

NewBusiness Corporation

Rua dos Empreendedores , 935
Incubadora Empreendedora - São Paulo – SP
(11)444-5555



Eugênio Junqueira, Terapeuta Ocupacional
Rua José Silva, 352
Jandira – São Paulo – SP

Arquimédes Queirós, Enfermeiro
Rua Jander Galvão, 767 ap 25
Centro – São Paulo – SP

Dalton Santos, Diretor Administrativo
Rua Tulipas , 885
Jardins – São Paulo – SP

Felício Werneck, Diretor Financeiro
Rua Olegário Maciel, 1562
Centro – São Caetano – SP

Este Plano de Negócios foi elaborado em junho de 2006 por Eugênio Junqueira

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3
2 - CONCEITO DO NEGÓCIO.....	5
2.1 - MODELO DE SERVIÇO.....	7
3 - EQUIPE GERENCIAL E SOCIETÁRIA.....	9
4 - MERCADO E CONSUMIDORES.....	11
4.1 - ANÁLISE SETORIAL.....	11
4.2 - MERCADO ALVO.....	13
4.3 - ANÁLISE DA COMPETIÇÃO.....	16
4.3.1- <i>Diferenciais Competitivos entre os Modelos</i>	18
5 - MARKETING E VENDAS.....	21
5.1 - PRODUTO.....	21
5.2 - PRAÇA.....	21
5.3 - PROMOÇÃO.....	21
5.4 - PREÇO.....	22
5.5 - PARCERIAS.....	22
6 - ESTRUTURA FÍSICA.....	23
6.1 - EDIFICAÇÕES.....	23
6.2 - MOBILIÁRIO.....	24
6.3 - EQUIPAMENTOS.....	24
7 - RECURSOS HUMANOS.....	25
7.1 - RECURSOS HUMANOS OPERACIONAIS.....	25
8 - ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO.....	27
8.1 - METAS E OBJETIVOS À CURTO E MÉDIO PRAZO.....	28
9 - ANÁLISE FINANCEIRA.....	29
9.1 - PREMISSAS DA ANÁLISE FINANCEIRA.....	29
9.2 - INVESTIMENTOS E GASTOS.....	30
9.3 - RESULTADOS E CONCLUSÕES.....	33

1 - Sumário Executivo

É evidente o intenso ritmo de envelhecimento da população brasileira. Somente na região sudeste, são mais de 7 milhões de pessoas com mais de 60 anos de idade, e recentes pesquisas apontam que ao menos 53% deste número necessita de ajuda parcial ou total para a realização das suas atividades pessoais diárias como: alimentação, higiene pessoal, locomoção entre outras.

O negócio descrito neste plano oferece uma opção bastante versátil de serviços para suprir a necessidade de cuidados do mercado de idosos semidependentes.

A Casa de Cuidados New Business será uma instituição formada por profissionais qualificados da área de saúde, que contarão com uma estrutura eficientemente adaptada para receber e prestar os cuidados necessários a idosos com algum tipo de dependência na realização de atividades e manutenção de sua qualidade de vida.

A instituição se caracteriza por um serviço de curta permanência onde se encontra uma orientação em terapia ocupacional, serviços médicos e fisioterápicos sob demanda – por meio de parcerias - cuidados de enfermagem, alimentação e educação física apropriada contribuindo na melhoria da qualidade de vida dos pacientes.

É importante ressaltar que os serviços disponíveis não são somente de cuidados, e sim um programa de aprimoramento pessoal baseado no desenvolvimento da Terapia Ocupacional. Este visando resgate de capacidades funcionais dos idosos, que estão atualmente entre os principais indicadores das condições de saúde destas pessoas.

Os serviços oferecidos serão uma opção urbana no mercado, sendo que um de seus grandes diferenciais é a flexibilidade na duração e períodos que seus

serviços podem ser contratados., estando disponível para aqueles que necessitam destes cuidados de forma habitual – no dia a dia – ou eventualmente quanto seus cuidadores habituais não estão disponíveis.

O investimento necessário para o início das atividades é de aproximadamente R\$65.000,00, sendo que o cumprimento das metas de crescimento estabelecidas e descritas adiante, prevêem uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 32%, mesmo sem atingir sua capacidade total.

A diversificação, especialização e disposição geográfica das atividades são cotadas como uma oportunidade de crescimento, podendo atingir volume de atendimento e altas taxas de retorno.

Esta mesma diversificação é também uma forma de contenção de riscos, oferecendo opções às diversas necessidades do mercado.

2 - Conceito do negócio

A Casa de Cuidados New Business pretende oferecer o serviço de assistência para idosos com algum tipo de dependência ou semidependência – física ou mental – que necessitem de cuidados de terceiros por não serem auto-suficientes para a realização de todas as atividades diárias.

O dependente recebido na Casa de Cuidados New Business, será assistido por profissionais da área de saúde que o auxiliarão quando necessário nas atividades básicas diárias e também na realização das atividades importantes para a melhoria da sua qualidade de vida, desenvolvimento ou manutenção de suas capacidades funcionais.

Para tanto um plano de Terapia Ocupacional em Gerontologia será desenvolvido trabalhando habilidades físicas e de socialização, com enfoque na independência e capacidade funcional do idoso em três níveis: prevenção, adaptação e recuperação.

