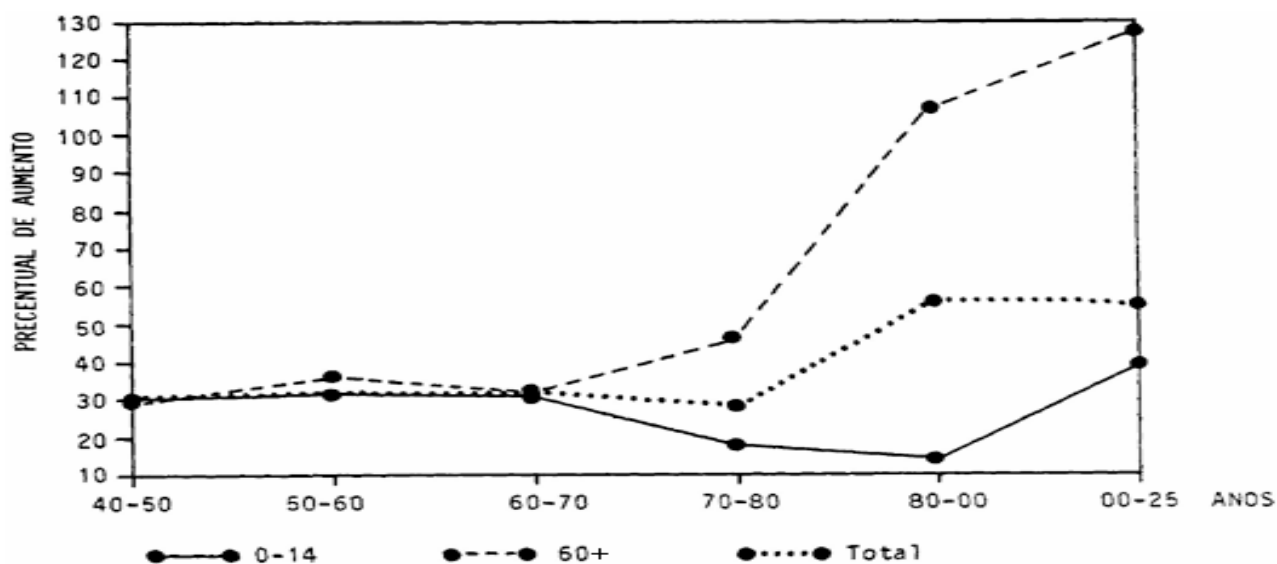


Fig. 9 - Crescimento (%) da população brasileira segundo grupos etários 0-14; 60+, 1940-2025  
 Fonte: Anuário Estatístico do Brasil<sup>2</sup> (1985)  
 United Nations<sup>34</sup> (1985)

Os dados apresentados permitem concluir que, mantidas as tendências atuais de declínio das taxas de fecundidade e mortalidade, a população brasileira como um todo deverá experimentar até o ano 2025 um processo de envelhecimento comparável, em intensidade, ao experimentado por qualquer país desenvolvido no passado. Por outro lado, persistem diferenças regionais que garantem que esse processo não se dará de forma uniforme, atingindo regiões como Sul e Sudeste muito mais do que o Norte ou o Nordeste.

A problemática decorrente do envelhecimento, no que diz respeito à saúde, tende a ser a mesma que se verifica nos países desenvolvidos (doenças crônicas requerendo cuidados continuados e custosos), agravada pelo fato de persistirem enquanto prioridades problemas como desnutrição e doenças infecciosas.

Até o momento dispomos de muito pouca informação de caráter oficial, coletada rotineiramente, ou através de pesquisas no contexto universitário, contemplando a problemática específica dos idosos nas diferentes regiões do país e procurando traçar as perspectivas em termos de demanda de serviços, principalmente nas áreas da saúde e assistência social.

Chegaremos ao ano 2025 com uma população de cerca de 34 milhões de pessoas acima de 60 anos, uma população maior do que a de qualquer Estado brasileiro na atualidade. Essas pessoas serão as nascidas a partir de meados deste século e que hoje encontram-se no apogeu de suas vidas produtivas, muitas em posição de decisão sobre os rumos políticos e econômicos da nação. Cabe a essa geração trabalhar para que se inicie um planejamento a curto, médio e longo prazo, visando ao estabelecimento de uma política de bem-estar social e de cuidados à saúde da população de idosos no Brasil.

#### **4.1.5. Segmentação no Setor da Economia**

Os idosos, nos seus aspectos biológico, psicológico e social apresentam transformações próprias, requerendo tipos de assistências diferenciadas, especialmente em termos de saúde. Voltar a atenção à saúde ao idoso é um ato político que envolve diferentes fatores sociais: gestores, sociedade civil organizada e a clientela de idosos, que, em um processo democrático, participativo e consensual, articulam-se entre si e negociam as tomadas de decisões para o enfrentamento do envelhecimento populacional.

As ações e serviços de saúde do SUS são organizados de maneira regionalizada e hierarquizados em níveis de complexidade crescentes. Na regionalização os serviços são distribuídos levando-se em consideração os tipos de serviços oferecidos e sua capacidade de atender à população, evitando-se assim a duplicidade de ações. Na organização hierarquizada a divisão dos serviços é: atenção primária (prevenção), secundária (assistência médica) e terciária (assistência hospitalar).

Além da assistência curativa, o oferecimento de serviços de promoção e prevenção da saúde, por intermédio de ações e programas de atenção básica à saúde são importantes para a melhoria da qualidade de vida da população.

A análise dos serviços sob a ótica dos gestores redundam no tripé programas, capacitação e infra-estrutura.

## **4.2. Mercado Alvo**

### **4.2.1. Características do Mercado Alvo e seus Segmentos**

A prestação de serviços é a atividade predominante na cidade de Salvador, que concentra o setor bancário, comercial atacadista, importação e exportação de produtos regionais. E tudo indica que o setor de Serviços continuará a predominar entre as atividades que se desenvolverão nos próximos anos, com destaque para a área voltada para a recepção, hospedagem e lazer de turistas brasileiros e estrangeiros. Hotéis, bares, saúde, restaurantes, transportes urbanos, guias de turismo, shows artísticos e folclóricos, são atividades que tendem a crescer cada vez mais, exigindo mão-de-obra qualificada e mais investidores.

A cidade oferece também uma boa infra-estrutura hospitalar, composta de dezenove hospitais particulares, quatorze hospitais municipais e nove hospitais filantrópicos, além de várias clínicas particulares, todas bem equipadas com tecnologia avançada e formada por médicos especializados.

A empresa segmenta um mercado com um público-alvo de terceira idade de forma atender todas as classes sociais sendo que, quarenta por cento dos seus clientes serão conveniados vinte por cento ou mais particular e uma media de quarenta por cento para convenio SUS. Tendo como objetivo ser uma empresa competitiva e ter boa participação de mercado na região metropolitana.

#### **4.2.2. Tamanho do Mercado Alvo**

Os serviços disponibilizados visam atender o maior número de idosos existentes na região de Salvador e áreas circunvizinhas.

Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, em 2003, a população baiana a partir de 60 anos já alcançava 1,23 milhão de pessoas, o correspondente a 9,1% do total. Esse número vem subindo e é reflexo do processo de envelhecimento populacional do Brasil como um todo. As projeções indicam que, no ano 2020, haverá 1,65 milhões de idosos na Bahia - 11% da população estadual. Este público está estimado em aproximadamente 132 mil idosos que representa 7% da população de Salvador.

#### **4.2.3. Cobertura Geográfica**

Os serviços prestados pela Gericlin, visa a cobertura da cidade de Salvador e as regiões circunvizinhas como: Camaçari, Lauro de Freitas, Candeias, Dias Dávila, Simões Filho e posteriormente atender outras regiões.

#### **4.2.4. Segmentação**

A Gericlin decidiu atuar no segmento de mercado utilizando a variável demográfica na qual está representada pelo público masculino e feminino de faixa etária de idade de 60 anos acima classificados como pessoas idosas.



O objetivo da clínica é atender clientes que ganhe no mínimo dois salários mínimos. Onde este segmento permite uma maior identificação dos usuários que possuem capacidade financeira e que podem dispor de algum plano de saúde ou mesmo utilizar os serviços particulares na busca do atendimento.

#### **4.2.5. Tempo de Entrada no Mercado Alvo**

O objetivo inicial é atingir o equilíbrio financeiro, com isso contamos com evolução e expansão dos serviços e a fidelização dos nossos clientes. O prazo para entrada no mercado é de aproximadamente um ano, contudo a partir do segundo semestre de 2007.

