Plano de Negócios da empresa: Luminar Clínica Popular

**Elaborado por:** Thiago Vaz de Carvalho

**Tipo Empresa:** Empresa nascente

# Sumário

1. Sumário Executivo [4](#_bookmark0)
   1. Resumo da Empresa [4](#_bookmark1)
   2. Missão da Empresa [5](#_bookmark2)
   3. Equipe Empreendedora [5](#_bookmark3)
   4. Dados da Empresa [6](#_bookmark4)
   5. Setores de Atividades [6](#_bookmark5)
   6. Forma Jurídica [6](#_bookmark6)
   7. Capital Social [6](#_bookmark7)
   8. Enquadramento Tributário [6](#_bookmark8)
   9. Fonte de Recursos [6](#_bookmark9)
2. Análise de Mercado [7](#_bookmark10)
   1. Estudo dos Clientes [7](#_bookmark11)
   2. Estudo dos Concorrentes [8](#_bookmark12)
   3. Estudo dos Fornecedores [11](#_bookmark13)
3. Plano de Marketing [12](#_bookmark14)
   1. Estudo dos Produtos e Serviços [12](#_bookmark15)
   2. Preço [20](#_bookmark16)
   3. Estratégias Promocionais [20](#_bookmark17)
   4. Estratégia de Comercialização [21](#_bookmark18)
   5. Localização do Negócio [21](#_bookmark19)
4. Plano Operacional [22](#_bookmark20)
   1. Layout [22](#_bookmark21)
   2. Capacidade Produtiva [22](#_bookmark22)
   3. Necessidade de Pessoal [22](#_bookmark23)
   4. Processos Operacionais [23](#_bookmark24)
5. Plano Financeiro [28](#_bookmark25)
   1. Estimativa de Investimentos Fixos [28](#_bookmark26)
   2. Capital de giro [29](#_bookmark27)
   3. Investimentos Pré-Operacionais [30](#_bookmark28)
   4. Investimento Total [31](#_bookmark29)
   5. Estimativa de Faturamento Mensal da Empresa - Receitas [31](#_bookmark30)
   6. Estimativa de Custo Unitário de Matéria-prima, Materiais Diretos e [42](#_bookmark31)

Terceirizações

* 1. Estimativa Custo de Comercialização [58](#_bookmark32)
  2. Apuração dos Custos de Materiais Diretos ou Mercadorias Vendidas [60](#_bookmark33)
  3. Estimativa de Custos de Mão-de-Obra [69](#_bookmark34)
  4. Estimativa do Custo de Depreciação [69](#_bookmark35)
  5. Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais [70](#_bookmark36)
  6. Demonstrativo de Resultados [71](#_bookmark37)
  7. Caixa Mínimo - Resumo [72](#_bookmark38)
  8. Capital de Giro - Resumo [72](#_bookmark39)
  9. Indicadores de Viabilidade [73](#_bookmark40)

1. Construção de Cenários [74](#_bookmark41)
   1. Simulação de Cenários [74](#_bookmark42)
   2. Ações corretivas e preventivas [74](#_bookmark43)
2. Avaliação Estratégica [76](#_bookmark44)
   1. Matriz FOFA [76](#_bookmark45)
   2. Ações a serem feitas para potencializar seu negócio [76](#_bookmark46)
3. Avaliação do Plano de Negócios [79](#_bookmark47)
   1. Avaliação [79](#_bookmark48)

# Sumário Executivo

## Resumo da Empresa

**Sumário Executivo da Luminar Clínica Popular**

1. Visão Geral do Negócio

A Luminar Clínica Popular é um empreendimento de saúde comprometido em fornecer serviços de alta qualidade a preços acessíveis, direcionado principalmente para indivíduos com baixo poder aquisitivo das classes C e D. Localizada estrategicamente, a clínica visa atender não apenas a população da região, mas também alcançar cidades vizinhas que são carentes desses serviços essenciais. Com o slogan "Porque saúde é para todos", a Luminar Clínica Popular valoriza a importância da vida e se dedica a garantir que todos, independentemente de sua condição financeira, tenham acesso a exames médicos de qualidade. Além de preços competitivos, a clínica oferece atendimento humanizado e benefícios exclusivos, reforçando seu compromisso com a saúde e o bem-estar da comunidade.

1. Principais Serviços Oferecidos

A Luminar Clínica Popular disponibiliza uma gama abrangente de serviços de diagnóstico por imagem, incluindo:

Tomografia Computadorizada: Utiliza tecnologia avançada para diagnósticos precisos, essencial para detectar uma ampla variedade de condições médicas.

Mamografia: Focada na detecção precoce do câncer de mama, oferecendo exames vitais para a saúde feminina.

Raio-X Digital: Proporciona resultados rápidos e precisos para diagnósticos de problemas ósseos e outras condições, assegurando um tratamento ágil e eficaz.

Densitometria Óssea: Importante para a detecção e monitoramento da osteoporose, um serviço crucial para a população idosa.

