



Plano de Negócios

Equipe :
Monica Jacobina F. Vieira
Gustavo Costa de Santana



2005.2

Sumário Executivo

Implantação do Laboratório de Citogenética para fins diagnósticos com a realização de cariótipo em líquido amniótico, restos ovulares e pele, em casais com problemas reprodutivos e em recém nascidos. Visando, auxiliar no diagnóstico e tratamento a casais com problema de infertilidade, otimizando assim, o tratamento e detectar anomalias cromossômicas, por técnicas modernas de cariotipagem em sangue periférico, biópsia de tecidos e restos placentários.

Atuará na região metropolitana de Salvador, mas por seu caráter inovador, atrairá pacientes de todo o interior do estado, inclusive de estados vizinhos.

Para sua implantação, será necessário um investimento da ordem de R\$ 75 mil, distribuídos entre itens do ativo permanente e o capital de giro necessário para o 1º de operações.

O empreendimento apresenta um resultado exitoso, onde há o retorno do investimento em 1,5 anos, com uma taxa de retorno de 74,8 % .

1) Descrição da Empresa

1.1 Dados da Empresa

1.1.1 Natureza do Negócio

Citogenese Laboratório de Citogenética. A natureza do negócio é a determinação cariotípica de indivíduos com suspeita de cromossomopatia ou que apresentem quadro clínico que sugira alteração cromossômica.

1.1.2 Missão e Visão

Missão:

Prestar serviços em análises citogenéticas com qualidade, confiabilidade e preços acessíveis, visando à satisfação das diferentes classes sociais.

Visão:

Se tornar o maior laboratório de análises citogenéticas no estado da Bahia, mantendo sempre a confiabilidade e credibilidade.

1.1.3 Objetivos Estratégicos

Retornar o capital investido em no máximo 5 anos, fixando-se como instituição de referência na área de atuação.

1.1.4 Abrangência de Atuação

O Citogenese pretende atuar em Salvador-Ba.

1.1.5 Estágio Atual da Empresa

É uma idéia de negócio em desenvolvimento, tendo como horizonte de implantação o ano de 2006.

1.1.6 Diferenciais Competitivos

Os diferenciais competitivos em que a empresa buscará são: custo, tempo, inovação e qualidade.

Tendo como principais diferenciais:

- . Agilidade na entrega de resultados;
- . Coleta em domicilio para pacientes com dificuldade na locomoção;
- . Atendimento diferenciado;
- . Disponibilização de resultados para médicos via internet ou fax;
- . Preços acessíveis para população de baixa renda.

1.1.7 Localização Geográfica

A sede da empresa estará localizada na cidade Salvador, na avenida Tancredo Neves.

Esta localização foi escolhida pelo fato de oferecer serviços como:

- . Infra-estrutura desejável para o negócio, dispondo de transporte público, energia elétrica, telefone, água encanada, saneamento básico, provedor de internet e outros;
- . Facilidade de acesso ao empreendimento, pois o mesmo encontra-se no centro da cidade;
- . Potencial de mercado, pois a cidade só possui um laboratório do mesmo gênero;
- . Facilidade de contratação de mão-de-obra.

1.1.8 Exigências Legais para o funcionamento da empresa

-Os principais documentos legais, para o funcionamento do empreendimento são:

- . Alvará de Localização, Uso e Funcionamento – ALUF;
- . Alvará de construção e Certidão Negativa de Débito do INSS;
- . Termo de Responsabilidade Técnica do Profissional de Análises Citogenéticas;
- . Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- . Alvará de Vigilância Sanitária;
- . Certificado de afiliação ao conselho específico do responsável técnico;

1.1.9 Alianças Estratégicas

Possivelmente realizar parcerias com instituições de saúde locais, no sentido de prestar serviços de análises citogenéticas a estas instituições, dentro da abrangência deste projeto. Pensamos também em realizar alianças com instituições de pesquisa e ensino superior, com o intuito de participar plenamente do desenvolvimento tecnológico da área e da formação de mão de obra especializada.

1.1.10 Responsabilidade Social

Realizará o fornecimento de dados estatísticos para as Secretarias de Saúde onde a empresa venha atuar, ajudando assim no controle de doenças e alterações cromossômicas, auxiliando também em sua prevenção;

Realizar gratuitamente uma determinada quantidade de exames ao mês para instituição de pesquisa a ser definida.

2) Estrutura Organizacional

2.1 Estrutura Legal do Negócio

2.1.1 Estrutura Legal do Negócio

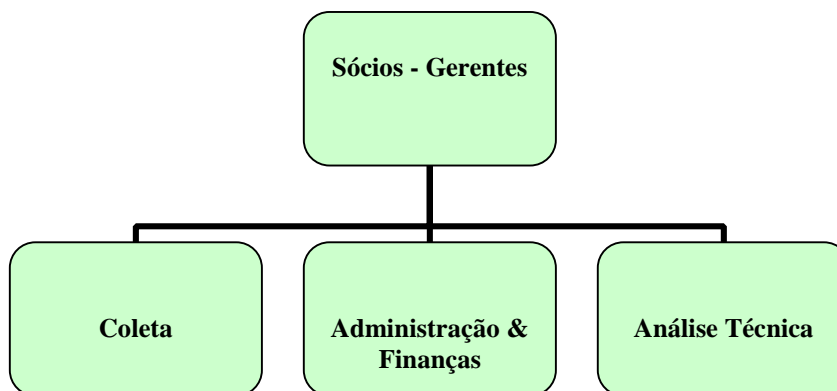
A empresa será estabelecida no formato de sociedade comercial Ltda., a ser iniciada com um capital social de R\$ 75.000,00 (setenta e cinco mil reais) integralizado no seguinte formato:

- . Monica Jacobina Fonseca Vieira - (50,00% das cotas)
- . Gustavo Costa Santana - (50,00% das cotas)

Cada sócio fará uma retirada mensal através de pró-labore no valor de R\$2.000,00 (dois mil reais).