- Prevenção

O trabalho de prevenção possui dois enfoques terapêuticos: a prevenção de acidentes domésticos em geral e a promoção da atividade. O primeiro enfoque baseia-se na necessidade de ajustes de funcionalidades na ausência de capacidades como forma de prevenir acidentes. O segundo enfoque baseia-se na concepção que as atividades por si só podem ser saudáveis, pois proporcionam a estimulação física e mental e a manutenção da saúde do indivíduo.

Para os idosos, a atividade com significado é fator de promoção de saúde.

- Adaptação

A partir do momento que o idoso começa a apresentar alguma incapacidade funcional, o nível de atuação da Terapia Ocupacional é o da adaptação, onde as modificações nas atividades serão facilitadoras para que o idoso continue a realizar suas atividades cotidianas com boa independência.

- Recuperação

O trabalho de recuperação visa o retorno a níveis anteriores de função após doença aguda ou lesão traumática. O Terapeuta Ocupacional atua, dentro de uma equipe multi-profissional na reabilitação e em programas de recuperação para retorno à comunidade.

A Casa de Cuidados New Business oferecerá um ambiente acolhedor para estadia e estrutura preparada e adaptada para execução de atividades diversas como:

- Higiene pessoal
- Alimentação
- Descanso
- Atividade física adequada
- Assistência médica básica
- Assistência Fisioterápica sob demanda
- Serviço de Locomoção dos Pacientes
- Terapia ocupacional
- Atividades em grupo
- Lavanderia contratada sob demanda
- Biblioteca
- Cabelo e Manicure sob demanda

2.1 - Modelo de serviço

No momento em que o idoso semidependente for encaminhado para a Casa de Cuidados New Business será realizada uma avaliação para determinar a necessidade de algum atendimento médico especializado que inviabilize sua admissão.

Uma vez constatado que os serviços e condições oferecidas são compatíveis com as necessidades do idoso, será elaborado um plano de acompanhamento onde estarão descritas as atividades a serem realizadas, as necessidades nutricionais, necessidades médicas e os profissionais que irão prover estes cuidados. Este plano de acompanhamento será conservado como base para futuras estadias do paciente.

O modelo estabelecido prevê pacientes que utilizarão os serviços diariamente e pacientes eventuais.

Os pacientes eventuais serão aqueles encaminhados a Casa de Cuidados New Business em ocasiões nas quais seus cuidadores habituais não estão disponíveis, sendo que a sua permanência pode variar de algumas horas a alguns dias.

A assistência diária será oferecida a pacientes que contratam os serviços por longos períodos, permanecem na Casa de Cuidados New Business durante o dia e voltam às suas casas no período noturno.

O pernoite na Casa de Cuidados New Business é oferecido respeitando a limitação do número de vagas e restrito a 15 dias consecutivos.

É importante ressaltar que o serviço prestado não pode se configurar como serviço de longa permanência, levando em consideração o ideal de que o convívio com a família não pode ser substituído durante longos períodos.

3 - Equipe Gerencial e Societária

A equipe gerencial e idealizadora da Casa de Cuidados New Business é formada por uma Terapeuta Ocupacional, uma enfermeira, e dois administradores de empresas. Suas características curriculares gerais são descritas a seguir:

Eugênio Junqueira, 37 Anos, Terapeuta Ocupacional.

- Experiência
 - Trabalhou 12 anos no Hospital das Clínicas
 - Trabalha há 3 anos em sua clínica particular.
- Educação
 - Graduado em Psicologia – PUC SP
 - Especialização em Terapia Ocupacional – USP

Arquimedes Queirós, 28 Anos, Enfermeiro.

- Experiência
 - Trabalha há 5 anos na seção geriátrica do Hospital do Croaçãõ.
 - Trabalhou 3 anos como voluntária na AACD.
- Educação
 - Enfermagem – USP

Dalton Santos, 45 Anos, Diretor Administrativo.

- Experiência
 - Experiência na elaboração de planos de negócios em empresas como Amil e Motorola.
- Educação
 - Doutorado em Empreendedorismo – USP
 - Mestrado em planejamento de marketing – ESPM
 - Graduado em Administração de empresas - PUCSP

Felício Werneck, 49 Anos, Diretor Financeiro.

- Experiência
 - Trabalhou 5 anos como gerente administrativo no Hospital Samaritano.
 - Administrou a clínica médica de sua família por 12 anos.
- Educação
 - Mestre em Administração Hospitalar– Harvard
 - MBA executivo IBMEC
 - Graduado em Medicina - UNICAMP

4 - Mercado e consumidores

4.1 - Análise Setorial

O envelhecimento da população brasileira acompanha uma tendência internacional de crescimento impulsionada pela queda da taxa de natalidade e pelos avanços da medicina e da biotecnologia.