#### **4.2.6. Pesquisa de Mercado**

Para formalização de dados deste mercado foram utilizados métodos para busca de informações como pesquisas secundárias. Estas pesquisas foram feitas com o objetivo de analisar o mercado do setor saúde, tendo subsídios para análise de mercado onde a clínica irá atuar.

As pesquisas foram feitas em sites bastantes conhecidos e de alta credibilidade como: [WWW.IBGE.GOV.BR](http://WWW.IBGE.GOV.BR), no qual foi possível identificar informações estatísticas como população estimada, população existentes de idosos no Brasil, Bahia e as principais atividades desenvolvidas em serviços de saúde no país, no [WWW.SAUDE.GOV.BR](http://WWW.SAUDE.GOV.BR), foi possível conhecer o cenário do setor público e privado e outros sites para desenvolvimento do trabalho como: [WWW.SEI.BA.GOV.BR](http://WWW.SEI.BA.GOV.BR);

WWW.ANS.GOV.BR; WWW.AGCOM.BA.GOV.BR; WWW.BNDES.GOV.BR; WWW.DATASUS.GOV.BR; todos estes sites ajudaram no desenvolvimento do trabalho.

#### **4.2.7. Potencial de Entrada no Mercado Alvo**

Este segmento ainda não está sendo explorado, com isso gera grandes oportunidades de crescimento, segundo as pesquisas aqui no Brasil, o número de idosos com problemas de doenças degenerativas tem sido crescente. Muito se questiona sobre as razões pelo qual o atendimento aos idosos no Brasil não ocorre com a dimensão que deveria, mercado pouco ou nada explorado na Bahia que é o de bens e serviços voltados para o idoso.

Está sendo estudada a demanda desse mercado na Bahia, mais especificamente em Salvador. O setor privado vem ignorando a parcela de idosos com renda mais alta. O preconceito não colabora para a visão desse importante mercado. Os dados do IBGE apontam que cerca de 11,1% dos idosos baianos vivem em famílias com rendimento médio familiar per capita - ou seja, por pessoa - acima de 2 salários mínimos mensais. Na Região Metropolitana de Salvador, a proporção alcança 26,4%.

No setor de saúde, por exemplo, será plenamente viável o investimento em clínicas privadas especializadas na área de geriatria, gerontologia e formação de recursos humanos voltados para a saúde integral do idoso.

É esperado se aproveitar esse mercado bastante promissor para atrair clientes e conseguir fideliza-los e a cada dia conquistar-los, já que a cada dia o número de idosos aumenta.

Dentro do mercado de atuação, que compreende aproximadamente 132 mil usuários, a empresa pretende atender dentro do nosso segmento uma média/mês de 750 usuários, que representa 0,6% de penetração de toda demanda existente.

#### **4.2.8. Tendências e Mudanças previstas no mercado-alvo**

Segundo os indicadores de saúde, as tendências deste setor têm se elevado constantemente, significa que a vida média do brasileiro aumentou consideravelmente, devido as altas taxas de mortalidade infantil, que por sua vez é considerada quatro vezes maior dentro do contexto mundial. As mudanças tem sido constantes tornado-se necessários, adotar políticas que atribuam condições favoráveis para este setor, por esta razão é de extrema necessidade a implantação de hospitais públicos e privados, com infra-estrutura adequada para atender a necessidade desta população, é necessário também que se pense em sistemas de informações que melhor se adeqüe a este setor a fim de trazer resultados esperados dentro deste contexto, pois as doenças crônicas degenerativas têm se tornado alvo dessa população idosa, além disso, com as aglomerações urbanas tem sido uma das causas externas para acidentes no cotidiano.

Estes fatores contribuem para o sucesso da empresa, ou seja, grande chance de crescimento no mercado brasileiro.

#### **4.2.9. Perfil dos Clientes**

Nossos clientes serão idosos a partir de 60 anos para ambos os sexos. Com renda de aproximadamente dois salários mínimos que possuem planos de saúde e que tenham capacidade de pagamento, para realização das consultas particulares e que se localizem em Salvador e cidades circunvizinhas.

#### **4.2.10. Necessidades dos Consumidores**

O foco da gericlin é prestar um atendimento diferenciado buscando atender as necessidades dos idosos dando-lhes segurança, bem estar e satisfação, pois os mesmos necessitam de cuidados minuciosos por se tratar de pessoas especiais.

É visto que, os idosos necessitam de cuidados especiais, são donos de uma fragilidade que em certa idade vai adquirindo, precisam de conforto, carinho, atenção, e a Gericlin dará toda essa assistências, fazendo programas de prevenção, lazer, fazendo com que esses clientes não se sintam isolados.

#### **4.2.11. Mercados-alvo secundários**

Este mercado encontra-se em fase de crescimento, devido a necessidade de melhoria constante em geriatria e adota estratégia para expansão dos seus serviços, que serão prestados para clientes usuários do SUS, pois em sua totalidade são clientes de baixa renda, sendo que a Gericlin buscará também atender todos os idosos, sendo de outros convênios ou particulares, o importante é atender a todos que necessitem de cuidados assistenciais.

#### **4.2.12. Oportunidades, Ameaças e Fatores Críticos de Sucesso**

A expectativa de vida vem aumentando consideravelmente e estatisticamente, com essa população a cada dia envelhecendo. A Gericlin por ser uma clínica que estar projetando crescimento, essa população poderá ser uma grande oportunidade. Desta forma, espera-se uma grande demanda a cada dia, pois a população idosa vem tomando conta do país e trazendo grandes oportunidades aos entrantes.

Com um crescimento tão grande dessa população, os concorrentes com certeza irão copiar as estratégias da gericlin ou criar novas estratégias, com isso essas empresas deverão ser grandes concorrentes, sendo grandes ameaças.

O que pode levar o sucesso é a grande expectativa de seus gestores em trazer para a sociedade, a confiança de uma clínica que trata seus parentes com amor independente de idade e preconceito.

### **4.3. Concorrência**

#### **4.3.1. Descrição dos Concorrentes por Produto**

A Gericlin pode destacar como principais concorrentes o hospital São Rafael, o hospital Português e o hospital Aliança, que apesar de serem hospitais gerais que atendem a várias especialidades, são hospitais de grande referência em Salvador.

#### **4.3.2. Concorrentes Indiretos**

Existem alguns concorrentes indiretos na área de geriatria, que atendem os idosos e fazem o melhor possível para que eles não sejam destratados. Nossos concorrentes indiretos são as fundações e associações que prestam atendimentos aos idosos e também os asilos que prestam serviços aos idosos.

#### **4.3.3. Participação de Mercado de cada Concorrente**

Hoje os hospitais São Rafael, Hospital Aliança e o Português, por serem hospitais gerais e de referência na cidade tornam-se um diferencial, por atender a diversas especialidades e possuir uma demanda grande de clientes, tendo uma grande fatia do mercado.

#### **4.3.4. Forças e Fraquezas dos Concorrentes**

Hospital São Rafael possui como ponto forte o reconhecimento do público pelo tempo de serviço prestado, Bons profissionais, Boa localização, tecnologia de ponta e pontos fracos a falta de uma maternidade e má remuneração aos funcionários.

Hospital Português tem como pontos fortes Tecnologia, tradição, Confiança no atendimento, Segurança e pontos fracos a localização, Falta de uma maternidade.

Hospital Aliança tem como pontos Fortes a boa remuneração aos funcionários, reconhecimento do público, estrutura e localização, ponto fraco o seu pronto atendimento aos clientes no fim de semana se encontra lotado fazendo com os clientes fiquem esperando muito tempo para ser atendidos.

#### **4.3.5. Importância do Mercado Alvo para os Concorrentes**

Por ser grandes hospitais e por atenderem várias especialidades os concorrentes não tem um foco propriamente dito nesse público, mas por terem vários anos de mercado e ser reconhecido, trás uma grande vantagem em relação à gericlín. Todavia, os concorrentes têm um grande poder de mercado não só nesse tipo de público e sim, em vários tipos de público o que leva o poder de mercado que essas instituições detêm.

#### **4.3.6. Barreiras à entrada no Mercado**

Apesar de nossa clinica se instalar na capital baiana (Salvador), teremos dificuldades em encontrar médicos especialistas em geriatria, visto que na região cuidar de idosos ainda não seja interessante, devido a isso, teremos que recrutar profissionais qualificados e capacitados a exercer suas atividades com confiança e competência, logo, teremos que pagar remunerações mais altas também, com isso, aumentam os custos de uma empresa que ainda está iniciando suas atividades.