1. Público-Alvo

A clínica atende principalmente indivíduos das classes C e D, oferecendo serviços essenciais de saúde a preços acessíveis. Além de pacientes locais, a clínica visa atrair pacientes de cidades vizinhas que enfrentam a carência de serviços de diagnóstico por imagem. Também espera atender pacientes encaminhados por consultórios médicos e pelo hospital próximo, garantindo um acesso mais rápido e conveniente aos exames necessários e pacientes do SUS e SASSEPE, desafogando a alta demanda do hospital público regional.

1. Localização Estratégica

Localizada em uma área de alta densidade médica, a 270 metros do Hospital Regional Ruy de Barros Correia, a proximidade da Luminar Clínica Popular com consultórios e o hospital local proporciona um acesso facilitado para os pacientes. Essa localização estratégica não apenas melhora a conveniência para os pacientes locais, mas também permite que a clínica se torne um ponto de referência para pacientes das cidades vizinhas, que frequentemente precisam viajar para receber cuidados médicos especializados.

1. Investimento e Projeções Financeiras

A clínica iniciará suas operações com um investimento de R$ 397.369,55. Espera-se um faturamento inicial de R$ 224.400,00, com um crescimento projetado de 7,5% ao mês durante o primeiro ano. Com uma média de lucratividade esperada de 25,48% ao mês e uma rentabilidade de 262,88% no primeiro ano, com payback do investimento previsto para ocorrer em apenas 7 meses, indicando uma sólida viabilidade financeira e potencial de sucesso a longo prazo.

1. Conclusão

A Luminar Clínica Popular está firmemente posicionada para se tornar uma referência em serviços de saúde acessíveis, proporcionando cuidados essenciais com um alto padrão de qualidade. A combinação de um atendimento humanizado, uma localização estratégica, e o compromisso com a tecnologia de ponta e a acessibilidade faz da Luminar uma escolha confiável para a comunidade local e para as cidades vizinhas.

## Visão, Missão e Valores da Empresa

* **Visão**: Ser a luz que transforma vidas, proporcionando diagnósticos precisos, rápidos e de alta qualidade.
* **Missão**: Fornecer serviços à população de forma acessível com um atendimento mais humanizado, porque acreditamos que saúde é para todos.
* **Valores**:

***1 - Humanidade Iluminada:*** Atendimento com empatia e respeito em cada passo da jornada de saúde.

***2 – Acessibilidade Inspiradora:*** Oferecer serviços de saúde de qualidade que são acessíveis e transformadores.

***3 – Inovação com Alma:*** Usar tecnologia de ponta que realmente fazem a diferença no resultado.

***4 – Ética como Pilar:*** Conduzir nossas ações com integridade e transparência, sempre.

## Equipe Empreendedora

### Cadastro de Sócios

**Nome:** João Fernando Vaz De Carvalho

**E-mail:** [luminarclinicapopular@gmail.com](mailto:luminarclinicapopular@gmail.com)

**Endereço:** Rua Doutor Carlos Rios, 100 - Apto 102 - Sucupira - 56509-808 Arcoverde/PE

**Perfil:** Profissional experiente em

gestão de projetos e segurança de dados, com sólida formação em tecnologia e coordenação de equipes. Especialista em desenvolvimento de soluções inovadoras, com foco em eficiência operacional e proteção de informações.

**Atribuições:** Aporte de capital, participação em decisões estratégicas, supervisão financeira

e promoção de parcerias para o crescimento da clínica.

## Dados da Empresa

**Nome do Empreendimento:** Luminar Clínica Popular

**CPF:** 023.604.054-54

## Setores de Atividades

* + - Prestação de Serviços

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.6. Forma Jurídica**  Sociedade Limitada Unipessoal |  | |
| **1.7. Capital Social** |
| **Nome** | **Participação** | **Valor investido** |
| João Fernando Vaz De Carvalho | 100% | R$ 400.000,00 |
| **Total** | **100%** | **R$ 400.000,00** |
|  |  |  |

# Análise de Mercado

## Estudo dos Clientes

### Público alvo (Perfil do cliente)

Faixa Étaria:

0 a 14 anos - 24%

15 a 24 - 15%

25 a 59 - 46 %

60 ou mais - 15 %

Sexo:

Masculino - 48%

Feminino - 52%

Renda média mensal:

R$ 1.765,00

Escolariadade:

Ensino Fundamental Incompleto - 25% Ensino Fundamental - 30%

Ensino Médio Incompleto - 15% Ensino Médio - 20%

Cursos Técnicos - 5%

Ensino Superior Incompleto - 3% Ensino Superior - 2%

Dados com base na Cidade de Arcoverde e 10 cidades circunvizinhas.

### Comportamento dos clientes

Em média por mês são feitos em Arcoverde > Raio - X: 4.235 exames

Mamografia: 2.823 exames

Tomografia: 2.118 exames Densitometria Óssea: 1.927 exames

Dados: Secretária de Saúde do Município de Arcoverde-PE

Uma parte dessa população é atendida pelo SUS, pórem devido a grande demanda, muitos optam pela rede particular por ser mais rápido, mas com preços não tão acessíveis.