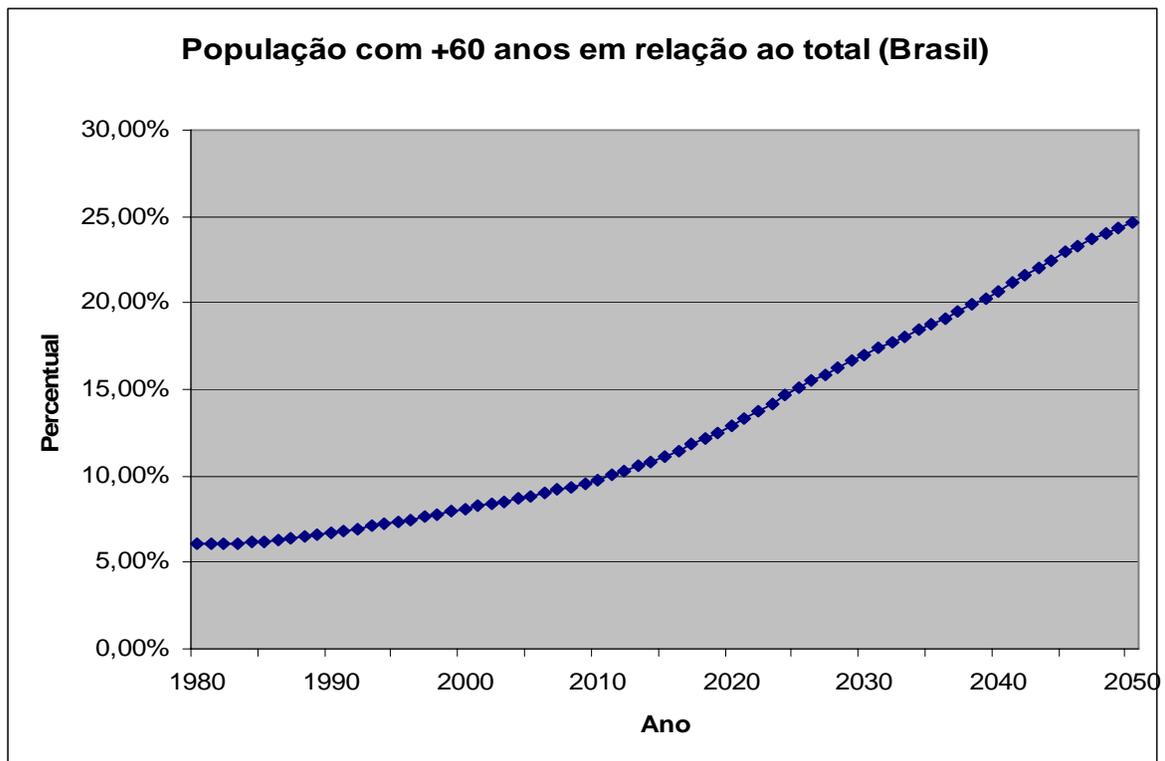
Segundo o Censo 2000, a população de 60 anos ou mais de idade, no Brasil, era de 14.536.029 de pessoas, contra 10.722.705 em 1991. O peso relativo da população idosa no início da década representava 7,3%, enquanto, em 2000, essa proporção atingia 8,6%.

Neste período, por conseguinte, o número de idosos aumentou em quase 4 milhões de pessoas, fruto do crescimento vegetativo e do aumento gradual da esperança média de vida. Trata-se, certamente, de um conjunto bastante elevado de pessoas, e que apresenta tendência de crescimento nos próximos anos.

Na população idosa, o segmento que mais cresceu relativamente foi aquele das pessoas de 75 anos ou mais, 49,3%, alterando a composição interna do próprio grupo e revelando uma heterogeneidade de características deste segmento populacional.

Este envelhecimento leva ao aumento gradual e consistente da participação dos idosos no total da população, acarretando os mais diversos efeitos sociais, dentre os quais pode-se citar sobrecarga dos serviços previdenciários e necessidade por serviços de saúde e acompanhamento focados neste público. A estes fatores deve-se acrescentar ainda a crescente participação das mulheres no mercado de trabalho, o que afeta a possibilidade de acompanhamento dos idosos por parte de familiares diretos.

Além destes aspectos quantitativos, é importante salientar também uma mudança lenta porém gradual da visão do papel e da atuação do idoso na sociedade. Se antes a aposentadoria era vista como objetivo último do idoso para que ele/ela pudesse usufruir do merecido descanso após anos de atividade produtiva, hoje em dia é comum o(a) idoso(a) manter até mesmo atividades profissionais como uma forma de manter-se como elemento ativo na sociedade. Esta mudança de visão acarreta diversas mudanças na sociedade, incluindo uma maior preocupação com o bem-estar do(a) idoso(a), assim como em prover-lhes um tratamento mais digno.