2.2 Gerência e Estrutura Organizacional

2.2.1 Descrição do Organograma



2.2.2 Descrição e Experiência dos Executivos Chaves

Monica Jacobina Fonseca Vieira, idade 33 anos, experiência como bióloga - 2 anos, Analista Técnico do Hospital das Clínicas. Pós graduada em Citogenética Humana - UCSAL

Gustavo, 29 anos, experiência como biólogo – 3 anos, Analista Técnico do Laboratório DNA. . Pós graduado em Citogenética Humana - UCSAL

2.3 Política de Recursos Humanos

2.3.1 Plano de Carreira e Compensação

Segue na tabela abaixo as remunerações a serem pagas aos funcionários de acordo com os respectivos cargos:

Cargo	Função	Salário / Pró - Labore
Analista Técnico	Coordenação e análise técnica	R\$ 2.000,00
Técnico	Coleta e preparação do material	R\$ 1.000,00
Assistente Administrativo	Recepção e rotinas administrativas	R\$ 500,00

2.3.2 Plano de Incentivo

Ao final de cada de exercício sempre que o número de exames for superior ao

exercício anterior, será distribuído aos colaboradores um percentual de 2% do lucro líquido.

2.3.3 Recrutamento e Seleção

O recrutamento e seleção serão feitos pela própria empresa da seguinte forma: O recrutamento será realizado através de divulgação nos meios de comunicação disponíveis na localidade. A seleção será feita através de entrevista com os sócios da empresa.

CARGOS E PERFIS:

SETOR DE ANÁLISES:

- 1 técnico - Qualificação: Curso técnico em Patologia clínica ou Técnico de Laboratório ;

SETOR ADMINISTRATIVO:

- 1 assistente administrativo - Qualificação: 2º grau completo;

2.3.4 Avaliação de Desempenho

A avaliação de desempenho será realizada pela diretoria administrativa, da seguinte forma:

Os sócios da empresa farão reuniões mensais e nelas serão abordados o desempenho dos colaboradores nos seguintes aspectos: Comprometimento, pontualidade, cordialidade, bom relacionamento com os clientes e colegas de trabalho, aparência e fardamento. Após as reuniões será dado o Feed Back aos mesmos.

2.4.5 Treinamento e Desenvolvimento

O treinamento e desenvolvimento se dará da seguinte forma:

- A empresa enviará os analistas para os principais congressos e cursos de especialização, e estes por sua vez darão treinamento para os demais subordinados em cada semestre.

3) Produtos e Serviços

3.1 Descrição dos Produtos

3.1.1 Descrição dos Produtos

O exame de cariótipo é realizado após cultivo celular da amostra enviada. O cultivo pode ser de longa duração, como nos materiais de vilosidade coriônica/ líquido amniótico (Diagnóstico Pré-natal), restos ovulares e pele, ou de curta duração como sangue periférico e fetal.

Após a retirada do material em cultura, este é preparado e fixado para obtenção de metáfases e subsequente bandeamento pela técnica GTG com corante de Giemsa.

Após o preparo citogenético, é realizada a análise por microscopia com aumento de 100X, onde são observadas ao menos 15 metáfases (ou mais, dependendo do caso) por paciente. O resultado obtido é classificado de acordo com o sistema internacional de nomenclatura citogenética.

São eles:

- Cariotipagem de recém nascidos para fins diagnósticos de malformação;
- Cariotipagem de casais com problemas reprodutivos, para detecção de algum problema cromossômico que esteja inviabilizando a formação do conceito;
- Diagnóstico pré-natal em casos de idade materna avançada ou de anomalias no desenvolvimento fetal.

3.1.2 Especificações e Requisitos Técnicos

É exigido pela vigilância sanitária relatórios semestrais, contendo a descrição do estado em que se encontra todos os equipamentos na instituição. Para o profissional que ocupará o cargo de analista responsável pelo laboratório é necessário que o mesmo tenha formação em nível superior e seja credenciado ao seu conselho e possua o termo de responsabilidade técnica (TRT), o que o habilita a dirigir, orientar, assessorar, coordenar, gerenciar, supervisionar, fiscalizar, prestar consultoria, bem como realizar perícias, emitir e assinar laudos técnicos e pareceres pertinentes à área de análises clínicas. A empresa também deve ser filiada ao conselho.

3.1.3 Uso e Apelo

Apesar de existirem algumas doenças genéticas que já podem ser tratadas com grande eficiência, como é o caso de várias aminoacidopatias (fenilcetonúria, acidúria metilmalônica etc.), de alterações do metabolismo dos carboidratos (galactosemia, diabetes etc.) ou de enzimopenias (síndrome adrenogenital, doença de Gaucher etc.), a maioria das doenças genéticas carece, ainda, de terapêutica específica. Por esse motivo a Genética, mais do que outras especialidades médicas têm uma ação predominantemente preventiva.

A identificação de problemas genéticos pode ser estabelecida pelos antecedentes familiares, nos quais, geralmente, já existe um relato anterior de pacientes com doenças de origem genética. Assim, as seguintes situações anamnésicas podem ter peso importante para suspeitar que estamos frente a um casal merecedor de um estudo genético:

- 1) Parente próximo ou filho anterior do casal com anomalias congênitas e (ou) comprometimento intelectual.
- 2) Casal que possui parentes com doença seguramente de origem genética.
- 3) Casal em que pelo menos um dos cônjuges é portador de uma doença genética ou de um gene que possa causar uma doença genética.
- 4) Casal que refere parentes portadores de doença semelhante, mas que tem dúvidas se ela é herdada ou não.
- 5) Casal com algum grau de parentesco consanguíneo próximo.
- 6) Casal pertencente a um mesmo grupo racial de risco.

- 7) Casal com esterilidade sem causa aparente.
- 8) Casal ou genitores do casal com história de abortamento habitual.
- 9) Casal em que a esposa tem 35 anos ou mais.
- 10) Casal em que pelo menos um dos cônjuges foi ou está exposto a radiações.
- 11) Casal em que pelo menos um dos cônjuges foi ou está exposto a produtos químicos diversos, inclusive o uso de drogas ou medicamentos para doenças crônicas.
- 12) Casal com grande ansiedade por temer gerar criança malformada, com comprometimento intelectual ou com cromossomopatia.

➤ **Fetos no diagnóstico pré-natal**

A indicação mais comum para estudos genéticos pré-natais é a idade materna avançada. Todas as trissomias autossômicas e pelo menos uma polissomia do cromossomo X (47,XXY) estão associadas ao aumento da idade materna (HOOK, 1981).

A síndrome de Down (trissomia do cromossomo 21) é, sem dúvida, o distúrbio cromossômico mais bem conhecido, sendo a causa genética mais freqüente do retardo mental moderado. Cerca de 1:800 crianças nascem afetadas por esta síndrome e, entre crianças nativas ou fetos de mães com idade de 35 anos ou mais a incidência é muito maior (MILUNSKY, 1999).