Média de Preços > Tomografia: R$ 480,00

Mamografia: R$ 250,00 Densitometria Óssea: R$ 250,00 Raio - X: R$ 150,00

### Área de abrangência (Onde estão os clientes)

Atualmente a cidade de Arcoverde sustenta várias cidades circunvizinhas em relação a saúde.

A necessidade por um atendimento mais rápido devido a demora do setor público, leva uma grande parte da popução a procurar a rede particular e pagar um preço alto para poder ter em mãos o seu exame com mais urgência.

A demanda local origina-se da população da mesma e de mais 10 municípios próximos, totalizando da seguinta forma:

Arcoverde: 77.742 hab.

Pedra: 22.617 hab.

Venturosa: 18.482 hab.

Buíque: 52.097 hab.

Tupanatinga: 27.304 hab.

Itaíba: 26.349 hab.

Manari: 21.434 hab.

Inajá: 23.247 hab.

Ibimirim: 29.235 hab.

Sertânia: 35.907 hab.

Custódia: 37.111 hab.

Total de 371.526 hab. Classe C 35%: 130.034

Classe D 40%: 148.610

Sendo o público alvo de 278.644 hab. em média

## Estudo dos Concorrentes

### Cadastro de Concorrentes

**Empresa:** Hospital Memorial Arcoverde

**Localização:** Av. José Bonifácio, 1121 - São Cristóvão, Arcoverde - PE, 56512-000

**E-mail: Telefone:** (87) 3821-8100

**Site: Condições de** Cartão de crédito

**Pagamento:**

**Análise do preço:**

Regular **Qualidade:** Bom

**Atendimento:** Regular **Serviços ao Cliente:**

**Garantias oferecidas:**

**Observação:**

Mamografia Radiologia Digital Tomografia Computadorizada

**Empresa:** Medimagem / Clínica valência

**Localização:** Rua Capitão Arlíndo Pachêco de Albuquerque, 209 - São Miguel, Arcoverde

- PE, 56510-020

**E-mail: Telefone:** (87) 3822-5077

**Site:** [https://www.clinicavalencia.co](http://www.clinicavalencia.co/) **Condições de** Cartão de crédito

m.br/ **Pagamento:**

**Análise do preço:**

Ruim **Qualidade:** Ótimo

**Atendimento:** Ótimo **Serviços ao Cliente:**

Biópsias e punções Capsulotomia Posterior com Yag Laser

Densitometria Óssea Fotocoagulação de Retina com Laser de Argônio Histerossalpingografia Mamografia Digital

Raio X Digital Retinografia Colorida Ultrassom Urofluxometria

**Garantias oferecidas:**

**Observação:**

**Empresa:** Neuroimagem

**Localização:** Rua Capitão Arlíndo Pachêco de Albuquerque, 115 - Centro, Arcoverde - PE, 56510-020

**E-mail: Telefone:** (87) 3321-1111

**Site:** https://neuroimagem.com/ **Condições de** Cartão de crédito

**Pagamento:**

**Análise do preço:**

Ruim **Qualidade:** Ótimo

**Atendimento:** Regular **Serviços ao Cliente:**

**Garantias oferecidas:**

**Observação:**

Mamografia Radiologia Digital Tomografia Computadorizada Utrassonografia Geral

Exames Contrastados Ressonância Magnética

Densitometria Óssea Radiologia Odontológica Eletroencefalograma

### Conclusões

A Luminar entrará no segmento de saúde de forma diferenciada, propondo algo jamais visto, que é de fato a acessibilidade as classes de poder aquisitivo menores.

Com a missão de fornecer qualidade de alto nível com humanidade para todos sem distinção alguma, a Luminar será competitiva e atraente uma vez que não ofertará só serviços, mas também benefícios, como o cartão fidelidade com o título de seu slogan " Porque saúde é para todos" e condições de pagamentos mais estendidas do que a concorrência.

Chegaremos ofertando exames bem específicos, com poucos concorrentes que possuem os

mesmos equipamentos, fazendo com que a demanda seja atraida por nossos preços diferenciados, atendimento personalizado e serviços equivalentes aos demais já existentes.

## Estudo dos Fornecedores

**Cadastro de Fornecedores**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Empresa:** | Blue Health |  |
| **Localização:** | Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1830  Itaim Bibi – Conjunto 24 – 2º andar – Torre 4 São Paulo - SP | CEP: 04543-90 |  |
| **E-mail:** | [comercial@bluehealth.com.br](mailto:comercial@bluehealth.com.br) **Telefone:** | 0800-980-1000 |
| **Site:** | [www.bluehealth.com.br](http://www.bluehealth.com.br/) **Condições de**  **Pagamento:** | Duplicata |
| **Análise do preço:** | Bom **Prazo de**  **entrega:** | 45 dias |
| **Descrição dos Ítens:** | Tomógrafo Computadorizado Mamógrafo Análogico  Raio – X Fixo  DEXA |  |
| **Observação:** |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Empresa:** | Higia Health Technology Telemedicina |  |
| **Localização:** | Rua Dom Pedro I,S/N Parnaíba - PI  CEP 64.213-901 |  |
| **E-mail:** | [comercial@higiatec.com.br](mailto:comercial@higiatec.com.br) **Telefone:** | (86) 2221-3540 |
| **Site:** | [www.higiatec.com.br](http://www.higiatec.com.br/) **Condições de Pagamento:** | Duplicata |
| **Análise do preço:** | Bom **Prazo de**  **entrega:** | 1 dias |
| **Descrição dos Ítens:** | Laudos |  |
| **Observação:** |  |  |