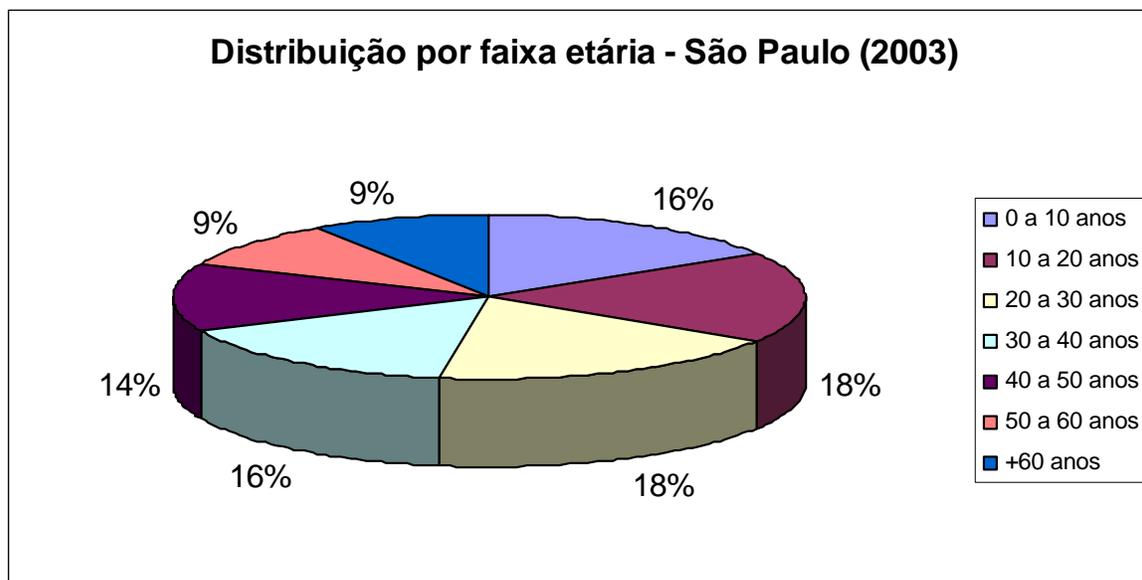


4.2 - Mercado Alvo

São Paulo

Atualmente a composição da população da região sudeste brasileira apresenta aproximadamente 7 milhões de pessoas com 60 anos ou mais, e grande parte é dependente de algum cuidado de terceiros, sendo que as projeções dos institutos de pesquisa apontam um aumento significativo desta classe nos próximos anos.

Na região metropolitana de São Paulo, a distribuição populacional por faixa etária está ilustrada abaixo:

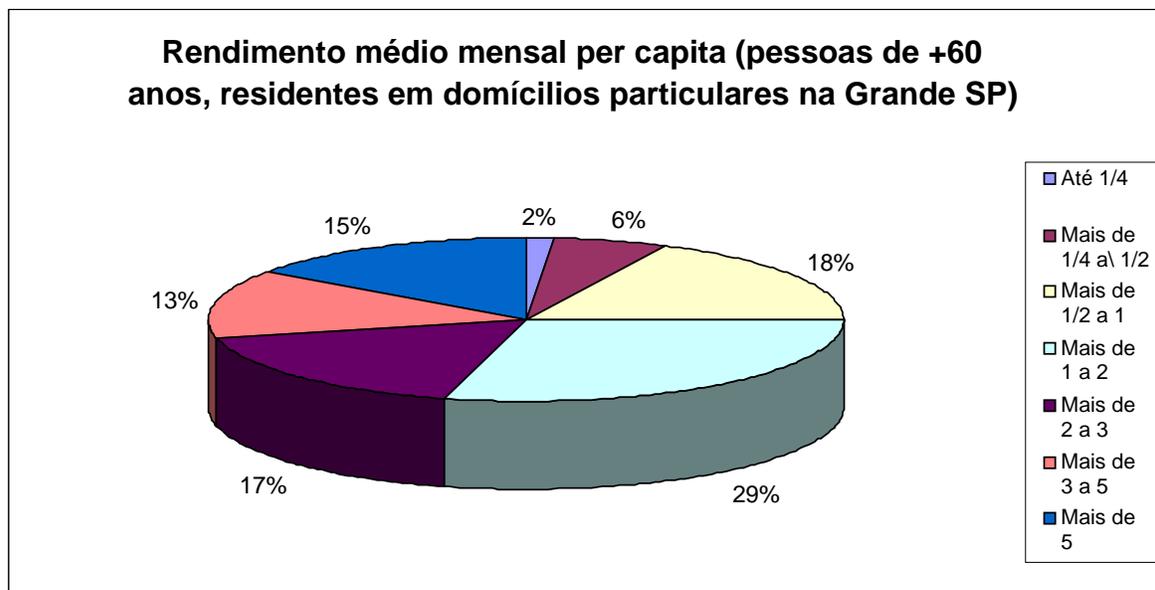


Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Coordenação de População e Indicadores Sociais. Gerência de Estudos e Análises da Dinâmica Demográfica. Projeção da População do Brasil por Sexo e Idade para o Período 1980-2050 - Revisão 2004.

Como a população total da região metropolitana de São Paulo é de cerca de 19 milhões de habitantes, conclui-se que existem cerca de 1,7 milhões de pessoas com mais de 60 anos de idade na região.

Um aspecto importante a se considerar também é que existe uma parcela importante desta população que tem condições econômico-financeiras de pagar por um tratamento mais especializado, que tenha como objetivos não somente o atendimento de suas necessidades médico-hospitalares, mas também prover-lhes oportunidades de convívio social.

Abaixo encontra-se uma amostra do mercado potencial para tal tipo de serviço, dentro da região metropolitana de São Paulo:



Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Coordenação de População e Indicadores Sociais. Gerência de Estudos e Análises da Dinâmica Demográfica. Projeção da População do Brasil por Sexo e Idade para o Período 1980-2050 - Revisão 2004.

Apesar de não existirem dados estratificados que indiquem com exatidão a parcela dos idosos(as) das classes A/B dentro desta população, estima-se que cerca de 6% da população, ou 100.000 pessoas, façam parte deste mercado. Neste ponto, é importante salientar que assim como na população em geral, a

distribuição geográfica deste público-alvo é restrita a algumas regiões e bairros nobres da cidade, tais como Moema, Jardins, Morumbi e Itaim por exemplo.

Necessitados de auxílio

Para este ano a previsão é de que o Brasil apresente a sexta maior população de idosos do mundo. Um dos grandes desafios do século XXI, certamente será cuidar de uma população de mais de 32 milhões de idosos com alta prevalência de doenças crônicas incapacitantes.

A presença de incapacidades geradoras de dependência em idosos é muito alta. Conforme estudo realizado na região Sudeste do Brasil, mais da metade da população idosa estudada (53%) cita ter a necessidade de ajuda parcial ou total para realizar pelo menos uma das atividades da vida diária.