O risco para a síndrome de Down relacionado com a idade materna é considerado de 1/312 com 35 anos; 1/60 aos 40 anos e 1/20 aos 45 anos (HOOK, CROSS, SCHREINEMACHERS, 1983).

➤ **Abortos espontâneos**

A freqüência total de anormalidades cromossômicas nos abortos espontâneos é de pelo menos 50%, e os tipos de anormalidades diferem em vários aspectos dos encontrados em nativos. A anormalidade mais comum em abortos é de 45,X (síndrome de Turner), presente em 18% dos abortos espontâneos, mas em apenas em 0,6% em nativos. As outras anormalidades dos cromossomos sexuais, bastante comuns nos nativos, são raras nos abortos. Outra diferença é a distribuição dos tipos de trissomia: por exemplo, a trissomia do 16 é o tipo mais comum nos abortos, mas não é sequer encontrada em nativos (Thompson, 1993).

O exame citogenético do material abortado é de grande importância, pois além de se conhecer o diagnóstico do conceito, o resultado poderá ser um indicativo de alguma alteração cromossômica em um ou ambos os genitores, como uma translocação equilibrada, por exemplo. Na população geral, um em cada 300 indivíduos é portador de uma anomalia estrutural equilibrada (BOUÉ, 1981) e um casal em cada 150 apresenta risco de transmitir uma anomalia desequilibrada. A maior parte destas alterações desequilibradas é incompatível com a vida, por essa razão são freqüentemente reconhecidas em estudos citogenéticos de material de aborto espontâneo (BOUÉ & BOUÉ, 1974; BOUÉ, BOUÉ, LAZAR, 1975).

Os rearranjos cromossômicos, quando citogeneticamente equilibrados, via de regra não levam a nenhum efeito fenotípico, o que faz com que indivíduos considerados normais não se percebam do fato, vindo a tomar conhecimento somente após gerar um filho com uma anomalia cromossômica estrutural desequilibrada ou após várias tentativas frustradas de gravidez (THOMPSON, McINNIS, WILLARD, 1991). É praticamente um consenso na literatura médica que, em abortamentos recorrentes, uma terceira perda gestacional pode ser evitada caso se esclareça a sua etiologia, fato observado em 70% dos casos.

➤ **Problemas de fertilidade**

Os estudos dos cromossomos estão indicados para mulheres que apresentam amenorréia e casais com historia de infertilidade ou aborto habitual. Encontra-se uma anormalidade cromossômica (em geral um rearranjo estrutural ou mosaicismo dos cromossomos sexuais) em um outro genitor numa proporção significativa (3 a 6%) dos casos que apresentaram dois abortos espontâneos sucessivos ou infertilidade (THOMPSON, 1993).

➤ **Métodos de diagnostico pré-natal**

São três os métodos invasivos no diagnostico genético pré natal: a amniocentese, a punção de amostras de vilosidades corionicas e a cordocentese. Na nossa proposta, o material a ser analisado são de vilosidade coriônica e liquido amniótico, devido a larga experiência da equipe na sua cultura e analise.

3.1.4 Estágio Evolutivo de Cada Linha

Os serviços prestados no laboratório encontram-se totalmente consolidados, só havendo mudanças se for alterada a forma de realização dos exames, fruto de pesquisas científicas.

3.1.5 Potencial e Vantagens Competitivas dos Produtos

Disponibilização de resultados para médicos e pacientes através de internet; Laudo contendo histórico de resultados para comparação com resultados atuais; Uso de reagentes e equipamentos considerados "top de linha", que farão com os exames sejam mais precisos e fidedignos.

3.1.6 Propriedade Intelectual Associada

A empresa deverá registrar a marca "CITOGENESE " no INPI, no inicio de suas atividades, com intuito de preservar a marca e diferenciar os serviços de outros similares das empresas concorrentes.

3.1.7 Habilidade de Atender as Necessidades dos Clientes

Os serviços prestados pelo laboratório visam atender as necessidades daqueles que buscam diagnosticar e detectar anomalias cromossômicas, por técnicas modernas de cariotipagem em sangue periférico, biópsia de tecidos e restos placentários e prevenir patologias e enfermidades a fim de restabelecer sua saúde, auxiliar no diagnostico e tratamento a casais com problema de infertilidade, otimizando assim, o tratamento, bem como médicos que precisam de diagnósticos em curto prazo e com resultados confiáveis.

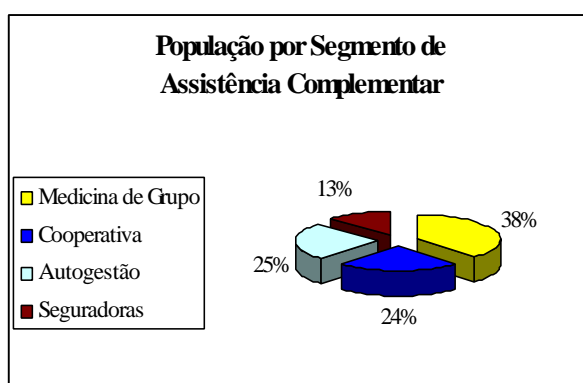
4) Plano de Marketing

4.1 Descrição do Setor da Economia

4.1.1 Características do Setor da Economia

Analisando o mercado nacional da área de saúde, segundo dados da ABRAMGE, em torno de 41 milhões de pessoas estão inseridas no sistema privado de saúde, ou seja, 25% da população brasileira.

Existem cerca de 1400 empresas operadoras de planos de saúde atuando no setor, com um faturamento aproximado de 17 bilhões de reais por ano.



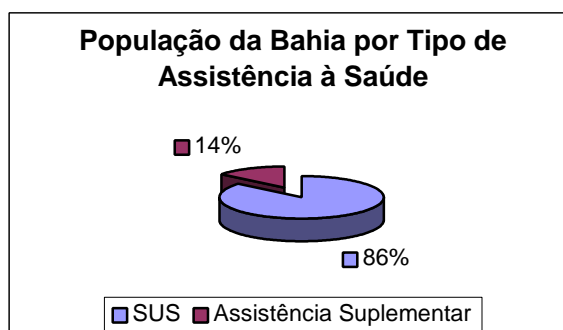
O mercado das empresas operadoras de planos e seguros de saúde passa por uma grande transformação, decorrente do processo de regulamentação, com base na Lei 9.656. O Governo Federal criou a Agência Nacional de Saúde, que lidera as ações de regulamentação do setor.