Outra barreira de entrada será a implantação da clínica com equipamentos modernos de alta tecnologia e por serem equipamentos de alto custo a Gericlin terá dificuldades em obter financiamentos de altos valores, além de, altas taxas de tributos.

#### **4.4. Estratégia de Marketing**

##### **4.4.1. Estratégia de Entrada no Mercado**

De acordo com as pesquisas realizadas, identificamos um mercado com capacidade de efetuar desembolso direto e aqueles que utilizam planos de saúde, sem esquecer o SUS já que trabalharemos com filantropia. Será adotada duas estratégias de entrada no mercado, a primeira é fechar os contratos com as operadoras de saúde, objetivando aumentar a participação no mercado uma vez que, os concorrentes existentes atendam poucos planos, a segunda está focada a clientes particulares, ou seja, aqueles que irão fazer desembolso direto, além de, em horários de poucos movimentos preços promocionais para os clientes.

##### **4.4.2. Estratégia de Crescimento**

Visando expandir o negócio, realizaremos parcerias com prefeituras das cidades vizinhas, com intuito de atingir maior área geográfica, e conseqüentemente aumentar o atendimento.



#### **4.4.3. Canais de Distribuição**

A clínica será seu próprio canal de distribuição, já que venderemos nossos serviços diretamente aos clientes. Visando oferecer maior comodidade e rapidez para os clientes, será disponibilizado o serviço de moto-boy para entrega de resultados e exames em domicílio.

#### **4.4.4. Estratégia de Marca**

A logomarca da **GDCI** trará seriedade e confiança, além de uma interligação com a tecnologia. Esta marca é simples e direta sem muitos elementos para não diversificar o nome da empresa. A logomarca estará em Cds e sites para facilitar o conhecimento da clínica para os clientes.



#### **4.4.5. Estratégia de Comunicação**

A empresa visa adotar um marketing de segmento, onde o grupo identificado são os idosos. Oferecendo qualidade e desempenho nos serviços e produtos, fazendo propagandas boca a boca, divulgações com folhetos e rádio, promoções, colocando o serviço mais caro com desconto no pagamento à vista, fazer pesquisa de mercado para saber quais os serviços os idosos gostaria que fosse

mais barato para apartir daí, determinar os preços desses serviços como nossos principais clientes desejarem.

#### **4.5. Estratégia de Comercialização**

##### **4.5.1. Força de Vendas**

O processo de vendas envolverá alianças estratégicas com médicos geriatras, que exercerão papel de influenciador direcionando aos pacientes para a realização de atendimentos.

##### **4.5.2. Composição de Preços**

Como se trata de mercado de saúde e está direcionado aos atendimentos pelas operadoras de saúde, os preços têm base nas tabelas. Os preços serão estimados com base em custos fixos diretos. Sendo que a empresa deve fazer comparações de preços entre seus concorrentes a fim de trabalhar com preços equivalentes. Podendo até mesmo oferecer preços promocionais sem sofrer déficit em suas receitas.

Desta forma, a composição dos preços dos nossos serviços tem como base as tabelas de procedimentos médicos (AMB 90, 92, 96, 98, CBHPM e CIEFAS) que atendem aos mais diversos convênios, a definição do preço será estipulada com valor do coeficiente de honorários (CH) informados pelos convênios e aplicados nas respectivas tabelas. Em relação aos clientes particulares serão cobrados pelos serviços planos, estipulado pela clinica e ainda trabalharemos com a tabela para os mesmos clientes.

### 4.5.3. Projeção de Faturamento

| Produto                   |          | Ano I     | Ano II    | Ano III      | Ano IV    | Ano V     |
|---------------------------|----------|-----------|-----------|--------------|-----------|-----------|
| Consulta x Reumatologia   | Receita  | 302.400   | 332.640   | 372.557      | 417.264   | 467.335   |
|                           | Impostos | 43.576    | 47.933    | 53.685       | 60.128    | 67.343    |
| Coleta Fezes              | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                           | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Coleta Sangue             | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                           | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Coleta Urina              | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                           | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Consulta x Cardiologia    | Receita  | 504.000   | 554.400   | 620.928      | 695.439   | 778.892   |
|                           | Impostos | 72.626    | 79.889    | 89.476       | 100.213   | 112.238   |
| Consulta x Clinica        | Receita  | 230.400   | 253.440   | 283.853      | 317.915   | 356.065   |
|                           | Impostos | 33.201    | 36.521    | 40.903       | 45.812    | 51.309    |
| Consulta x Ginecologia    | Receita  | 86.400    | 95.040    | 106.445      | 119.218   | 133.524   |
|                           | Impostos | 12.450    | 13.695    | 15.339       | 17.179    | 19.241    |
| Consulta x Neurologia     | Receita  | 103.680   | 114.048   | 127.734      | 143.062   | 160.229   |
|                           | Impostos | 14.940    | 16.434    | 18.406       | 20.615    | 23.089    |
| Consulta x Ortopedia      | Receita  | 388.800   | 427.680   | 479.002      | 536.482   | 600.860   |
|                           | Impostos | 56.026    | 61.629    | 69.024       | 77.307    | 86.584    |
| Consulta x Psicologia     | Receita  | 46.080    | 50.688    | 56.771       | 63.583    | 71.213    |
|                           | Impostos | 6.640     | 7.304     | 8.181        | 9.162     | 10.262    |
| Sessões x Fisioterapia    | Receita  | 180.000   | 198.000   | 221.760      | 248.371   | 278.176   |
|                           | Impostos | 25.938    | 28.532    | 31.956       | 35.790    | 40.085    |
| Total Receita >>>>>>>>>>  |          | 2.230.560 | 2.453.616 | 2.748.049,92 | 3.077.816 | 3.447.154 |
| Total Impostos >>>>>>>>>> |          | 321.424   | 353.566   | 395.994      | 443.513   | 496.735   |

### 4.5.4. Efeitos de Sazonalidades

Em se tratando de serviços de geriatria, os efeitos de sazonalidade que podemos identificar é que em determinada época do ano, especificamente no inverno, existe uma tendência maior para atrair doenças nos idosos. Por se tratar de uma estação fria e chuvosa, os idosos acabam atraindo com mais facilidade resfriados, por não possuírem tanta resistência no organismo, e possuírem dificuldades respiratórias, cardiológicas e outros, o vírus acaba encontrando facilidade em entrar no organismo deixando o idoso mais fraco.

A clinica estará preparada para atender essa demanda principalmente nessa época do ano diagnosticando, tratando e recuperando o paciente, e consequentemente aumentará as suas receitas, e com isso buscando a satisfação do cliente.

#### **4.5.5. Tempo de Entrega dos Produtos/Serviços**

Visto que, a empresa utilizará equipamentos de última geração para melhor satisfazer seus clientes e melhorar assim, também o atendimento, pois eles não ficarão esperando tanto tempo para pegar resultado de algum exame, o tempo de entrega dos serviços serão estabelecidos a depender do grau de complexidade, exames simples poderão ser entregues no mesmo dia, outros mais complexos serão entregues dentro de 24 a 48 horas.

#### **4.5.6. Processos de Pós-venda**

Visamos manter contatos com os clientes para obter informações sobre o que achou do atendimento e o que pode ser melhorado. Incentivando os mesmos a retornar a clinica para revisão do seu tratamento. Além disso, manteremos seus dados cadastrados em nosso banco de dados, para que os clientes sejam lembrados em suas datas de aniversário, natal, e outras datas especiais.