# Plano de Marketing

## Estudo dos Produtos e Serviços

### Cadastro de Produtos e Serviços

**Tipo Descrição**

Serviço A densitometria óssea, também conhecida como DEXA (Dual- Energy X-ray Absorptiometry), é um exame utilizado para medir a densidade mineral dos ossos, essencial para o diagnóstico de osteoporose e outras condições que afetam a saúde óssea.

* + - Preparação
      * Orientação ao Paciente: O paciente recebe orientações sobre o procedimento. Normalmente, não é necessária nenhuma preparação especial, mas o paciente pode ser instruído a evitar suplementos de cálcio 24 horas antes do exame.
      * Remoção de Objetos Metálicos: Como em outros exames de imagem, o paciente deve remover qualquer objeto metálico, como joias, óculos ou roupas com zíperes metálicos, que possam interferir na precisão da leitura.
    - Posicionamento
      * Posição na Mesa de Exame: O paciente deita-se em uma mesa de exame acolchoada. A posição exata depende da área do corpo a ser examinada, geralmente a coluna lombar e os quadris, mas o antebraço também pode ser avaliado.
      * Imobilização: Em alguns casos, podem ser utilizados suportes para garantir que o paciente permaneça imóvel e que as áreas a serem examinadas estejam corretamente posicionadas.
    - Realização do Exame
      * Aparelho de Densitometria: O aparelho de densitometria consiste em uma mesa com um braço móvel que emite feixes de raios-X de baixa dose. O braço se move lentamente sobre a área do corpo a ser examinada, emitindo dois feixes de raios-X com diferentes níveis de energia.
      * Captação das Imagens: Os feixes de raios-X atravessam o corpo, e os detectores captam a quantidade de radiação que passa pelos ossos. A diferença na atenuação dos feixes é usada para calcular a densidade mineral óssea.
      * Tempo de Exame: O exame geralmente é rápido, durando cerca de 10 a 20 minutos, dependendo das áreas do corpo que estão sendo analisadas.
    - Conclusão
      * Finalização: Após o término do exame, o paciente pode se levantar e retomar suas atividades normais imediatamente, sem efeitos colaterais.
    - Processamento das Imagens: As imagens obtidas são processadas pelo software do aparelho de densitometria para calcular a densidade óssea.
    - Análise e Laudo
      * Interpretação dos Resultados: O radiologista analisa as imagens e os resultados gerados pelo software, comparando os valores de densidade óssea do paciente com padrões normais para a idade, sexo e etnia.
      * Emissão do Laudo: Um laudo é elaborado, indicando se o paciente possui densidade óssea normal, osteopenia (diminuição da densidade óssea), ou osteoporose. Esse laudo é enviado ao médico solicitante para que ele discuta os resultados com o paciente.

Finalidade da Densitometria Óssea:

A densitometria óssea é fundamental para:

* + - * Diagnóstico de Osteoporose: É o principal exame para diagnosticar a osteoporose, uma condição caracterizada pela diminuição da densidade óssea, que aumenta o risco de fraturas.
      * Avaliação de Risco de Fraturas: Ajuda a estimar o risco de fraturas ósseas, especialmente em mulheres pós- menopáusicas e idosos, que são mais vulneráveis a essa condição.
      * Monitoramento de Tratamento: Avaliar a eficácia do tratamento para osteoporose ou outras doenças que afetam a densidade óssea, como certos tipos de câncer ou condições que envolvem o uso prolongado de corticosteroides.
      * Prevenção: Identificar pessoas com osteopenia, que ainda não têm osteoporose, mas que estão em risco de desenvolver a doença, permitindo intervenções precoces.

Serviço A mamografia é um exame de imagem usado para detectar alterações nos tecidos mamários, especialmente em relação ao câncer de mama. O procedimento é rápido, mas requer cuidado e precisão para garantir a melhor qualidade das imagens.