Este mercado está subdividido em empresas de Medicina de Grupo,

Cooperativas, Autogestão e Seguradoras.

Na Bahia, segundo informações da Gazeta Mercantil, existe uma expectativa de investimentos privados na ordem de U\$\$ 26.219,97 milhões até 2006. Ressaltando os investimentos do Projeto Ford, Grupo Monsanto, Projeto Sauípe, dentre outros já aprovados e alguns implantados e em implantação.

Segundo a Associação de Hospitais e Serviços de Saúde do Estado da Bahia – AHSEB, na Bahia existem 1.800.000 pessoas inseridas no sistema privado de saúde, ou seja, 14% da população do Estado. Com os investimentos previstos do Estado, este número possui a tendência de crescimento, principalmente na Região Metropolitana de Salvador, onde se concentra algo em torno de 70% dos integrantes do sistema de saúde suplementar.



Ainda segundo a AHSEB e a Secretaria de Saúde do Estado da Bahia – SESAB, no

ano de 2000 a verba para a saúde no Estado, incluindo os sistemas público e privado, foi da ordem de 1,65 bilhões de reais. O setor privado alcançou mais de 50% desse valor, ou seja, 840 milhões de reais.

Recursos financeiros aplicados na área de saúde na Bahia, em milhões de reais.

Descrição / Período	SUS	Planos Privados	Total
Mês	67,7	70,0	137,7
Ano	813,0	840,0	1.653,00

Em Salvador, segundo IBGE, a classificação da população por classe socioeconômica, prevalecendo a concentração nas classes B, C e D, com um total de 70% da população. Esta constatação indica que o mercado consumidor está localizado nesses segmentos, comprando serviços de saúde com qualidade e custos competitivos.

4.1.2 Limitações e Entraves do Setor da Economia

Existem diversos entraves que dificultam a entrada nesse setor e prejudicam a sobrevivência das empresas, como as tabelas de honorários médicos que muitos planos e seguradoras de saúde ainda utilizam tabelas com mais de 10 anos de elaboração, precisando ser reajustadas. A alta carga tributária para os prestadores de serviços também é um fator que vem prejudicando as empresas e conforme a medida provisória 232 que se encontra em tramitação no congresso que pretende aumentar a base de cálculo do imposto de renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL) de 32% para 40% para empresas prestadoras do serviços. Com isso os prestadores de serviços de saúde terão um aumento de 25% de seus custos e a carga tributária passará de 20,08% para 24,25%. Os equipamentos na área de saúde têm custo muito altos e caros por serem atrelados ao dólar e se comparado a outros setores. Além disso, muitos deles precisam de mão-de-obra especializada o que eleva mais ainda seus custos. A partir de janeiro de 1999 as instituições de saúde que desejam atuar no setor terão que obter junto a ANS (Agência Nacional de Saúde) um registro provisório de funcionamento.

4.1.3 Panorama Atual e Principais Tendências do Setor

Atualmente o governo vem investindo cada vez em mais em pesquisas tecnológicas e inovação em saúde. Com isso o complexo produtivo de saúde vem alavancado grande crescimento onde as empresas públicas e privadas vem apresentando grande dinamismo e capacitação.

4.1.4 Tamanho e Taxa de Crescimento do Setor da Economia

O setor saúde possui uma demanda de 181 milhões de usuários estando divididos entre usuários do Sistema Único de Saúde (SUS) que representam cerca de 81,76% dos usuários deste serviço, e usuários da Medicina Suplementar. O setor saúde vem mostrando um crescimento econômico considerável onde no ano de 2003 obteve um

crescimento 15% em relação a 2002, porém, no ano de 2004 houve um crescimento inferior a 2003 que foi de 14,27, segundo dados do IBGE.

4.1.5 Segmentação no Setor da Economia

As análises citogenéticas são indispensáveis a medicina, trata-se de um segmento com bastante representatividade no mercado da saúde, é uma ciência que está em constante evolução tecnológica. Desde o surgimento do primeiro aparelho de auxílio ao diagnóstico médico, o estetoscópio de René Laennec que permitia auscultar-se cientificamente o coração e os pulmões, até chegar aos modernos aparelhos automatizados de bioquímica e de hematologia a classe médica tem necessidades de instrumentos que possam complementar e auxiliar no tratamento e prevenção de doenças. Trata-se, portanto, de um segmento de diagnóstico de apoio a prevenção e tratamento médico.

Hoje bastante difundida e popularizada em todo o mundo, as análises citogenéticas através de laboratórios, atendem a clientes de forma eletiva e por recomendação médica, fornecendo resultados fidedignos em tempos cada vez mais rápidos através de técnicas modernas que causam menos sofrimento aos pacientes o que também ajuda a aumentar a demanda dos mesmos.

4.2 Mercado Alvo

4.2.1 Características do Mercado Alvo e Seus Segmentos

O forte da empresa será a prestação de serviços laboratoriais diretamente ao consumidor, inicialmente não será conveniado a rede pública de saúde, será conveniado a diversos planos de saúde supletiva, mas, a grande gama dos seus clientes será de clientes conveniados, pessoas com renda superior a 5 salários mínimos.

4.2.2 Tamanho do Mercado Alvo

O mercado alvo do negócio abrange toda a Bahia.. O foco do CITOGENESE trata-se das pessoas que percebem acima de 5 salários mínimos de renda, perfanzendo então um total de 369.743 pessoas.

Classe de Renda	Ano	Pessoas
Mais de 10 a 20 SM	2002	93.963
Mais de 20 SM	2002	44.568
Mais de 5 a 10 SM	2002	231.212
Fontes:		369.743
IBGE / PNAD		

4.2.3 Cobertura Geográfica

CITOGENESE Laboratório de Análises Citogenéticas nos primeiros dois anos estará

atingindo as cidades que compõe a região metropolitana de Salvador. Ao final, estará ofertando a demanda um atendimento ágil, com preços acessíveis e com qualidade nos serviços.

4.2.4 Segmentação

O CITOGENESE irá focar num segmento de mercado que preze pela saúde e bem estar corporal buscando assim atendimento eficaz no que diz respeito a diagnósticos citogenéticos com serviços de segurança e qualidade e faixa de renda acima de 5 salários mínimos. Também aqueles profissionais médicos e instituições de saúde que solicitem a racionalização de seus serviços com segurança e agilidade nos resultados.