Estas incapacidades, durante a realização de atividades, têm importante impacto sobre a vida dos idosos em particular, devido ao fato de se verem dependentes, de um momento a outro de suas vidas. Para os idosos, um importante indicador de saúde é uma vida independente, sem a necessidade de serem cuidados.

A necessidade de assistência contínua para esta faixa da população abre espaço, para a formação de instituições que prestam serviços de cuidados especiais no dia a dia ou em ocasiões eventuais, nos momentos em que os cuidadores habituais não estão disponíveis.

Os serviços da Casa de Cuidados New Business se posicionam no preenchimento das necessidades deste mercado, diferenciando-se dos serviços encontrados atualmente, pela flexibilidade do atendimento diário ou eventual, suprimindo necessidades programadas e não programadas dos dependentes e seus familiares.

O público alvo são famílias ou pessoas responsáveis pelos cuidados de um dependente cuja condição financeira permite a contratação de serviços considerados essenciais exercidos por profissionais qualificados, interessados em atividades que agregam benefícios na recuperação e manutenção da capacidade funcional e qualidade de vida dos idosos.

Considerando o custo destes serviços, as Classes A e B são as quais mais provavelmente têm condições de acesso aos serviços. Sendo que sua renda média familiar varia de R\$ 1.670,00 a R\$ 7.800,00.

4.3 - Análise da Competição

Competidores Diretos

Existem clínicas e casas de repouso na cidade de São Paulo que apresentam propostas semelhantes à da Casa de Cuidados New Business. Uma pesquisa baseada na Internet e outras fontes de informação mostrou algumas lacunas do mercado. Entre as opções encontradas, algumas não demonstraram confiabilidade em sua capacitação profissional e outras se mostraram menos competitivas em custos.

Porém foram encontrados alguns estabelecimentos – na ordem de 10 – que realmente possuem boa capacidade competitiva, representando a necessidade de uma estratégia de competitividade.

Nestes casos, o diferencial da Casa de Cuidados New Business seria o foco em Terapia Ocupacional e relevância em estadia de curta duração, o que ressalta a importância do convívio familiar.

Competidores Indiretos

- Cuidadores Dedicados

É comum encontrar membros da família dos semidependentes como cuidadores dedicados, além de enfermeiros e auxiliares da mesma área. Empregados das famílias – mesmo sem qualificação especial – também comumente realizam estas funções.

As necessidades de alguns dependentes exigem que os cuidadores se dediquem integralmente à essa ocupação, interferindo na realização de demais atividades pessoais. Nestes casos a solução encontrada pelos responsáveis e familiares, é a designação de mais de um cuidador que se revezam nas atividades em diferentes períodos do dia.

Quando esta função é exercida por membros da família, os gastos financeiros geralmente se reduzem. No entanto é fácil perceber o desgaste do relacionamento familiar e sobrecarga em alguns dos seus membros.

Quando um profissional de saúde é contratado para a função já existe algum custo associado, além de não afastar a necessidade de haver o envolvimento de mais de um profissional ou auxílio de familiares.

Alguns fatores de dependência exigem um cuidado qualificado, o que determina a necessidade de cuidadores com conhecimento e habilidades específicas mais adequadas para proporcionar um atendimento que reduza o desgaste da qualidade de vida do dependente.

Atividades terapêuticas podem ser necessárias, o que exige a contratação individual dos serviços de profissionais como fisioterapeutas.

- Asilos e Casas de Repouso Particulares

Os Asilos e Casas de Repouso são outros competidores, mesmo tendo uma característica diferente de serviços. Já que neles o dependente é internado por longos períodos de estadia.

Estas instituições geralmente oferecem um completo serviço profissional para suprir as necessidades dos dependentes. Envolvendo serviços que vão de acompanhamento médico a nutricional dos pacientes.

Não são comuns instituições deste gênero que ofereçam estadias diárias ou aceitem pacientes eventuais.

Outra característica do modelo dos asilos e casas de repouso é um menor contato dos familiares com os dependentes em internação, devido também em geral a sua distância de instalação em relação aos centros urbanos.

4.3.1- Diferenciais Competitivos entre os Modelos

Cada um dos modelos comentados apresenta vantagens e desvantagens competitivas em relação ao modelo proposto pela Casa de Cuidados New Business.

A sua comparação evidencia as potencialidades e ameaças ao negócio, indicando os pontos a serem reforçados e ações para diminuição destes pontos fracos.

Alguns critérios foram estabelecidos para guiar a sua comparação, baseado nas características dos serviços oferecidos. Estes critérios se tornam a base para a avaliação do desempenho do negócio e geração de resultados.

Como instrumento de comparação uma nota de 1 a 5 será atribuída a cada modelo segundo a avaliação por critérios. Para cada critério for estabelecido um “peso” para determinar a importância de sua influência no contexto geral do negócio.

O resultado da avaliação mostra o posicionamento do modelo Casa de Cuidados New Business em relação a seus competidores. Os “pesos” dos fatores e notas atribuídas foram coletados de questões de prioridades evidenciadas na pesquisa de mercado.