## 5. PLANO OPERACIONAL

### 5.1. Fluxo Operacional

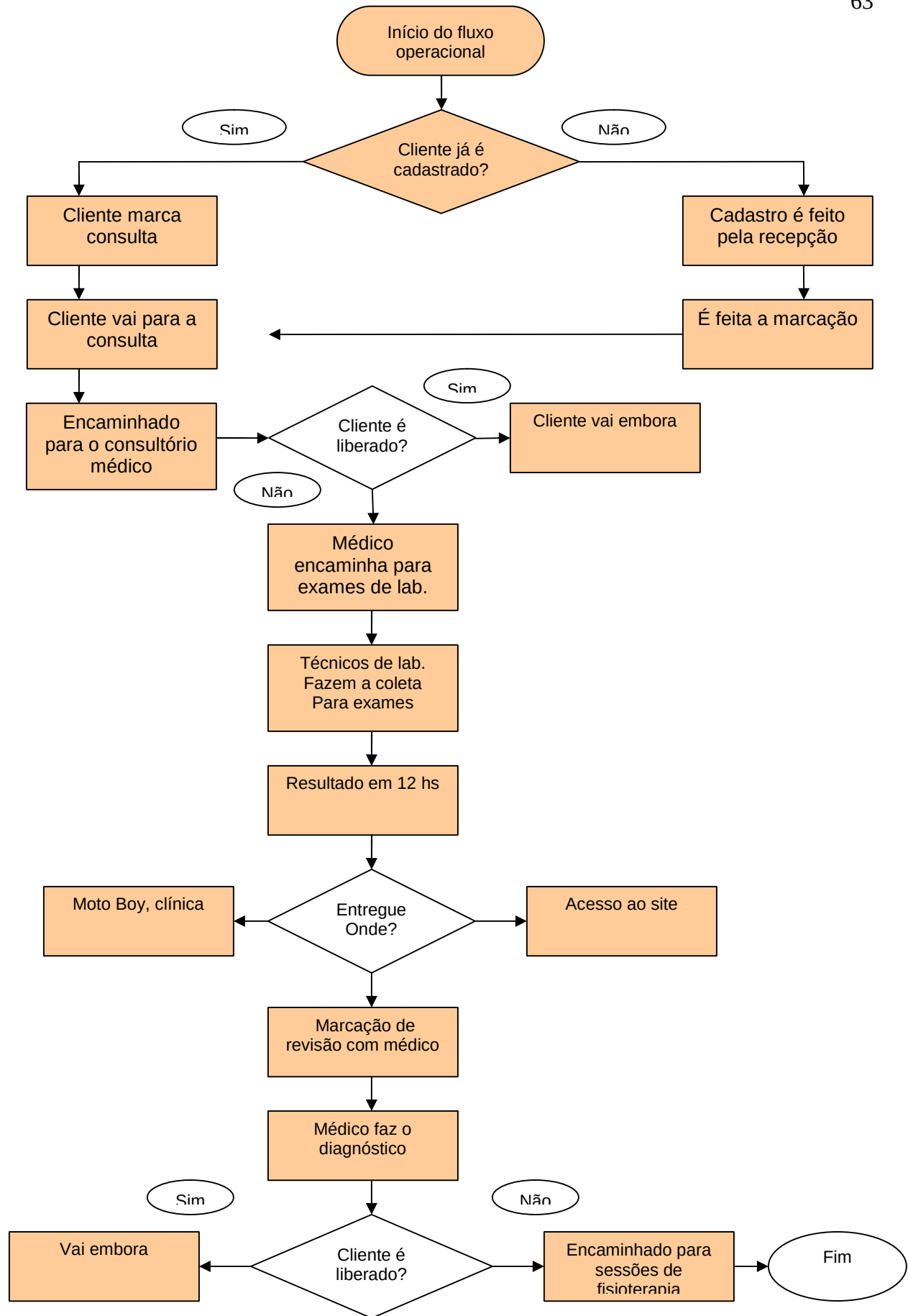
#### 5.1.1. Descrição do Fluxo Operacional

O fluxo operacional da clínica funcionará da seguinte forma:

- **Cadastro e marcação:** Marcação da consulta do cliente com o médico da área desejada, onde o cliente se já for cadastrado em nosso banco e dados e no site ele mesmo poderá marcar e desmarcar de casa, mas se ainda não for cadastrado, ele terá que ligar para a clínica, onde o cadastro será feito pela recepcionista.
- **Recepção e consulta com o médico:** No dia da consulta a recepcionista atende o cliente e o encaminha para o consultório do médico, que irá dar seu diagnóstico em relação à situação de saúde do cliente, que poderá solicitar exames ou indicar consulta em outro médico específico.
- **Realização de exames:** Na consulta, o médico irá encaminhar o cliente para a realização de exames laboratoriais, ou para outro médico mais conveniente ao problema de saúde, isso, se for necessário. Nesse momento o técnico de laboratório irá fazer a coleta para exames laboratoriais e serão feitas as análises das coletas, os resultados saem em 12 horas.

- **Entrega:** Os exames de laboratório poderão ser entregues na residência do cliente pelo moto-boy, no site da clínica e se preferir na própria clínica. No caso de pegar os resultados pelo site, poderá ser à qualquer momento, basta acessar, e no caso de pegar na clínica, poderá pegar apartir das 9:00 hs da manhã até as 14:00 hs de segunda a sábado.
- **Agendamento para revisão e recepção:** Mesmo procedimento de marcação para a revisão e recepção do cliente, onde o mesmo irá mostrar o resultado do exame de laboratório ao médico.
- **Diagnóstico do médico:** Com o resultado dos exames em mãos, o médico irá dar seu diagnóstico em relação à saúde de seu cliente e se necessário encaminhará para sessões de fisioterapia ou até mesmo, para outras clínicas parceiras, para a realização de outros procedimentos. Depois da fisioterapia concluída, terá a liberação do cliente e se não for liberado, encaminhar para mais sessões.

Obs.: No caso das outras especialidades, serão feitas as consultas e se necessária à realização de cirurgias e outros procedimentos os médicos encaminharão para as clínicas parceiras da Gericlin.



## **5.2. Planejamento da Capacidade de Produção**

### **5.2.1. Capacidade de Produção**

Com a previsão inicial de 8 (oito) horas por dia e média de 24 dias úteis no mês, o objetivo da clínica é realizar, 30 coletas para exames laboratoriais, 40 consultas e 10 sessões de fisioterapia por dia nos três primeiros meses, onde teremos médicos de várias especialidades para atender às diversas necessidades dos clientes.

### **5.2.2. Capacidade de Entrega Interna e Externa**

Foi feito todo planejamento desde a estrutura física da organização ao número de funcionários contratados, procurando adotar a melhor técnica para a realização de todo processo desde o atendimento de consultas, exames e cadeia de suprimentos a fim de atender toda demanda externa. O fluxo de aquisição de suprimento é feito de acordo a necessidade da demanda existente e com base nos procedimentos realizados. A clínica utilizará indicadores para analisar o consumo de materiais e números de procedimentos realizados, e com base nestes dados serão feitas programações para a aquisição de insumos a fim de atender em tempo real a demanda de entregas interna e externa.



### **5.2.3. Procedimentos de Entrega de Produtos**

Pensando no cliente, a clínica utilizará 3 processos logísticos para entrega dos resultados de exames, que serão: entregas via internet (nosso site onde o cliente poderá acessar com sua senha e código do cliente), poderá ser entregue na casa do cliente pelo moto-boy, reduzindo tempo de entrega, e na própria clínica onde os clientes poderão ir buscar a qualquer momento. Os exames laboratoriais serão entregues dentro de 12 horas após a coleta.

### **5.2.4. Previsão de Aumento de Capacidade**

Por se tratar de atendimento à pessoas de terceira idade, a empresa foi planejada e adaptada com toda infra-estrutura, adequando todos os equipamentos necessários, a fim de atender a capacidade existente que, por sua vez, o público-alvo (os idosos) estarão sempre utilizando os serviços, sendo que nos períodos de inverno a demanda é maior, no entanto, a clínica estará preparada para atender todas as necessidades existentes e as preexistentes que vierem ocorrer. Nos três primeiros meses de implantação, a empresa representará 40% da capacidade produtiva, após esse período calcula-se um aumento de aproximadamente 60% da capacidade de produção devido o aumento da demanda, uma vez que a empresa estará investindo em marketing através de propagandas em rádio, televisão, outdoors, panfletos e outros.

### **5.2.5. Vantagens Competitivas nas Operações**

Uma das vantagens competitivas da empresa será implantação de um sistema inteligente que viabilize todos os processos de produção com rapidez e eficiência, visando atendimento em tempo ágil e resultados com entrega imediata, através do nosso site e para clientes que não possuam internet, os resultados serão entregues pelo moto-boy contratado pela clínica.

O sistema de informação que a empresa irá implantar para facilitar a execução dos seus procedimentos será o sistema de informação (SISMEDIC), pois o mesmo tem a capacidade de desenvolver aplicativos capazes de automatizar todos os processos de atendimento, desde à marcação da consulta até a chamada do cliente ao consultório, incluindo recursos de agendamentos através da internet e integração com sistemas de telefonia, proporcionando agilidade e eficiência nos processos e conseqüente qualidade, diferencial e redução de custos nos serviços prestados.