4.2.5 Tempo de Entrada no Mercado Alvo

O que levou a escolha deste mercado foi a grande carência de empresas especializadas em saúde especificamente a área de diagnósticos citogenéticos laboratoriais em todo interior do estado da Bahia e em particular a região metropolitana de Salvador. O início das atividades do CITOGENESE está previsto para 1º semestre de 2006, condicionado a aprovação do projeto e captação de recursos.

4.2.6 Pesquisa de Mercado

No âmbito geral, as nossas pesquisas foram feitas através de fontes secundárias, sites como Datasus, BNDES e IBGE para ter uma visão macro do mercado de saúde que almejamos adentrar. Já para obtermos informações específicas da região e da cidade onde o laboratório matriz será instalado, utilizamos fontes primárias de pesquisa como contato pessoal com a classe médica, empresas locais concorrentes e secretária de saúde.

4.2.7 Potencial de Entrada no Mercado Alvo

Através das pesquisas realizadas foi constatado que é elevada a viabilidade do negócio e grande a chance de se obter sucesso com este empreendimento, pois foi verificado que a média de empresas deste setor é menor ou igual a 1 de concorrentes diretos. Foi verificado também que os concorrentes indiretos (hospitais públicos), não conseguem atender a demanda a eles destinada atendendo apenas a 20% da mesma. Porém, para obtenção do sucesso da empresa é necessário monitorar outras variáveis já que não existe nenhum estudo socioeconômico nesta segmentação de mercado para o auxílio na gestão plena da instituição através de um bom planejamento, organização e controle. O nosso potencial de entrada no mercado alvo é 2,6 % do mercado alvo.

4.2.8 Tendências e Mudanças Previstas no Mercado-Alvo

Estão previstas implantações de diversos empreendimentos do mais variados segmentos, trazendo assim a possibilidade de criação de diversos empregos diretos e indiretos para a região. Isso significará o aumento da renda dos moradores locais, o que beneficiará toda a economia, incluindo o CITOGENESE que terá a sua rotina ampliada. Além disso, a empresa poderá estar fechando contratos com estas

industrias para a monitoração da saúde dos funcionários.

4.2.9 Perfil dos Clientes

Nossos clientes possuem um perfil bastante plural e estão classificados como: pais que busquem serviços laboratoriais para seus filhos, jovens, adultos e idosos que desejem monitorar sua saúde através de exames e diagnósticos, possuam renda acima de 5 salários mínimos e estejam localizados na região metropolitana de Salvador. Hospitais, Clínicas, e Médicos da mesma região que procurem por uma prestação de serviço eficaz, ágil, com confiabilidade e segurança nos processos realizados objetivando uma assistência com qualidade para o cliente final.

4.2.10 Necessidades dos Consumidores

Os consumidores do CITOGENESE se dividem em dois segmentos: pessoa física e pessoa jurídica. Os consumidores classificados como pessoa física, são aqueles que têm como interesse monitorar seu estado de saúde através de exames citogenéticos, buscando um atendimento eficaz, ágil, seguro e com qualidade. Aqueles classificados como pessoa jurídica, são os profissionais atuantes na área de saúde (médicos), Hospitais, Laboratórios que busquem racionalizar seus serviços com preço condizentes, resultados com qualidade e agilidade, otimizando assim os processos dessas instituições e assistindo a essas pessoas, sempre com satisfação e segurança.

4.2.11 Mercados-Alvo Secundários

O mercado-alvo secundário do CITOGENESE será constituído por Laboratórios de pequeno porte, localizados no interior do estado, que busquem a terceirização de seus serviços.

4.2.12 Oportunidades, Ameaças e Fatores Críticos de Sucesso

OPORTUNIDADES:

- 1-O interior e a capital da Bahia possui uma demanda latente por estes serviços;
- 2-Os hospitais da região não conseguem atender a demanda que lhes é oferecida;

AMEAÇAS:

- 1-Que outro laboratório entre nesse nicho de mercado;
- 2-Que os consumidores passem a ter maior sensibilidade a preço que a qualidade;
- 3-Queda na renda da população (desemprego, pobreza, etc.).

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO:

- 1 - Formação de uma carteira de clientes;
- 2 - Qualidade dos serviços prestados;
- 3 - Custo da prestação dos serviços;
- 4 - Preços dos serviços prestados.

4.3 Concorrência

4.3.1 Descrição dos Concorrentes por Produto

Na região em que será implantado o laboratório de Análises Citogenéticas existe apenas 1 empresa que concorre diretamente com nossos produtos/serviços. Além dessa, os hospitais públicos no que diz respeito aos exames básicos. Devido falta de investimentos por estas empresas, os preços praticados são altos em relação a empresas que possuem equipamentos de ultima geração, além de apresentar uma qualidade inferior do que almejada pela classe médica. Essas informações foram obtidas através de estudo de campo e contato pessoais com clientes e classe médica local.

4.3.2 Concorrentes Indiretos

Os concorrentes indiretos são os hospitais da rede pública, mas que só prestam serviços básicos e não conseguem atender a demanda a eles dirigida.

4.3.3 Participação de Mercado de Cada Concorrente

Através de pesquisa de campo foi verificada a participação de mercado dos concorrentes detalhando a participação de cada empresa que concorre direta e indiretamente com o CITOGENESE. Podemos destacar na esfera privada o laboratório DNA e na esfera pública o laboratório de genética do hospital das clínicas, HUPES, Hospital Universitário Edgar Santos.

4.3.4 Forças e Fraquezas dos Concorrentes

O laboratório DNA está muitos anos no mercado, possui bons equipamentos e bom atendimento. Quanto ao laboratório de genética do Hospital das Clínicas, por ser uma instituição da área pública, sofre os males comuns a estes serviços, mas com um grande destaque para a área de pesquisa.

4.3.5 Importância do Mercado Alvo Para os Concorrentes

Como nossos principais concorrentes atuam nesta área, qualquer empresa que entre para dividir ou adquirir uma fatia deste mercado irá impactar diretamente nas suas receitas e conseqüentemente nos resultados financeiros das mesmas.

4.3.6 Barreiras a Entrada no Mercado

Diversos fatores dificultam a entrada de empresas nessa área, dentre estes os principais são: O alto investimento em equipamentos e estrutura física o que necessita de um elevado capital de giro; Contratação de pessoal especializado, que não se encontra na região onde será instalado o laboratório e o tempo de mercado dos concorrentes.