1. Preparação
   * Orientação ao Paciente: O paciente é informado sobre o procedimento, a necessidade de remover roupas da cintura para cima, e a retirada de objetos metálicos (como colares ou brincos) que possam interferir na imagem.
   * Verificação Pré-Exame: Se a paciente utiliza desodorante, cremes ou talco nas axilas ou seios, ela será instruída a removê-los, pois essas substâncias podem aparecer na mamografia como manchas brancas e atrapalhar o diagnóstico.
2. Posicionamento
   * Posição da Paciente: A paciente fica em pé diante do aparelho de mamografia. Cada mama é posicionada separadamente na plataforma do mamógrafo.
   * Compressão da Mama: Uma placa de compressão desce sobre a mama para achatá-la. A compressão é necessária para espalhar o tecido mamário, reduzir a espessura da mama e obter uma imagem clara e detalhada. Esse processo pode causar um leve desconforto, mas é breve.
3. Aquisição de Imagens
   * Técnico Radiologista: O técnico posiciona a mama de diferentes ângulos para capturar as imagens necessárias. Normalmente, são feitas duas imagens de cada mama: uma de cima para baixo (crânio-caudal) e outra oblíqua (mediolateral).
   * Captura das Imagens: O técnico sai da sala para acionar o equipamento, que emite uma pequena dose de radiação para capturar a imagem. A paciente precisa permanecer imóvel durante a captura para evitar borrões nas imagens.
4. Conclusão
   * Repetição para a Outra Mama: O mesmo processo é repetido para a outra mama.
   * Finalização: Após a captura das imagens, a compressão é liberada, e a paciente pode se vestir. O exame normalmente leva cerca de 15 a 30 minutos.
5. Análise e Laudo
   * Processamento das Imagens: As imagens são analisadas por um radiologista que procura por sinais de anormalidades, como microcalcificações, massas, ou outros sinais que possam indicar a presença de câncer.
   * Emissão do Laudo: Um laudo é gerado e enviado ao médico solicitante, que discutirá os resultados com a paciente.

Finalidade da Mamografia

A mamografia é fundamental para:

* + Detecção Precoce do Câncer de Mama: É o método mais eficaz para detectar o câncer de mama em estágio inicial, antes que os sintomas apareçam, o que aumenta significativamente as chances de tratamento bem-sucedido.Avaliação de Alterações Mamárias: Quando há a presença de sintomas como nódulos, secreção no mamilo ou alterações na pele da mama, a mamografia ajuda a identificar a causa dessas mudanças.
  + Rastreamento de Rotina: Recomendado para mulheres a partir dos 40 a 50 anos (dependendo das diretrizes nacionais), o rastreamento regular com mamografia é essencial para a detecção precoce do câncer de mama.
  + Monitoramento Após Tratamento: Mulheres que já foram tratadas por câncer de mama podem precisar de mamografias regulares para monitorar possíveis recidivas ou para verificar a saúde das mamas remanescentes.

Serviço O exame de raio-X é um dos métodos mais comuns de diagnóstico por imagem, utilizado para visualizar o interior do corpo, especialmente ossos e órgãos. É um procedimento rápido, seguro e geralmente indolor.

1. Preparação
   * Orientação ao Paciente: O técnico em radiologia orienta o paciente sobre o exame e solicita a remoção de quaisquer objetos metálicos, como joias, óculos ou roupas com zíperes ou botões de metal, que possam interferir na qualidade das imagens.
   * Proteção: Em alguns casos, é colocado um avental de chumbo sobre partes do corpo que não serão examinadas para minimizar a exposição à radiação.
2. Posicionamento
   * Posição do Paciente: Dependendo da área a ser examinada, o paciente pode ficar em pé, sentado ou deitado sobre a mesa de exame. O técnico posiciona a parte do corpo a ser examinada entre a fonte de raios-X e a placa de detecção.
   * Imobilização: O paciente deve permanecer imóvel durante o exame para evitar borrões na imagem. Em alguns casos, o técnico pode usar suportes para ajudar a manter a posição adequada.
3. Realização do Exame
   * Emissão dos Raios-X: O técnico opera a máquina de raios-X, que emite um feixe de radiação que atravessa o corpo. O tecido ósseo, sendo mais denso, absorve mais radiação e aparece branco na imagem; tecidos moles, como músculos e órgãos, absorvem menos radiação e aparecem em tons de cinza.
   * Captura da Imagem: A radiação que passa pelo corpo é capturada por uma placa de detecção ou sensor digital, que cria a imagem do interior do corpo. Com a tecnologia digital, as imagens podem ser visualizadas quase que instantaneamente.
4. Conclusão
   * Finalização do Exame: Após a captura das imagens necessárias, o paciente pode se vestir e retomar suas atividades normais. O exame de raio-X geralmente leva apenas alguns minutos.
   * Avaliação das Imagens: O técnico verifica a qualidade das imagens para garantir que sejam claras e adequadas para o diagnóstico. Se necessário, novas imagens podem ser capturadas.
5. Análise e Laudo
   * Interpretação dos Resultados: Um radiologista examina as imagens de raio-X e emite um laudo, identificando qualquer anormalidade, como fraturas, infecções, ou alterações nos órgãos.
   * Envio ao Médico Solicitante: O laudo e as imagens são enviados ao médico que solicitou o exame, que discutirá os resultados com o paciente.