## **5.3. Fornecedores e Terceiros**

### **5.3.1. Identificação de Fornecedores críticos**

Principais fornecedores – Multimed, Profarma, Cremer, Medisil, Jonhson & Jonhson e Landex.

Alguns fornecedores se localizam na região de Salvador e os principais se localizam fora devido aos preços e os prazos de pagamentos que são melhores do que os fornecedores da região.

Por serem fornecedores conhecidos nacionalmente e por terem grande nicho de materiais e medicamentos alguns são considerados críticos como a Johnson devido à diversidade de mercadorias.

### **5.3.2. Descrição de Parceiros**

Como nossa empresa é de pequeno porte, iremos terceirizar dois setores: o 1º será o setor de contabilidade onde iremos contratar uma empresa para cuidar de toda a parte contábil da empresa que funcionará em seu próprio escritório, reduzindo custos com funcionários, e o 2º setor será de lavanderia onde contrataremos uma empresa para cuidar da parte de lavagem das roupas, já que na nossa clínica não terá espaço físico suficiente para a instalação desse setor, além de contratar uma vez no ano, uma empresa de manutenção de equipamentos e de informática.

### **5.3.3. Requisitos de Tempo**

A gericlín adota uma estratégia de suprimento de material para realização dos seus procedimentos, para evitar a falta de materiais e atrasos nos procedimentos, quinzenalmente serão realizadas compras pela organização. O horário de funcionamento da Gericlín é de 8:00 às 17:00 horas e os funcionários terão que

ser pontuais além dos médicos, para que não haja atrasos nos atendimentos e consultas, evitando que clientes fiquem esperando em filas gerando insatisfação dos mesmos.

## **5.4. Sistemas de Gestão**

### **5.4.1. Gestão de Estoque e Inventário**

Como a empresa é de pequeno porte não suportando um estoque elevado, iremos adotar um estoque mínimo para facilitar todo o processo e movimentação de materiais estocados, já que o atendimento será contínuo. Para garantir a continuidade dos serviços, nosso estoque será controlado através do PEPS (primeiro que entra e primeiro que sai), que irá nos proporcionar melhor acompanhamento nos estoques, além disso, será realizado inventário trimestralmente, para facilitar e manter atualizado nosso estoque.

### **5.4.2. Gestão da Qualidade**

Iremos adotar um controle de qualidade total na nossa empresa visando à satisfação dos clientes, onde utilizaremos equipamentos modernos de última geração.

Iremos contratar depois de um ano uma pessoa para atuar na empresa na área da qualidade visando a melhoria contínua dos processos existentes dentro da empresa e fazer o controle da qualidade total, além disso, será adotado também o

modelo dos 5s em toda a empresa para que os setores fiquem mais organizados e mais fáceis.

#### **5.4.3. Gestão de Segurança e Saúde**

Com 1 ano de sucesso, nossa clínica necessitará de um profissional técnico da segurança do trabalho, que atuará juntamente com o médico do trabalho, onde serão responsáveis por treinamentos e outras atividades como orientações de como utilizar EPIs, afim de, deixar os demais funcionários cientes e preparados para qualquer situação de risco na empresa. O técnico estará preparado para implementar com outros funcionários da empresa o PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais) estabelecida pela NR-9 da portaria 3.214/78, que trata da higiene ocupacional objetivando prevenção e controle dos riscos químicos, físicos e biológicos presentes no local de trabalho.

O médico do trabalho irá coordenar e implementar o PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional), estabelecida pela NR-7 da portaria 3.214/78, que é um programa médico que deve ter caráter de prevenção, rastreamento e diagnóstico precoce dos agravos à saúde relacionados ao trabalho.

#### **5.4.4. Gestão do Impacto Ambiental**

A clínica irá causar impactos ambientais relacionados aos resíduos químicos e lixo infectante. Esses lixos e resíduos serão separados adequadamente de acordo com as normas estabelecidas pela Anvisa (Agência de Vigilância Sanitária), com cores que representam riscos ambientais que são:

Verdes – agentes físicos

Vermelhos – agentes químicos

Marrom – agentes biológicos

Amarelo – agentes ergonômicos

Azul – agentes mecânicos

#### **5.4.4. Sistemas de Informação e Automação**

Disponibilizaremos de um site da empresa para que sejam feitos cadastros dos clientes onde seus cadastros serão sempre atualizados, os clientes terão senhas e códigos individuais para que todos acessem e tenham informações sobre procedimentos, exames e consultas e informações de quando terá que voltar a fazer outro exame ou outra consulta. Nosso site será [www.clinicadoidoso.com.br](http://www.clinicadoidoso.com.br). Contaremos também com um sistema de gestão (SISMEDIC) adaptado às necessidades da clínica com módulos de cadastro de clientes, fornecedores, sistema de estoque, faturamento, compras e financeiro.

## 6. PLANO FINANCEIRO

| Parâmetros Econômicos e Financeiros |        |         |        |       |
|-------------------------------------|--------|---------|--------|-------|
| Indicadores de Atividade Econômica  |        |         |        |       |
| % De Crescimento De Vendas          | Ano II | Ano III | Ano IV | Ano V |
|                                     | 10,00  | 12,00   | 12,00  | 12,00 |
| % De Crescimento das Despesas       | Ano II | Ano III | Ano IV | Ano V |
|                                     | 4,85   | 4,63    | 4,15   | 4,34  |
| % De Reajuste Da Folha De Pagamento | Ano II | Ano III | Ano IV | Ano V |
|                                     | 5,35   | 5,13    | 4,65   | 4,84  |

| Carga Tributária |                     |                 |                              |
|------------------|---------------------|-----------------|------------------------------|
| Impostos         | % Sobre Faturamento | % Sobre o Lucro | % Sobre a Folha de Pagamento |
|                  | 14,41               | 0,00            | 62,17                        |

### 6.1. Investimentos

Para a abertura da empresa será necessário um capital social no valor de trezentos e trinta e seis mil, trezentos e setenta e seis reais R\$ (336.376,00), sendo que deste valor será rateado para os insumos necessários. Deste valor será investido 10,83% em compras de equipamentos, 2,52% em estoque inicial, 2,36% em instalações, 1,30% material de informática, 7,41% para móveis e utensílios, 1,26% para reformas de edificações, 14,15% para compras de veículos e 60,18% para o capital de giro.