4.4 Estratégia de Marketing

4.4.1 Estratégia de Entrada no Mercado

A principal estratégia adotada pela empresa para entrada no mercado-alvo é através de diferenciação, onde o CITOGENESE irá praticar preços mais baixos que os concorrentes, melhor atendimento, melhor qualidade na prestação de seus serviços através de laudos mais elaborados, contendo todo histórico do paciente na empresa, qualidade no atendimento.

4.4.2 Estratégia de Crescimento

Por se tratar de uma empresa nova no mercado, a primeira estratégia de crescimento, será focada na divulgação da marca e de nossos serviços. Vamos também focar nos serviços prestados por nossa empresa e que se encontram carentes nessa região e não são prestados pelos concorrentes. Outra forma de buscar o crescimento será através de divulgação e negociação com hospitais para que o CITOGENESE terceirize os serviços laboratoriais para os mesmos, consequentemente aumentar nossa participação no mercado.

4.4.3 Canais de Distribuição

O DACLAB apresentará dois canais de distribuição dos seus serviços, o primeiro será o próprio laboratório e o segundo através do site da empresa, onde os clientes poderão estar se cadastrando e agendando a coleta ou tendo acesso ao laudo.

4.4.4 Estratégia de Marca

A empresa irá possuir marca própria que também será registrada no INPI. Junto com a criação da logomarca foi elaborado um texto que será utilizado em todo material gráfico e de divulgação. A marca utilizada não será diferente da marca utilizada nos serviços prestados e não estará vinculada a outras marcas. A empresa após 2 anos de implantação pretende firmar uma parceria com o abrigo instituições sociais a fim de prestar serviços gratuitos pois além de ser uma boa ação social, ajudará a manter uma boa imagem da empresa perante a sociedade.

4.4.5 Estratégia de Comunicação

A principal estratégia adotada pela empresa será através de ampla divulgação para toda classe médica, de vasta informação sobre as instalações, equipamentos, profissionais, preços, propostas de parcerias, relação de convênios. Isso será feito por meio de prospectos, folder's e contato pessoal com membros da diretoria.

4.5 Estratégia de Comercialização

4.5.1 Força de Vendas

As vendas do CITOGENESE serão feitas através da unidade de coleta I. Será também um efetivo elemento de venda a divulgação através de amplo contato pessoal dos sócios com a classe médica através.

4.5.5 Tempo de Entrega dos Produtos/Serviços

O tempo de entrega dos serviços neste caso, laudo de resultados de exames dependerá do tipo de exame. Mas em média um laudo fica pronto para entrega em cerca de 20 dias.

4.5.6 Processos de Pós-venda

Por se tratar de uma empresa prestadora de serviço de saúde, que lida diretamente com a vida das pessoas, os processos de pós vendas serão realizados através da sócia Monica Jacobina, Gerente Comercial que entrara em contato com os nossos clientes para buscar sugestões e obter informações sobre o atendimento, tempo de entrega dos exames, sobre a forma de coleta e aspectos gerais da empresa. Dessa forma a empresa, além de estar monitorando seus serviços, estará buscando a fidelização dos clientes.

5) Plano Operacional

5.1 Fluxo Operacional

5.1.1 Descrição do Fluxo Operacional

O fluxo operacional do CITOGENESE será da seguinte forma:

1. Formulação de ficha para arquivo, contendo os dados dos pacientes, histórico familiar, data, indicativo para análise.
2. Será realizada a coleta de sangue periférico no próprio Laboratório e outros tipos de material humano deverão ser enviados pelo médico solicitante.
3. Preparação de cultura de células, utilizando meios apropriados e processamento com utilização de materiais descartáveis.
4. Na realização do cariótipo, utilizar-se-á a técnica de bandeamento cromossômico, preferencialmente a banda G, e quando necessário, as bandas Q, R ou C.
5. Coloração das lâminas será feita com Giemsa (corante mais utilizado).
6. Leitura das lâminas por meio de microscópio digital (Sistema de cariotipagem em computador).
7. Análise dos cromossomos e diagnóstico.
8. Entrega do resultado em, no máximo, 20 dias a partir da coleta ou recebimento do material.

5.2 Planejamento da Capacidade de Produção

5.2.1 Capacidade de Produção

O planejamento da capacidade de produção do CITOGENESE Laboratório de Análises Citogenéticas, estará diretamente ligado ao comportamento da demanda e será definido de acordo com os históricos anteriores da região, tendo como base de pesquisa as estatísticas divulgadas pelas instituições competentes (IBGE, etc.) e outras empresas existentes neste segmento. Desta forma, e em perfeita equidade com a nossa capacidade produtiva, chegamos a um número máximo de 80 pacientes mês..

5.2.2 Capacidade de Entrega Interna e Externa

O CITOGENESE, disponibilizará os resultados de exames através da internet 20 dias após a coleta ter sido feita. Estes laudos estarão disponíveis também no posto onde a amostra foi coletada. Serão realizadas também entregas em domicílio, ou ao médico solicitante através de cartas personalizadas, o que será um diferencial em relação aos demais concorrentes.

5.2.3 Procedimentos de Entrega de Produtos

Buscando a plena satisfação dos clientes a empresa disponibilizará a entrega dos resultados dos exames através da internet onde o próprio cliente ou o médico solicitante terá acesso através de senha fornecida no ato do comparecimento do cliente ao Citogenese, portando o documento fornecido pelo mesmo no ato da coleta e um documento com foto.

5.2.4 Previsão de Aumento de Capacidade

Os equipamentos que o DACLAB irá adquirir para o início de suas atividades, atenderão normalmente a demanda a eles estimada inclusive os períodos de sazonalidade. Pensando em expansão dentro dos cinco anos, para que isso aconteça bastará que a empresa invista em pessoal, à medida que aumente o número de coletas.

5.2.5 Vantagens Competitivas nas Operações

Pensando na satisfação dos clientes, nosso laboratório irá adotar como vantagem competitiva a disponibilização da entrega de resultados ao cliente ou diretamente ao médico solicitante através do site do sistema ZEUS de gestão laboratorial, com aprovação do próprio cliente, a fim de agilizar nossos serviços.

5.3 Fornecedores e Terceiros

5.3.1 Identificação de Fornecedores Críticos

Foram identificados dois fornecedores que consideramos críticos para o funcionamento da empresa. São eles:

- . Fornecedores de reagentes químicos;

- . Empresa de manutenção de equipamentos;
- . Coelba;
- . Provedor Internet.

5.3.2 Descrição de Parceiros

A empresa fechará contratos de parcerias com Hospitais desta região a fim de prestar serviços laboratoriais fixando um percentual de participação para empresa parceira.