Finalidade do Raio-X

O exame de raio-X é amplamente utilizado para:

* + Diagnóstico de Fraturas: Identificação de fraturas ósseas e luxações.
  + Avaliação de Doenças Pulmonares: Como pneumonia, tuberculose e câncer de pulmão.
  + Exame Dentário: Avaliação de cáries, problemas na raiz dos dentes e condições das mandíbulas.Diagnóstico de Infecções: Como a osteomielite (infecção nos ossos).
  + Avaliação de Condições Articulares: Como artrite e osteoartrite.
  + Verificação de Corpos Estranhos: Identificação de objetos que podem ter sido ingeridos ou inseridos no corpo.

Serviço Tomografia Computadorizada (TC)

A tomografia computadorizada (TC) é um exame de imagem que utiliza raios-X e tecnologia computacional para criar imagens detalhadas do interior do corpo. O procedimento é amplamente utilizado para diagnosticar uma variedade de condições, como tumores, fraturas, infecções, e doenças vasculares.

1. Preparação
   * Orientação ao Paciente: O paciente é informado sobre o procedimento, incluindo a necessidade de permanecer imóvel e a possível administração de contraste. É verificado se há contraindicações, como alergias a contraste iodado ou gravidez.
   * Remoção de Objetos Metálicos: O paciente é instruído a remover todos os objetos metálicos, como joias, óculos, e roupas com zíperes metálicos, que podem interferir nas imagens.
   * Uso de Contraste: Em alguns casos, um meio de contraste (geralmente iodado) pode ser administrado por via oral, intravenosa, ou retal, dependendo da área do corpo a ser examinada. O contraste ajuda a destacar estruturas específicas nas imagens.
2. Posicionamento
   * Deitar na Mesa de Exame: O paciente é posicionado deitado na mesa do tomógrafo. A posição pode variar dependendo da parte do corpo a ser examinada (por exemplo, deitado de costas, de lado, ou de barriga para baixo).
   * Imobilização: A mesa pode ter suportes ou cintas para ajudar a manter o paciente imóvel durante o exame, o que é crucial para obter imagens nítidas.
3. Realização do Exame
   * Deslizamento da Mesa: A mesa desliza lentamente para dentro do gantry (abertura circular) do tomógrafo. O gantry contém o tubo de raios-X que gira ao redor do paciente.
   * Aquisição de Imagens: Enquanto o tubo de raios-X gira, ele emite feixes de raios-X que atravessam o corpo do paciente. Os detectores no lado oposto captam os raios-X atenuados, que são convertidos em sinais elétricos.
   * Reconstituição Computadorizada: O computador processa esses sinais para criar "fatias" transversais do corpo, que podem ser combinadas para formar imagens tridimensionais detalhadas.
4. Conclusão
   * Finalização do Exame: Após a aquisição das imagens, a mesa desliza para fora do gantry, e o paciente pode se levantar. O exame geralmente leva de 10 a 30 minutos, dependendo da complexidade.
   * Observação Pós-Exame: Se o paciente recebeu contraste, ele pode ser observado por alguns minutos para monitorar possíveis reações adversas. Instruções sobre a ingestão de líquidos para ajudar a eliminar o contraste do corpo podem ser fornecidas.
5. Análise e Laudo

- Processamento das Imagens: As imagens obtidas são analisadas por um radiologista, que interpreta os resultados para identificar qualquer anormalidade.

* + Emissão do Laudo: O radiologista emite um laudo detalhado que é enviado ao médico solicitante, que utilizará essa informação para ajudar no diagnóstico e no planejamento do tratamento.

Finalidade da Tomografia Computadorizada A tomografia é usada para:

* + Diagnóstico de Doenças: Identificar tumores, infecções, doenças vasculares, hemorragias, e fraturas.
  + Avaliação de Lesões: Avaliar a extensão de lesões traumáticas, como fraturas ósseas complexas ou lesões internas após acidentes.
  + Planejamento Cirúrgico: Auxiliar na preparação para cirurgias ou procedimentos invasivos, fornecendo imagens detalhadas das áreas afetadas.
  + Monitoramento de Tratamentos: Acompanhar a progressão de doenças ou a resposta ao tratamento, como a redução de tumores após quimioterapia.
  + Guia para Biópsias: Orientar procedimentos de biópsia, permitindo a coleta precisa de amostras de tecido de áreas suspeitas.

## Preço

TOMOGRAFIA: R$ 440,00 DENSITOMETRIA ÓSSEA: R$ 220,00 MAMOGRAFIA: R$ 220,00

RAIO - X: R$ 120,00

## Estratégias Promocionais

* Site Profissional: Um site otimizado, que seja responsivo e fácil de navegar. Com informações detalhadas sobre todos os serviços oferecidos (tomografia, mamografia, densitometria óssea e raio-X), preços, horários de funcionamento e instruções de preparo para exames. Possuirá um sistema de agendamento online para facilitar o acesso dos pacientes.
* SEO (Search Engine Optimization): Otimizando o site para motores de busca, utilizando palavras-chave relacionadas a diagnósticos por imagem em Arcoverde-PE, como "tomografia em Arcoverde", "mamografia acessível", etc. Isso ajudará a clínica a aparecer nos primeiros resultados do Google.
* Google My Business: Registro no Google My Business, permitindo que ela apareça nas pesquisas locais e no Google Maps. Incentivando pacientes a deixarem avaliações positivas, o que aumentará a visibilidade.
* Redes Sociais: Utilizaremos plataformas como Facebook e Instagram para promover os

serviços da clínica. Publicaremos regularmente conteúdos informativos sobre saúde preventiva, dicas sobre a importância dos exames de imagem, e atualizações sobre a clínica. Utilizaremos anúncios pagos para alcançar um público mais amplo na região.