Critério	Peso	Casa de Cuidados New Business	Asilos e Casas de Repouso	Cuidadores Dedicados
Qualidade das Instalações e Profissionais	8	3	5	2
Diversidade de Serviços Oferecidos	2	3	5	1
Custo	5	4	2	5
Impacto Familiar	3	4	3	2
Flexibilidade	4	4	3	3
Qualidade de vida	7	5	5	3
Atividades ocupacionais	6	5	4	1
Facilidade na Contratação dos	1	5	3	3

Serviços				
TOTAIS PONDERADOS		148	143	91

O resultado da análise dos critérios evidencia um grande potencial de aceitação dos serviços. A correta adequação dos preços e a correta abordagem à faixa potencial do mercado, irão determinar o ritmo de crescimento do negócio.

Como os principais competidores apresentam características diferentes, o estudo das potencialidades e fraquezas do negócio Casa de Cuidados New Business se mostra mais adequado na forma da tabela apresentada por fornecer a base de comparação em cada critério. Revelando os aspectos e estratégias a serem considerados para cada um dos segmentos.

5 - Marketing e vendas

5.1 - Produto

A Casa de Cuidados New Business pretende oferecer o serviço de assistência para idosos com algum tipo de dependência ou semidependência – física ou mental – que necessitem de cuidados de terceiros por não serem auto-suficientes para a realização de todas as atividades diárias.

5.2 - Praça

A estrutura disponível permite a acomodação de até 30 pacientes para a estadia diária e 8 pacientes para estadia noturna. Localizado no Itaim Bibi.

5.3 - Promoção

A estratégia de divulgação tem como foco base alguns centros de saúde e clínicas geriátricas, onde a divulgação será feita e também onde ocorrerá busca por cooperação e parcerias.

O propósito das parcerias com os centros de saúde é reforçado pela contratação de seus serviços sob demanda dos pacientes, que poderão ser exercidos nas dependências da Casa de Cuidados New Business.

Para tanto, apresentações serão feitas nestes centros, onde será ressaltada a relação e complementaridade dos serviços da Casa de Cuidados New Business e os serviços por eles oferecidos.

Os instrumentos de propaganda serão:

- Web Site na Internet
- Folhetos Explicativos

- Cartões de Visita
- Visitas expositivas nas Clínicas
- Propaganda na Imprensa

5.4 - Preço

Os serviços da Casa de Cuidados New Business podem ser discriminados em diferentes categorias que atribuem flexibilidade ao serviço, apresentando diferentes preços e formas de cobrança.

A formação dos preços se baseia em uma análise de custos – descrita na análise financeira – e na expectativa de mercado.

As categorias e seus respectivos preços são:

Categoria de Serviços	Preço Sugerido
Abono Mensal Para Estadia Diurna Excluindo Finais de Semana	1200,00
Estadia Eventual Diurna ou Noturna em Dia Útil	100,00
Estadia Eventual Diurna e Noturna em Dia Útil	150,00
Estadia Eventual Diurna ou Noturna em Finais de Semana e Feriados	130,00
Estadia Eventual Diurna e Noturna em Finais de Semana e Feriados	180,00

Para o Abono Mensal para Estadia Diurna, a cobrança é feita na forma de uma mensalidade que deve ser paga no início do período de permanência.

As Estadias Eventuais são cobradas no momento em que o paciente deixa a casa. As estadias nos finais de semana são cobradas individualmente como estadias eventuais.

5.5 - Parcerias

A parceria com as escolas da área de saúde também é de relevante importância no fornecimento de mão de obra, em troca de um proeminente campo de estudos.

6 - Estrutura Física

O planejamento da estrutura física necessária levou em consideração requisitos particulares de edificações, mobiliário e equipamentos.

6.1 - Edificações

A Casa de Cuidados New Business será instalada em um edifício alugado adaptado para receber pessoas com necessidades especiais segundo as normas determinadas pela ABNT.

O valor do aluguel atual é estimado em R\$ 8.000,00. Sendo planejado a instalação em um prédio de 1000 m² localizado na Rua Leopoldo Couto Magalhães – Itaim Bibi – São Paulo.

O espaço disponível contém:

- 3 salas amplas com capacidade para 15 pessoas cada, onde se desenvolvem as atividades físicas, terapia ocupacional e descanso.
- 2 escritórios divididos em 1 consultório / enfermaria e 1 escritório administrativo.
- 6 quartos / Total de 8 camas.
- Refeitório para 20 pessoas.
- Biblioteca
- Cozinha, Jardim, Recepção e Estacionamento.

A estrutura disponível permite a acomodação de até 30 pacientes para a estadia diária e 8 pacientes para estadia noturna.

6.2 - Mobiliário

O mobiliário será adquirido e adaptado na tentativa de compensar possíveis limitações de mobilidade dos pacientes, onde a ergonomia e distribuição são fatores fundamentais.

Basicamente serão necessárias cadeiras, mesas, sofás, camas, leitos, armários e mobiliário para o escritório e recepção.

6.3 - Equipamentos

Os equipamentos devem viabilizar as atividades a serem realizadas, incluindo atividades de terapia ocupacional.

O atendimento médico básico também requer alguns equipamentos especializados.

Cadeira de rodas e automóvel para locomoção dos pacientes.

Equipamentos audiovisuais serão utilizados para entretenimento e nas atividades ocupacionais.

Computadores, impressoras, aparelhos de fax, telefone e copiadoras serão utilizados no escritório e na recepção.

7 - Recursos Humanos

7.1 - Recursos Humanos Operacionais

Os profissionais abaixo serão funcionários da Casa de Cuidados New Business:

- 1 terapeuta ocupacional / 1 Estagiário em Terapia Ocupacional
- 1 educador físico
- 1 enfermeiro / 2 Estagiários em Enfermagem
- 3 auxiliares de enfermagem
- 2 cozinheiras
- 1 auxiliar de cozinha
- 1 secretária
- 2 assistentes gerais
- 2 faxineiras
- 1 motorista
- 2 seguranças

As parcerias estabelecidas com clínicas médicas possibilitam a contratação sob demanda dos profissionais listados a seguir.