| Tipo                                                  | Ítem                                   | Qtd | Vlr. unitário | Valor Total | Depreciação |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------|-----|---------------|-------------|-------------|
| Equipamentos                                          | TV/14                                  | 3   | 300           | 900         | 90          |
| Equipamentos                                          | Bicicleta Magnetica 306                | 1   | 346           | 346         | 35          |
| Equipamentos                                          | Electrolux DF36                        | 1   | 1.200         | 1.200       | 120         |
| Equipamentos                                          | Autoclave 12 litros Vitale             | 1   | 1.725         | 1.725       | 173         |
| Equipamentos                                          | Pecas Eletrodomesticos                 | 1   | 29            | 29          | 3           |
| Equipamentos                                          | Espectrofotômetro                      | 1   | 916           | 916         | 92          |
| Equipamentos                                          | Centrífuga Comfort CE55                | 1   | 219           | 219         | 22          |
| Equipamentos                                          | Esteiras                               | 1   | 2.087         | 2.087       | 209         |
| Equipamentos                                          | Microscópio                            | 1   | 889           | 889         | 89          |
| Equipamentos                                          | Nebulizador                            | 2   | 166           | 332         | 33          |
| Equipamentos                                          | Ar condicionado                        | 2   | 450           | 900         | 90          |
| Equipamentos                                          | Computadores                           | 9   | 1.200         | 10.800      | 1.080       |
| Equipamentos                                          | ALTA FREQUÊNCIA C/ 05 ELETRODOS        | 1   | 465           | 465         | 47          |
| Equipamentos                                          | Impressoras                            | 2   | 255           | 510         | 51          |
| Equipamentos                                          | Termometro                             | 4   | 190           | 760         | 76          |
| Equipamentos                                          | Aparelho de pressão                    | 6   | 344           | 2.064       | 206         |
| Equipamentos                                          | Macas                                  | 6   | 260           | 1.560       | 156         |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> |                                        |     |               | 25.702      | 2.570       |
| Estoque Inicial                                       | Reagentes                              | 20  | 20            | 400         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Canetas                                | 50  | 10            | 500         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Blocos p/ prescrição médica            | 50  | 15            | 750         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Blocos de anotações                    | 2   | 10            | 20          | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Algodão/ cremer                        | 50  | 3             | 125         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Lençol descartável /cremer             | 20  | 12            | 240         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Palitos de madeira                     | 50  | 5             | 250         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | fenol                                  | 10  | 12            | 120         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Blocos /p/ Atestados                   | 10  | 12            | 120         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Hipoclorito                            | 6   | 18            | 108         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Alcool/ almotolia                      | 30  | 2             | 69          | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Agulhas descartáveis                   | 100 | 10            | 1.000       | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Abaixador de língua                    | 100 | 0             | 4           | 0           |
| Estoque Inicial                                       | luvas                                  | 50  | 15            | 750         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Seringas descartável /Cremer           | 50  | 13            | 628         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Avental cremer                         | 20  | 11            | 220         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Pacote de avental descartavel c/50 und | 10  | 25            | 250         | 0           |
| Estoque Inicial                                       | Gazes                                  | 50  | 9             | 425         | 0           |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> |                                        |     |               | 5.979       | 0           |
| Instalações                                           | Hidráulica                             | 1   | 2.000         | 2.000       | 200         |
| Instalações                                           | Site                                   | 1   | 1.200         | 1.200       | 120         |
| Instalações                                           | Elétrica                               | 1   | 1.200         | 1.200       | 120         |
| Instalações                                           | Sistema (SISMEDIC)                     | 1   | 1.200         | 1.200       | 120         |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> |                                        |     |               | 5.600       | 560         |
| Material Informática                                  | Fax                                    | 1   | 500           | 500         | 50          |
| Material Informática                                  | Aparelhos telefônicos                  | 18  | 50            | 900         | 90          |
| Material Informática                                  | Papel ofício A4                        | 6   | 15            | 90          | 9           |
| Material Informática                                  | Linhas telefônicas                     | 5   | 300           | 1.500       | 150         |



|                                                         |                                      |     |        |        |        |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----|--------|--------|--------|
| Material Informática                                    | Cartucho                             | 2   | 25     | 50     | 5      |
| Material Informática                                    | Fita impressora                      | 3   | 20     | 60     | 6      |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b>   |                                      |     |        | 3.100  | 310    |
| Móveis e Utensílios                                     | Estantes                             | 2   | 65     | 130    | 13     |
| Móveis e Utensílios                                     | Mesa                                 | 8   | 250    | 2.000  | 200    |
| Móveis e Utensílios                                     | Cadeiras                             | 10  | 200    | 2.000  | 200    |
| Móveis e Utensílios                                     | Cadeira giratória                    | 8   | 350    | 2.800  | 280    |
| Móveis e Utensílios                                     | Eletroterapia                        | 1   | 800    | 800    | 80     |
| Móveis e Utensílios                                     | Lâmpadas fluorescentes               | 20  | 9      | 180    | 18     |
| Móveis e Utensílios                                     | Suporte de televisão                 | 2   | 300    | 600    | 60     |
| Móveis e Utensílios                                     | Mesas para computadores              | 9   | 150    | 1.350  | 135    |
| Móveis e Utensílios                                     | Turbilhão                            | 1   | 303    | 303    | 30     |
| Móveis e Utensílios                                     | CINTA QUENTE - FRIA COSTAS / OMBRO   | 2   | 67     | 135    | 13     |
| Móveis e Utensílios                                     | BOLSA PEQUENA EMBORRACHADA GELO      | 4   | 21     | 86     | 9      |
| Móveis e Utensílios                                     | Mesa Auxiliar Aberta com Rodizio e 2 | 1   | 189    | 189    | 19     |
| Móveis e Utensílios                                     | » Mecanoterapia                      | 1   | 750    | 750    | 75     |
| Móveis e Utensílios                                     | ROLO SOLIDO MEDIO                    | 1   | 75     | 75     | 8      |
| Móveis e Utensílios                                     | Cunha p/ Osteopatia Grande           | 4   | 75     | 300    | 30     |
| Móveis e Utensílios                                     | Massageador com Infra Vermelho       | 1   | 139    | 139    | 14     |
| Móveis e Utensílios                                     | Cadeiras de roda                     | 3   | 150    | 450    | 45     |
| Móveis e Utensílios                                     | Divã Clinico com Cabeceira Regulavel | 3   | 236    | 707    | 71     |
| Móveis e Utensílios                                     | Mesa de Centro                       | 3   | 100    | 300    | 30     |
| Móveis e Utensílios                                     | Bebedouros                           | 4   | 112    | 448    | 45     |
| Móveis e Utensílios                                     | Armário                              | 3   | 150    | 450    | 45     |
| Móveis e Utensílios                                     | Fichário                             | 2   | 120    | 240    | 24     |
| Móveis e Utensílios                                     | Longarinas de 6 lugares              | 6   | 250    | 1.500  | 150    |
| Móveis e Utensílios                                     | Manta Térmica                        | 1   | 450    | 450    | 45     |
| Móveis e Utensílios                                     | Vidrarias                            | 100 | 2      | 200    | 20     |
| Móveis e Utensílios                                     | Colchonete Pequeno                   | 4   | 50     | 200    | 20     |
| Móveis e Utensílios                                     | Suportes de tubo                     | 5   | 15     | 75     | 8      |
| Móveis e Utensílios                                     | Lâminas                              | 5   | 2      | 10     | 1      |
| Móveis e Utensílios                                     | Balança                              | 1   | 80     | 80     | 8      |
| Móveis e Utensílios                                     | Relógio de tempo                     | 1   | 90     | 90     | 9      |
| Móveis e Utensílios                                     | Tubos de ensaio                      | 3   | 5      | 15     | 2      |
| Móveis e Utensílios                                     | Baldes de lixo                       | 10  | 20     | 200    | 20     |
| Móveis e Utensílios                                     | Muleta Canadense Articulada - Grande | 20  | 2      | 40     | 4      |
| Móveis e Utensílios                                     | Fisiobol c/ 3 Bolinhas               | 2   | 20     | 40     | 4      |
| Móveis e Utensílios                                     | Ventilador de teto                   | 3   | 89     | 267    | 27     |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b>   |                                      |     |        | 17.598 | 1.760  |
| Prédios e Edificações                                   | Reformas                             | 1   | 2.000  | 2.000  | 80     |
| Prédios e Edificações                                   | Decoração                            | 1   | 1.000  | 1.000  | 40     |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b>   |                                      |     |        | 3.000  | 120    |
| Veículos                                                | Ambulância                           | 1   | 30.000 | 30.000 | 6.000  |
| Veículos                                                | Moto                                 | 1   | 3.600  | 3.600  | 720    |
| <b>Sub-Total &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b>   |                                      |     |        | 33.600 | 6.720  |
| <b>Total Geral &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> |                                      |     |        | 94.578 | 12.040 |

## 6.2. Projeção de Vendas

Para obtenção dos resultados esperados á clinica utilizou-se de pesquisa de preços através dos seus concorrentes, e a partir destas informações foram feitos os cálculos de projeção de vendas por descrição de cada produto, identificando a quantidade de cada procedimentos realizados por dia na organização.