* Marketing de Conteúdo: Desenvolveremos um blog no site da clínica com artigos educativos sobre doenças diagnosticáveis por imagem, a importância dos exames preventivos, e novidades na área da saúde. Isso não só melhora o SEO, mas também posiciona a clínica como uma autoridade no assunto.

## Estratégia de Comercialização

* Parcerias com Médicos: Estabeleceremos parcerias com médicos e clínicas, oferecendo comissões por indicação na realização de exames em nossa clínica. Forneceremos materiais informativos que eles possam distribuir aos pacientes.
* Panfletagem, Banners e Outdoors: Criaremos panfletos detalhando os serviços e preços da clínica e distribuiremos em locais estratégicos, como consultórios médicos, farmácias, sinais de trânsito e em eventos comunitários. Instalação de banners e outdoors próximos a hospitais e nas áreas de maior movimento em Arcoverde.
* Anúncios em Rádios e TV locais: Investiremos em publicidade em rádios e Tvs locais, especialmente em programas e seções voltadas para saúde e bem-estar. Isso ajudará a alcançar um público que ainda consome mídia tradicional.

## Localização do Negócio

**Endereço:** Rua Eutrópio Freire, 40 - Sucupira - 56509-810 - Arcoverde/PE

**Telefone:**

**Considerações sobre a localização do negócio:** Próximo ao Hospital Regional Ruy de Barros Correia

# Plano Operacional

## Layout

## 

## 

## 

## 

## Capacidade Produtiva

### Capacidade máxima de produção ou de comercialização de serviços

A capacidade será de:

1.320 Raio - X / Mês 880 Mamografia / Mês

880 Densitometria Óssea / Mês 660 Tomografia / Mês

### Volume de produção ou comercialização inicial

O volume esperado inicial é de:

660 Raio - X / Mês (50%)

154 Mamografia / Mês (17,5%)

110 Densitometria Óssea / Mês (12,5%)

198 Tomografia / Mês (30%)

## Necessidade de Pessoal

### Cadastro de Cargos/Funções

**Cargo/Função Qualificações necessárias**

Auxiliar de Serviços Gerais Deve ser um profissional que esteja disposto a atuar em

diferentes áreas da clínica, conforme a demanda. Capacidade de manter as áreas sob sua responsabilidade sempre organizadas, limpas e repor itens e insumos sem necessidade de supervisão.

Recepcionista Habilidades em atendimento ao cliente, organização,

familiaridade com sistemas de agendamento e prontuários eletrônicos.

Supervisor de Radiologia Garantir que os procedimentos de imagem sejam realizados de

maneira eficiente e segura, supervisionando a equipe de técnicos em radiologia e garantindo que os protocolos de segurança de radioproteção sejam seguidos. Executar exames de radiologia.

Técnico de Radiologia Certificado e registro como Técnico de Radiologia, experiência

em operar as máquinas da clínica e treinamento contínuo para

garantir a eficiência e a segurança no manuseio dos

equipamentos.

Técnico em Enfermagem Formação em Técnico em enfermagem e desejável

experiência.

## Processos Operacionais

Turno 1: 7h às 12h

1. 7h - 7h30: Abertura da Clínica
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Abrir a clínica, ligar as luzes, preparar a recepção, ligar os computadores e sistemas de agendamento, verificar a agenda do dia.

* + Responsável: Auxiliar de Serviços Gerais

Atividades: Limpeza rápida das áreas de uso comum (recepção, banheiros), preparo da copa (fazer café, organizar utensílios).

1. 7h30 - 8h: Preparação dos Equipamentos
   * Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Ligar os equipamentos de diagnóstico (Tomografia, Densitometria Óssea, Mamografia, Raio-X), verificar se todos estão funcionando corretamente, realizar calibrações necessárias.

1. 8h - 12h: Atendimento aos Pacientes
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Recepção e orientação dos pacientes, verificação dos documentos e convênios, organização dos prontuários, atualização do sistema com informações dos pacientes.

* + Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Realização dos exames programados para o período, garantir que os pacientes estejam posicionados corretamente, operar os equipamentos de forma segura e eficiente.

* + Responsável: Auxiliar de Serviços Gerais

Atividades: Manutenção da limpeza das salas após cada exame, suporte na organização dos insumos, preparo de lanches e bebidas para pacientes ou equipe conforme necessário. Almoço das 12h às 13h.