5.3.3 Requisitos de Tempo

A empresa estará sempre em busca de ferramentas de gestão eficientes que agilizem as tarefas diárias dos colaboradores com intuito também de reduzir custos e maximizar os resultados financeiros. Além desses benefícios, trará segurança nas informações para a tomada de decisão, reduzirá o índice de erros e ajudará a prestar os serviços com maior rapidez.

5.4 Sistemas de Gestão

5.4.1 Gestão de Estoque e Inventário

O CITOGENESE irá trabalhar com estoque mínimo, ou seja, estabelecerá uma margem de segurança para que não haja uma descontinuidade operacional. Os principais fornecedores encontram-se próximos ao local do laboratório e o prazo de entrega é de no máximo cinco dias úteis, o que reduz ainda mais a necessidade de estoque. Já para o inventário do patrimônio físico, será utilizado um sistema onde serão inseridos todos os dados sobre o patrimônio, onde todos os bens serão enumerados e discriminados no mesmo.

5.4.2 Gestão da Qualidade

Será contratada uma empresa terceirizada para a implementação do controle de qualidade total em todos os setores e etapas da realização dos serviços prestados. A mesma deverá realizar e definir padrões que irão aperfeiçoar os processos através de treinamentos e reciclagens para os colaboradores da instituição. Contudo visamos conquistar a satisfação do cliente final, o aumento do controle interno na empresa, o cumprimento dos prazos de entrega de resultados e a redução dos custos operacionais.

5.4.3 Gestão de Segurança e Saúde

Será contratado um profissional para ser feito um mapa de risco para a saúde dos funcionários, para que a empresa trabalhe na prevenção de doenças e lesões se cobrindo de futuros processos legais trabalhistas. A cada seis meses todos os funcionários farão exames de rotina, como determina a vigilância sanitária, e a administração estará monitorando se os mesmos estão cumprindo as exigências de segurança do trabalho.

5.4.4 Gestão do Impacto Ambiental

O ramo de atividade do laboratório impacta em normas da vigilância Sanitária, para materiais a serem desprezados pela empresa. Materiais como restos biológicos podem ser desprezados normalmente pela rede sanitária, perfuro - cortantes e descartáveis são acondicionados dentro de caixas apropriadas para não haver acidentes na coleta do lixo. Já para resíduos que contenham sangue, os mesmos devem ser acondicionados em garrafas especiais e serão entregues a coleta especial. Todos estes materiais devem ser segregados e devidamente identificados com adesivos padronizados que informam o perigo e grau de contaminação do lixo. Vale salientar que existe na cidade uma coleta especializada e aterro sanitário para estes materiais.

5.4.5 Sistemas de Informação e Automação

Os equipamentos que o CITOGENESE utilizará, atenderão a totalidade dos exames. O software de gestão a ser utilizado, será o sistema ZEUS DE GESTÃO LABORATORIAL, que inclui os módulos de Cadastro de pacientes com foto dos mesmos, Financeiro, Lançamento de Resultados e Confecção de Laudos e Faturamento e disponibiliza entrega de resultados via internet para médicos e pacientes. Esse sistema nos ajudará na tomada de decisão e como diferencial nos serviços prestados.

O site será desenvolvido por uma empresa especializada, utilizando-se a linguagem ASP e o banco de dados SQL Server.

6) Plano Financeiro

6.1 Investimentos

Tipo	Item	Qtd	Vir. unitário	Valor Total	Depreciação
Equipamentos	Microscópio Invertido	1	7.500	7.500	750
Equipamentos	Geladeira	1	900	900	90
Equipamentos	Freezer	1	1.000	1.000	100
Equipamentos	Capela de Fluxo Laminar	1	13.000	13.000	1.300
Equipamentos	Centrífuga	1	1.000	1.000	100
Equipamentos	Banho Maria	1	1.000	1.000	100
Equipamentos	Agitador de Tubos	1	370	370	37
Equipamentos	Estufa	2	800	1.600	160
Equipamentos	Microscópio	2	7.500	15.000	1.500
Equipamentos	Placa aquecedora	1	500	500	50
Equipamentos	Balança Analítica	1	1.400	1.400	140
Equipamentos	Pipetador	1	300	300	30
Equipamentos	Aspirador	1	800	800	80
Sub-Total >>>>>>>>>				44.370	4.437
Material Informática	Computador	1	1.700	1.700	170
Material Informática	Impressora	1	400	400	40
Sub-Total >>>>>>>>>				2.100	210
Móveis e Utensílios	Ar condicionado	1	1.000	1.000	100
Móveis e Utensílios	Móveis diversos	1	2.000	2.000	200
Móveis e Utensílios	Diversos	1	1.500	1.500	150
Sub-Total >>>>>>>>>				4.500	450
Total Geral >>>>>>>>>				50.970	5.097

6.2 Projeção de Vendas

Produto		Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Cariótipo de LA/VC - Convênio	Receita	56.760	62.436	68.680	75.548	83.102
	Impostos	4.342	4.776	5.254	5.779	6.357
Cariótipo de LA/VC - Particular	Receita	48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
	Impostos	3.672	4.039	4.443	4.887	5.376
Cariótipo de RO - Convênio	Receita	56.760	62.436	68.680	75.548	83.102
	Impostos	4.342	4.776	5.254	5.779	6.357
Cariótipo de RO- Particular	Receita	48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
	Impostos	3.672	4.039	4.443	4.887	5.376
Cariótipo de Sangue - Convênio	Receita	17.160	18.876	20.764	22.840	25.124
	Impostos	1.313	1.444	1.588	1.747	1.922
Cariótipo de Sangue - Particular	Receita	16.200	17.820	19.602	21.562	23.718
	Impostos	1.239	1.363	1.500	1.650	1.814
Total Receita >>>>>>>>>		242.880	267.168	293.884,80	323.273	355.601
Total Impostos >>>>>>>>>		18.580	20.438	22.482	24.730	27.203

6.3 Projeção dos Custos Variáveis

Produto	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Cariótipo de LA/VC - Convênio	7.627	8.390	9.229	10.151	11.167
Cariótipo de LA/VC - Particular	3.467	3.813	4.195	4.614	5.076
Cariótipo de RO - Convênio	3.986	4.385	4.824	5.306	5.836
Cariótipo de RO- Particular	1.812	1.993	2.193	2.412	2.653
Cariótipo de Sangue - Convênio	713	784	862	949	1.044
Cariótipo de Sangue - Particular	324	356	392	431	474
Total Custo Variável >>>>>>>>>	17.929	19.722	21.694	23.863	26.250