| Produto                  |          | Ano I     | Ano II    | Ano III      | Ano IV    | Ano V     |
|--------------------------|----------|-----------|-----------|--------------|-----------|-----------|
| Consulta x Reumatologia  | Receita  | 302.400   | 332.640   | 372.557      | 417.264   | 467.335   |
|                          | Impostos | 43.576    | 47.933    | 53.685       | 60.128    | 67.343    |
| Coleta Fezes             | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                          | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Coleta Sangue            | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                          | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Coleta Urina             | Receita  | 129.600   | 142.560   | 159.667      | 178.827   | 200.287   |
|                          | Impostos | 18.675    | 20.543    | 23.008       | 25.769    | 28.861    |
| Consulta x Cardiologia   | Receita  | 504.000   | 554.400   | 620.928      | 695.439   | 778.892   |
|                          | Impostos | 72.626    | 79.889    | 89.476       | 100.213   | 112.238   |
| Consulta x Clinica       | Receita  | 230.400   | 253.440   | 283.853      | 317.915   | 356.065   |
|                          | Impostos | 33.201    | 36.521    | 40.903       | 45.812    | 51.309    |
| Consulta x Ginecologia   | Receita  | 86.400    | 95.040    | 106.445      | 119.218   | 133.524   |
|                          | Impostos | 12.450    | 13.695    | 15.339       | 17.179    | 19.241    |
| Consulta x Neurologia    | Receita  | 103.680   | 114.048   | 127.734      | 143.062   | 160.229   |
|                          | Impostos | 14.940    | 16.434    | 18.406       | 20.615    | 23.089    |
| Consulta x Ortopedia     | Receita  | 388.800   | 427.680   | 479.002      | 536.482   | 600.860   |
|                          | Impostos | 56.026    | 61.629    | 69.024       | 77.307    | 86.584    |
| Consulta x Psicologia    | Receita  | 46.080    | 50.688    | 56.771       | 63.583    | 71.213    |
|                          | Impostos | 6.640     | 7.304     | 8.181        | 9.162     | 10.262    |
| Sessões x Fisioterapia   | Receita  | 180.000   | 198.000   | 221.760      | 248.371   | 278.176   |
|                          | Impostos | 25.938    | 28.532    | 31.956       | 35.790    | 40.085    |
| Total Receita >>>>>>>>>  |          | 2.230.560 | 2.453.616 | 2.748.049,92 | 3.077.816 | 3.447.154 |
| Total Impostos >>>>>>>>> |          | 321.424   | 353.566   | 395.994      | 443.513   | 496.735   |

### 6.3. Projeção dos Custos Variáveis

Para realização dos nossos procedimentos identificamos alguns insumos importantes como: Algodão, seringas e agulhas descartáveis, reagentes, esses produtos serão cobrados através das tabelas estabelecidas como unidades consumidas.

| Produto                                                      | Ano I            | Ano II           | Ano III          | Ano IV           | Ano V            |
|--------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Consulta x Reumatologia                                      | 151.200          | 166.320          | 186.278          | 208.632          | 233.668          |
| Coleta Fezes                                                 | 97.200           | 106.920          | 119.750          | 134.120          | 150.215          |
| Coleta Sangue                                                | 97.200           | 106.920          | 119.750          | 134.120          | 150.215          |
| Coleta Urina                                                 | 97.200           | 106.920          | 119.750          | 134.120          | 150.215          |
| Consulta x Cardiologia                                       | 252.000          | 277.200          | 310.464          | 347.720          | 389.446          |
| Consulta x Clínica                                           | 115.200          | 126.720          | 141.926          | 158.958          | 178.032          |
| Consulta x Ginecologia                                       | 43.200           | 47.520           | 53.222           | 59.609           | 66.762           |
| Consulta x Neurologia                                        | 51.840           | 57.024           | 63.867           | 71.531           | 80.115           |
| Consulta x Ortopedia                                         | 194.400          | 213.840          | 239.501          | 268.241          | 300.430          |
| Consulta x Psicologia                                        | 23.040           | 25.344           | 28.385           | 31.792           | 35.606           |
| Sessões x Fisioterapia                                       | 90.000           | 99.000           | 110.880          | 124.186          | 139.088          |
| <b>Total Custo Variável &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> | <b>1.212.480</b> | <b>1.333.728</b> | <b>1.493.775</b> | <b>1.673.028</b> | <b>1.873.792</b> |

| Produto                 | Ítem de Custo    | Quantidade | Valor  |
|-------------------------|------------------|------------|--------|
| Consulta x Reumatologia | Consulta         | 1,00       | 75,00  |
| Coleta Fezes            | Exames de fezes  | 1,00       | 33,75  |
| Coleta Sangue           | Exames de Sangue | 1,00       | 33,75  |
| Coleta Urina            | Exames Urina     | 1,00       | 33,75  |
| Consulta x Cardiologia  | Consulta         | 1,00       | 125,00 |
| Consulta x Clínica      | Consulta         | 1,00       | 50,00  |
| Consulta x Ginecologia  | Consulta         | 1,00       | 75,00  |
| Consulta x Neurologia   | Consulta         | 1,00       | 90,00  |
| Consulta x Ortopedia    | Consulta         | 1,00       | 67,50  |
| Consulta x Psicologia   | Consulta         | 1,00       | 60,00  |
| Sessões x Fisioterapia  | Fisioterapia     | 1,00       | 30,00  |
|                         |                  |            |        |

#### 6.4. Projeção dos Custos Fixos e Despesas

Com base nas pesquisas realizadas identificamos as despesas necessárias para a manutenção da clinica. No primeiro ano as despesas totais representam 19,55%, sendo que 6,87% referente às despesas operacionais e 12,67% com a folha de pagamento. Estima-se reduzir os custos fixos em 4,06% com base no crescimento da receita total até o quinto ano.

| Item da Despesa                                               | Ano I          | Ano II         | Ano III        | Ano IV         | Ano V          |
|---------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Água e Esgoto                                                 | 1.200,00       | 1.258          | 1.316          | 1.371          | 1.431          |
| Aluguel do Imóvel                                             | 12.000,00      | 12.582         | 13.165         | 13.711         | 14.306         |
| Anúncios e Publicações                                        | 1.200,00       | 1.258          | 1.316          | 1.371          | 1.431          |
| Assinatura de Jornais e Revistas                              | 240,00         | 252            | 263            | 274            | 286            |
| Assistência Médica                                            | 6.000,00       | 6.291          | 6.582          | 6.855          | 7.153          |
| Auxílios e Doações                                            | 600,00         | 629            | 658            | 686            | 715            |
| Brindes                                                       | 240,00         | 252            | 263            | 274            | 286            |
| Combustível                                                   | 2.400,00       | 2.516          | 2.633          | 2.742          | 2.861          |
| Contas de Luz                                                 | 9.600,00       | 10.066         | 10.532         | 10.969         | 11.445         |
| Cursos e Palestras                                            | 6.000,00       | 6.291          | 6.582          | 6.855          | 7.153          |
| Despesas Legais e Judiciais                                   | 2.400,00       | 2.516          | 2.633          | 2.742          | 2.861          |
| Estagiária                                                    | 4.200,00       | 4.404          | 4.608          | 4.799          | 5.007          |
| Honorário de Diretoria                                        | 24.000,00      | 25.164         | 26.329         | 27.422         | 28.612         |
| IPTU                                                          | 600,00         | 629            | 658            | 686            | 715            |
| IPVA                                                          | 1.200,00       | 1.258          | 1.316          | 1.371          | 1.431          |
| Manutenção (SISMEDIC) -                                       | 2.400,00       | 2.516          | 2.633          | 2.742          | 2.861          |
| Manutenção de Veículos                                        | 960,00         | 1.007          | 1.053          | 1.097          | 1.144          |
| Material de Escritório                                        | 1.500,00       | 1.573          | 1.646          | 1.714          | 1.788          |
| Material de Limpeza e Higiene                                 | 1.800,00       | 1.887          | 1.975          | 2.057          | 2.146          |
| Material de Suprimentos                                       | 24.000,00      | 25.164         | 26.329         | 27.422         | 28.612         |
| Outros Custos                                                 | 1.800,00       | 1.887          | 1.975          | 2.057          | 2.146          |
| Seguros                                                       | 6.000,00       | 6.291          | 6.582          | 6.855          | 7.153          |
| Serviços de Terceiros (contador, advogados etc)               | 6.000,00       | 6.291          | 6.582          | 6.855          | 7.153          |
| Telefone                                                      | 12.000,00      | 12.582         | 13.165         | 13.711         | 14.306         |
| Treinamento aos funcionários                                  | 31.800,00      | 33.342         | 34.886         | 36.334         | 37.911         |
| <b>Total Das despesa &gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;</b> | <b>160.140</b> | <b>167.907</b> | <b>175.681</b> | <b>182.972</b> | <b>190.913</b> |