- Médico – UTI Móvel
- Nutricionista
- Psicólogo
- Fisioterapeuta
- Psicólogo
- Assistente social
- Contador
- Assessoria jurídica

Os pacientes que dispuserem de algum tipo de atendimento especial dispõem das instalações da Casa de Cuidados para a realização das consultas.

A consulta a nutricionistas permitirá o estabelecimento de um cardápio mais adequado à diversidade de necessidades alimentares.

8 - Estratégia de Crescimento

São planejadas algumas frentes de crescimento para as receitas da Casa de Cuidados New Business:

•Crescimento Dentro do Mercado Proposto

O crescimento dentro do mercado de lançamento deverá ser consequência de propaganda. Incluindo as apresentações nas clínicas e promoção na imprensa.

Devido a rígidas restrições de estrutura, outras regiões poderão ser atendidas como forma de expansão, também diferenciando o modelo de negócio proposto.

•Especialização em Serviços mais Qualificados

A incorporação de novos serviços como – fisioterapia, fonoaudiologia, medicina especializada, entre outros – visa atingir as classes de rendimentos superiores. Transformando a Casa de Cuidados New Business em uma clínica com serviços mais completos e seletivos.

Com este propósito, os custos serão maiores tão como as margens de rendimentos.

•Alternativa de Atendimento com Redução de Preço

Criação de diferentes alternativas de atendimento de acordo com o nível de dependência do paciente que permitam redução de preço do atendimento, visando aumento da quantidade de pacientes atendidos na Casa de Cuidados New Business.

8.1 - Metas e Objetivos à Curto e Médio Prazo

Implantação

As metas determinadas para o ciclo de implementação visam a ocupação de ao menos 50% da capacidade das vagas disponíveis nos primeiros 6 meses de funcionamento.

Os resultados obtidos com a pesquisa de mercado mostram que, o cenário proposto é factível deste que a campanha de promoção atinja primariamente a Classe A de rendimentos, ou desde que as ações de marketing ressaltem com eficiência a qualidade dos serviços, instalações e profissionais envolvidos.

Caso os resultados nos primeiros meses não demonstrem tendência favorável para o cumprimento das metas, os custos devem ser revistos e uma nova campanha promocional lançada.

9 - Análise Financeira

9.1 - Premissas da Análise Financeira

A Análise Financeira levou em consideração algumas simplificações e premissas em seus cálculos, direcionando a análise de viabilidade como descrita a seguir.

- **Salários**

Para efeitos de fluxo de caixa não serão considerados reajustes nos salários dos funcionários ao longo do tempo, porque se parte do pressuposto de que os rendimentos serão reajustados proporcionalmente.

A base dos salários será o piso salarial de cada uma das categorias segundo as informações obtidas dos sindicatos das classes.

- **Início de Operações**

A estratégia de implantação dos negócios leva em consideração que a expansão dos negócios se dará segundo a expectativa de marketing, isto é, hipoteticamente na proporção do aumento esperado da quantidade de dependentes e semidependentes no Brasil.

As condições de início de operações foram definidas segundo expectativas originadas das pesquisas de marketing.

- **Correção Monetária**

Para efeitos de cálculo não será considerada a correção monetária nem dos proventos nem dos rendimentos. Sendo que os valores de juros sugeridos para o cálculos dos valores de financiamento e leasing serão subtraídos dos devidos valores desta correção.

- **Leasing do Automóvel**

O Leasing do Automóvel leva em consideração uma taxa de juros atual de mercado – média de 2,6 % - da qual será retirado o valor de correção monetária atual da poupança - de 1% - para se adequar às premissas desta análise financeira, de não correção monetária dos valores para estimativa de viabilidade. O valor do automóvel é de R\$50.000,00 em valor presente.

- **Opção de Financiamento**

O plano financeiro vai levar em consideração um financiamento de R\$ 90.000,00 com carência de 6 meses para o pagamento da primeira parcela e juros de 1,5%.

- **Estabilização do Número de Pacientes**

Para efeito de simulação o crescimento do número de pacientes atendidos foi detido a partir do 21º mês de operação.

9.2 - Investimentos e Gastos

Segue detalhamento dos investimentos iniciais e gastos operacionais.

- **Mobiliário**

Mobiliário	Unidades Compradas	Valor Unitário	Valor Total p/ Ítem
Cadeiras	40	57	2280
Mesas	15	100	1500
Armários	6	250	1500
Macas	4	250	1000
Camas	8	250	2000
Colchões	8	300	2400
Guarda Roupas	8	300	2400
Sofás e Poltronas	4	400	1600
		TOTAL	14680

- **Equipamentos**

Equipamentos	Unidades Compradas	Valor Unitário	Valor Total p/ Ítem
Computadores	4	3000	12000
Equip.Terapia	20	15	300
Equip. Médica	2	1500	3000
Equip. Audiovisuais	3	1500	4500
Ent. Leasing Auto	1	10000	10000
Utensílios em Geral	1	1500	1500
		TOTAL	31300

- **Preparação do Imóvel**

Uma reforma será feita para a adequação do imóvel para receber pessoas com possíveis dificuldades de locomoção, baseada em regras propostas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT.