PRODUTO	QUANTIDADE	R\$ UNI	R\$ TOTAL
Tubos centrifuga	1	0,15	0,15
RPMI	4,5	0,18	0,81
Soro bovino fetal	0,5	0,20	0,10
Phytohemaglutinina	0,1	3,10	0,31
Colchicina	0,1	6,40	0,64
Metanol	15	0,05	0,75
Ac acético	5	0,08	0,42
Pipeta Pasteur não estéril	1	0,25	0,25
Laminas	6	0,10	0,60
Corante Giemsa	6	0,11	0,69
Óleo de imersão	1	0,12	0,12
Seringa	1	0,18	0,18
Heparina	0,3	0,20	0,06
Luva	3	0,10	0,30
Algodão	1	0,02	0,02
			5,40

PRODUTO		QUANTIDADE			LA	RO
	Vilo/pele	LA	RO			
Tubo centrifuga	1	0	0	0,15	0,15	-
Placa de Petri	2	0	2	0,12	0,24	0,24
Flaskes	2	0	1	0,20	0,40	0,20
Tubos Lyton	0	3	0	0,20	-	-
Lamina Bisturi	1	0	1	0,30	0,30	0,30
Suabe	1	0	1	0,20	0,20	0,20
Pipeta descartável	2	3	1	0,25	0,50	0,25
Pipeta Pasteur Estéril	6	9	3	0,25	1,50	0,75
Pipeta Pasteur não estéril	2	3	1	0,25	0,50	0,25
Meio Chang	24	18	12	0,70	16,80	8,40
Colchicina	0,2	0,3	0,1	0,20	0,04	0,02
Meio 199	10	12	5	0,20	2,00	1,00
Soro	2	2,4	1	0,20	0,40	0,20
EDTA	5	6	2,5	0,31	1,54	0,77
Metanol	30	45	15	0,05	1,50	0,75
Ac acético	10	15	5	0,08	0,85	0,42
Laminas	10	15	5	0,01	0,10	0,05
Giensa	10	15	5	0,11	1,15	0,57
Óleo de imersão	1	1	1	0,13	0,13	0,13
Luva	5	5	5	0,01	0,05	0,05
Seringa	3	3	3	0,18	0,54	0,54
					28,89	15,10

6.4 Projeção dos Custos Fixos e Despesas

Ítem da Despesa	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Aluguel	4.800,00	5.088	5.393	5.717	6.060
Condomínio	1.440,00	1.526	1.618	1.715	1.818
Contador	3.600,00	3.816	4.045	4.288	4.545
Diversos	3.000,00	3.180	3.371	3.573	3.787
Energia Elétrica	3.000,00	3.180	3.371	3.573	3.787
Internet	3.000,00	3.180	3.371	3.573	3.787
Materiais Administrativos	2.400,00	2.544	2.697	2.858	3.030
Material de Divulgação	2.400,00	2.544	2.697	2.858	3.030
Pró-labore	60.000,00	63.600	67.416	71.461	75.749
Publicações	2.400,00	2.544	2.697	2.858	3.030
Serviços de Terceiros	30.000,00	31.800	33.708	35.730	37.874
Telefone	10.200,00	10.812	11.461	12.148	12.877
Total Das despesa >>>>>>>>>	126.240	133.814	141.843	150.354	159.375

Ítem da Folha de Pagamento	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	
Aux. administrativo	Folha	6.000	6.360	6.742	7.146	7.575
	Encargos	4.020	4.261	4.517	4.788	5.075
Técnica de laboratório	Folha	12.000	12.720	13.483	14.292	15.150
	Encargos	8.040	8.522	9.034	9.576	10.150
Total Folha>>>>>>>>>	18.000	19.080	20.225	21.438	22.725	
Total Encargos>>>>>>>>>	12.060	12.784	13.551	14.364	15.225	

6.5 Projeção de Resultados - DRE

Discriminação	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	Total
Receita Oper.I Bruta	242.880	267.168	293.885	323.273	355.601	1.482.807
Impostos S/ Vendas	18.580	20.438	22.482	24.730	27.203	113.435
Receita Oper.I Líquida	224.300	246.730	271.403	298.543	328.397	1.369.372
Custos dos Produtos	17.929	19.722	21.694	23.863	26.250	109.458
Lucro Bruto	206.371	227.008	249.709	274.679	302.147	1.259.914
Folha de Pagamento	30.060	31.864	33.775	35.802	37.950	169.451
Despesas Operacionais	126.240	133.814	141.843	150.354	159.375	711.627
Depreciação	5.097	5.097	5.097	5.097	5.097	25.485
Lucro Operacional	44.974	56.233	68.993	83.427	99.725	353.351
Impostos S/ Lucro	3.598	4.499	5.519	6.674	7.978	28.268
Resultado Líquido	41.376	51.734	63.473	76.752	91.747	325.083

6.6 Projeção do Fluxo de Caixa

Discriminação	Ano 0	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Investimento Inicial	75.521					
(+) Entradas de Caixa						
Recebimentos		242.880	267.168	293.885	323.273	355.601
(-) Saídas						
Impostos S/Vendas		18.580	20.438	22.482	24.730	27.203
Custos dos Produtos		17.929	19.722	21.694	23.863	26.250
Folha de Pagamento		30.060	31.864	33.775	35.802	37.950
Despesas Operacionais		126.240	133.814	141.843	150.354	159.375
Imposto S/Lucro			4.499	5.519	6.674	7.978
(=) Saldo do Período	-75.521	50.071	57.732	69.591	83.004	98.148
(+) Saldo Inicial		-75.521	-25.450	32.282	101.873	184.877
(=) Saldo Final	-75.521	-25.450	32.282	101.873	184.877	283.025

6.7 Projeção da Necessidade de Capital de Giro

Discriminação	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Necessidade de Capital de Giro	24.551	26.292	27.700	30.178	32.345

6.8 Análise de Sensibilidade

RENTABILIDADE DO PROJETO	
PAY BACK	1,4 Anos
TAXA DE DESCONTO	15,00%
INVESTIMENTO INICIAL	(75.521)
Valor Presente do fluxo de caixa	229.206
VPL - Valor Presente Líquido	153.685
TIR - Taxa Interna de Retorno	74,8%
ROI - (Return On Investment)	2,0