| Item da Folha de Pagamento |          | Ano I   | Ano II  | Ano III | Ano IV  | Ano V   |
|----------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Auxiliar de almoxarifado   | Folha    | 7.200   | 7.585   | 7.974   | 8.345   | 8.749   |
|                            | Encargos | 4.476   | 4.716   | 4.958   | 5.188   | 5.439   |
| Auxiliares de enfermagem   | Folha    | 14.400  | 15.170  | 15.949  | 16.690  | 17.498  |
|                            | Encargos | 8.952   | 9.431   | 9.915   | 10.376  | 10.879  |
| Auxiliares de limpeza      | Folha    | 8.400   | 8.849   | 9.303   | 9.736   | 10.207  |
|                            | Encargos | 5.222   | 5.502   | 5.784   | 6.053   | 6.346   |
| Boy                        | Folha    | 6.000   | 6.321   | 6.645   | 6.954   | 7.291   |
|                            | Encargos | 3.730   | 3.930   | 4.131   | 4.323   | 4.533   |
| Coordenador de compras     | Folha    | 16.800  | 17.699  | 18.607  | 19.472  | 20.414  |
|                            | Encargos | 10.445  | 11.003  | 11.568  | 12.106  | 12.692  |
| Enfermeiras                | Folha    | 14.400  | 15.170  | 15.949  | 16.690  | 17.498  |
|                            | Encargos | 8.952   | 9.431   | 9.915   | 10.376  | 10.879  |
| Fisioterapeutas            | Folha    | 27.600  | 29.077  | 30.568  | 31.990  | 33.538  |
|                            | Encargos | 17.159  | 18.077  | 19.004  | 19.888  | 20.851  |
| Psicólogo                  | Folha    | 19.200  | 20.227  | 21.265  | 22.254  | 23.331  |
|                            | Encargos | 11.937  | 12.575  | 13.220  | 13.835  | 14.505  |
| Recepcionistas             | Folha    | 5.400   | 5.689   | 5.981   | 6.259   | 6.562   |
|                            | Encargos | 3.357   | 3.537   | 3.718   | 3.891   | 4.079   |
| Técnico de enfermagem      | Folha    | 9.600   | 10.114  | 10.632  | 11.127  | 11.665  |
|                            | Encargos | 5.968   | 6.288   | 6.610   | 6.918   | 7.252   |
| Técnicos de laboratório    | Folha    | 19.200  | 20.227  | 21.265  | 22.254  | 23.331  |
|                            | Encargos | 11.937  | 12.575  | 13.220  | 13.835  | 14.505  |
| Total Folha>>>>>>>>>>      |          | 148.200 | 156.129 | 164.138 | 171.771 | 180.084 |
| Total Encargos>>>>>>>>>>   |          | 92.136  | 97.065  | 102.045 | 106.790 | 111.958 |

| Cargo / Função           | Quantidade | Salário Base |
|--------------------------|------------|--------------|
| Auxiliar de almoxarifado | 1          | 600,00       |
| Auxiliares de enfermagem | 2          | 600,00       |
| Auxiliares de limpeza    | 2          | 350,00       |
| Boy                      | 1          | 500,00       |
| Coordenador de compras   | 1          | 1.400,00     |
| Enfermeiras              | 1          | 1.200,00     |
| Fisioterapeutas          | 1          | 2.300,00     |
| Psicólogo                | 1          | 1.600,00     |
| Recepcionistas           | 1          | 450,00       |
| Técnico de enfermagem    | 1          | 800,00       |
| Técnicos de laboratório  | 2          | 800,00       |

### 6.5. Projeção de Resultados – DRE

A clínica apresenta a sua projeção um lucro líquido no seu primeiro ano de 319.833,00 devido aos gastos iniciais para entrada no mercado exigir maiores investimentos. Para os próximos quatro anos calcula-se crescer em média 13,98% demonstrando viabilidade para sua implantação.

| Discriminação                 | Ano I            | Ano II           | Ano III          | Ano IV           | Ano V            | Total             |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Receita Oper.I Bruta</b>   | <b>2.230.560</b> | <b>2.453.616</b> | <b>2.748.050</b> | <b>3.077.816</b> | <b>3.447.154</b> | <b>13.957.196</b> |
| <b>Impostos S/ Vendas</b>     | 321.424          | 353.566          | 395.994          | 443.513          | 496.735          | 2.011.232         |
| <b>Receita Oper.I Líquida</b> | <b>1.909.136</b> | <b>2.100.050</b> | <b>2.352.056</b> | <b>2.634.303</b> | <b>2.950.419</b> | <b>11.945.964</b> |
| <b>Custos dos Produtos</b>    | 1.212.480        | 1.333.728        | 1.493.775        | 1.673.028        | 1.873.792        | 7.586.804         |
| <b>Lucro Bruto</b>            | <b>696.656</b>   | <b>766.322</b>   | <b>858.281</b>   | <b>961.274</b>   | <b>1.076.627</b> | <b>4.359.160</b>  |
| <b>Folha de Pagamento</b>     | 236.444          | 249.094          | 261.872          | 274.049          | 287.313          | 1.308.772         |
| <b>Despesas Operacionais</b>  | 128.340          | 134.564          | 140.795          | 146.638          | 153.002          | 703.339           |
| <b>Depreciação</b>            | 12.040           | 12.040           | 12.040           | 12.040           | 12.040           | 60.200            |
| <b>Lucro Operacional</b>      | <b>319.833</b>   | <b>370.624</b>   | <b>443.574</b>   | <b>528.547</b>   | <b>624.272</b>   | <b>2.286.850</b>  |
| <b>Impostos S/ Lucro</b>      | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| <b>Resultado Líquido</b>      | <b>319.833</b>   | <b>370.624</b>   | <b>443.574</b>   | <b>528.547</b>   | <b>624.272</b>   | <b>2.286.850</b>  |

### 6.6. Projeção do Fluxo de Caixa

Devido ao investimento inicial de R\$ 336.376,00 sendo que no período seguinte há uma expectativa de recuperar 1,48%, o restante do seu investimento, passando obter um saldo final positivo apartir do inicio do quarto ano.

| Discriminação         | Ano 0    | Ano I     | Ano II    | Ano III   | Ano IV    | Ano V     |
|-----------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Investimento Inicial  | 94.578   |           |           |           |           |           |
| (+) Entradas de Caixa |          |           |           |           |           |           |
| Recebimentos          |          | 2.230.560 | 2.453.616 | 2.748.050 | 3.077.816 | 3.447.154 |
| (-) Saídas            |          |           |           |           |           |           |
| Impostos S/Vendas     |          | 321.424   | 353.566   | 395.994   | 443.513   | 496.735   |
| Custos dos Produtos   |          | 1.212.480 | 1.333.728 | 1.493.775 | 1.673.028 | 1.873.792 |
| Folha de Pagamento    |          | 236.444   | 249.094   | 261.872   | 274.049   | 287.313   |
| Despesas Operacionais |          | 128.340   | 134.564   | 140.795   | 146.638   | 153.002   |
| Imposto S/Lucro       |          |           | 0         | 0         | 0         | 0         |
| (=) Saldo do Período  | -331.914 | 331.872   | 382.664   | 455.614   | 540.587   | 636.312   |
| (+) Saldo Inicial     |          | -331.914  | -42       | 382.622   | 838.236   | 1.378.823 |
| (=) Saldo Final       | -331.914 | -42       | 382.622   | 838.236   | 1.378.823 | 2.015.135 |

### 6.7. Projeção da Necessidade de Capital de Giro

Conforme os dados obtidos através da projeção do fluxo de caixa, a Gericlin necessita de um capital de giro inicial médio anual de R\$, 237.336,00 para liquidação de seus desembolsos totais anuais.

| Discriminação                  | Ano I   | Ano II  | Ano III | Ano IV  | Ano V   |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Necessidade de Capital de Giro | 237.336 | 258.869 | 283.376 | 317.154 | 351.355 |

## 6.8. Análise de Sensibilidade

Após a análise de sensibilidade foi identificado que a recuperação do investimento inicial (play-back) se dará em um período de quatro anos, considerado aceitável, assim como o valor presente líquido (VPL) ser positivo, ou seja, maior que o custo inicial.

RENTABILIDADE DO PROJETO

TAXA DE DESCONTO = 30%

INVESTIMENTO INICIAL = (336.376,00)

VALOR PRESENTE DO FLUXO DE CAIXA =

VPL - VALOR PRESENTE LIQUIDO = 717.832,48

TIR - TAXA INTERNA DE RETORNO = 111,74%

PAY-BACK SIMPLES = 1,00 ANO

PAY-BACK COMPOSTO = 1,3 ANO

ROI =  $717.832,48 / 336.376,00 = 2,13$

IL = 3,16



## **BIBLIOGRAFIA**

[www.ibge.gov.com.br](http://www.ibge.gov.com.br)

[www.saude.gov.br](http://www.saude.gov.br)

[www.sei.ba.gov.br](http://www.sei.ba.gov.br)

[www.ans.gov.br](http://www.ans.gov.br)

[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

[www.datasus.gov.br](http://www.datasus.gov.br)

COAD-disponível em:

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