Preparação Imóvel	15000
--------------------------	--------------

- **Marketing para Implantação**

O investimento empregado em marketing antes do início das operações cobrirá o material e anúncio em imprensa, palestras e visitas a clínicas e estabelecimentos de tratamentos dos potenciais usuários dos serviços.

O gasto com material de propaganda para manutenção e expansão do negócio será contabilizado entre os insumos.

Marketing Para Implantação	
Apresentação em Clínicas e Associações	500
Material de Propaganda	1500
Propaganda na Mídia	1500
TOTAL	3500

- **Valor Total do Investimento Inicial**

Investimento Inicial	64.480,00
-----------------------------	------------------

- **Folha Salarial**

Como já mencionado, a folha salarial foi baseada no piso salarial dos profissionais sob consulta nos sindicatos de classe do estado de São Paulo.

Salários			
Profissional	Número Contratado	Piso Salarial	Total por Classe
Terapeuta Ocupacional	1	1700	1700
Educador Físico	1	800	800
Enfermeiro	1	1700	1700
Auxiliares de Enfermagem	3	800	2400
Cozinheira	2	350	700
Auxiliar de Cozinha	1	300	300
Secretária	1	800	800
Assistente Geral	2	400	800
Faxineira	2	400	800
Motorista	1	350	350
Segurança	2	350	700
Estagiários	3	500	1500
Valor total da folha:			12550

- **Insumos**

Insumos de Manutenção Funcional*	
Categoria do Insumo	Valor
Produtos e Equipamentos de Limpeza	1
Produtos para Alimentação	15
Energia Elétrica	0,17
Água	0,17
Gás de Cozinha	0,17
Impostos Municipais	0,13
KIT Médico Básico**	5
KIT para Terapia Ocupacional***	5
Material de Propaganda	5
Total por paciente por mês:	31,64

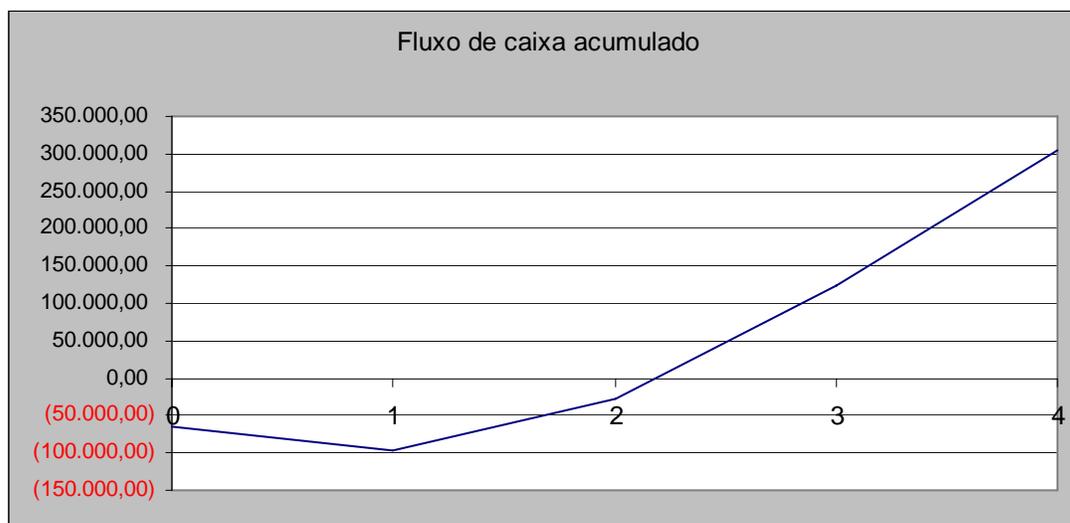
* Valores por paciente por dia.

** Medicamentos para tratamentos específicos dos pacientes devem ser fornecidos pelos responsáveis.

*** Incluindo material de apoio e consumo para as atividades ocupacionais.

9.3 - Resultados e Conclusões

	0	1	2	3	4
Faturamento Total		454.802,82	624.945,22	678.660,00	685.860,00
Custo Variável					
Insumos para pacientes		174.157,23	239.048,89	256.663,68	256.663,68
Custo Fixo					
Aluguel		96.000,00	96.000,00	96.000,00	96.000,00
Folha Salarial		150.666,00	150.810,00	150.954,00	151.098,00
Leasing carro	10.000,00	36.000,00	9.000,00	0,00	0,00
Investimento inicial	54.480,00				
Gastos Totais	64.480,00	456.823,23	494.858,89	503.617,68	503.761,68
Saldo	(64.480,00)	(2.020,41)	130.086,33	175.042,32	182.098,32
Financiamento		(30.000,00)	(60.000,00)	(25.000,00)	0,00
Fluxo de Caixa	(64.480,00)	(32.020,41)	70.086,33	150.042,32	182.098,32
Fluxo de caixa acumulado	(64.480,00)	(96.500,41)	(26.414,08)	123.628,24	305.726,56



TIR 32%

Embora os valores absolutos tratados no fluxo monetário sejam modestos de forma geral, a Análise Financeira mostrou ser possível obter lucro com este modelo de negócio, também levando em consideração que as projeções foram

bastante conservativas em termos de ocupação das capacidades gerais da Casa de Cuidados New Business.

A simulação do uso de um financiamento bancário é útil na criação de opções de obtenção de capital, caso os resultados não sejam atrativos o suficiente para a colaboração de algum capitalista.