* + Responsável: Técnicos de Enfermagem

Atividades: Assistência aos pacientes. Almoço das 12h às 13h e de 13h às 14h.

1. 12h - 12h30: Troca de Turno
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Atualizar a equipe do próximo turno sobre qualquer informação relevante, revisar a agenda de exames para a tarde. Almoço das 12h às 13h.

* + Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Desligar os equipamentos e realizar limpeza básica dos equipamentos usados no turno.

* + Responsável: Auxiliar de Serviços Gerais

Atividades: Limpeza e organização das áreas utilizadas, repor insumos na copa, se necessário.

Turno 2: 12h às 17h12h

1. 12h30: Início do Turno
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Revisar a agenda de exames, confirmar os primeiros pacientes do turno, organizar os prontuários. Almoço das 13h às 14h.

* + Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Ligar os equipamentos que serão usados no turno da tarde, realizar calibrações rápidas se necessário.

1. 12h30 - 16h30: Atendimento aos Pacientes
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Continuidade no atendimento aos pacientes, recepção e triagem dos documentos, atualização dos sistemas de agendamento.

* + Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Realização dos exames agendados para a tarde, garantir que os procedimentos sejam realizados com segurança e precisão.

* + Responsável: Auxiliar de Serviços Gerais

Atividades: Limpeza contínua das áreas utilizadas, suporte na copa, como servir água, café ou lanches rápidos para pacientes ou equipe (retorna às 13h após o almoço).

* + Responsável: Técnicos de Enfermagem

Atividades: Assistência contínua aos pacientes que necessitam de cuidados especiais durante os exames (retornam às 13h e 14h do almoço).

1. 16h30 - 17h: Fechamento da Clínica
   * Responsável: Recepcionista

Atividades: Concluir o atendimento, atualizar o sistema com os registros do dia, organizar documentos para o próximo dia, fechar o caixa (se aplicável).

* + Responsável: Técnicos de Radiologia

Atividades: Desligar os equipamentos, realizar uma limpeza básica e deixar as salas prontas para o próximo dia.

* + Responsável: Auxiliar de Serviços Gerais

Atividades: Limpeza final das áreas comuns e salas de exame, desligar equipamentos da copa, organizar as áreas de uso comum para o próximo dia.

* + Responsável:Técnicos de Enfermagem

Atividades: Revisar qualquer cuidado ou orientação que precisa ser repassada para os pacientes após os exames.

Funções e Responsabilidades do Supervisor de Radiologia 1 - Supervisão e Coordenação de Atividades:

O supervisor de radiologia é responsável por coordenar as atividades diárias dos técnicos de radiologia, garantindo que todos os procedimentos de imagem sejam realizados de forma segura, eficiente e de acordo com os protocolos estabelecidos.

Ele supervisiona a alocação de técnicos para diferentes equipamentos (raio-X, tomografia, mamografia, densitometria óssea) e ajusta a programação de exames conforme necessário para otimizar o fluxo de trabalho e reduzir o tempo de espera dos pacientes.

O supervisor monitora a aderência às normas de radioproteção e segurança, assegurando que todos os técnicos e pacientes estejam usando os equipamentos de proteção adequados.

1. - Execução de Exames (Limitação de 5 horas por dia):

Durante até 5 horas por dia, o supervisor pode operar os equipamentos de radiologia para realizar exames, especialmente em situações de alta demanda ou em casos que requerem experiência e habilidade adicionais.

O supervisor deve gerenciar cuidadosamente o tempo para equilibrar suas responsabilidades administrativas e técnicas, utilizando essas horas de operação de equipamentos para treinamento de equipe ou cobertura em momentos críticos.

1. - Treinamento e Desenvolvimento de Equipe:

Uma parte importante da função do supervisor é treinar novos técnicos de radiologia e fornecer educação contínua para a equipe sobre novas tecnologias, procedimentos e atualizações em regulamentações de radioproteção.

O supervisor também realiza avaliações de desempenho regulares e dá feedback para melhorar a eficácia e a eficiência da equipe.

1. - Conformidade e Regulamentação:

O supervisor de radiologia é responsável por garantir que a clínica esteja em conformidade com todas as regulamentações locais e federais de saúde e radioproteção.

Ele conjunto com a diretoria mantém registros detalhados de conformidade e auditorias internas para assegurar que os procedimentos de segurança sejam seguidos rigorosamente.

1. - Estrutura de Trabalho

Horário de Trabalho:

Segunda a sexta-feira, das 7h às 17h, com 1 hora de almoço, totalizando 9 horas por dia (8

horas de trabalho efetivo). O supervisor precisa planejar seu dia de modo a alocar 5 horas para a operação de equipamentos e as horas restantes para funções de supervisão e treinamento.

# Plano Financeiro

## Estimativa de Investimentos Fixos

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descrição** | **Quantidade** | **Valor unitário** | **Valor total** | **Categoria** |
| Notbook Samsung | 3 | R$ 2.945,24 | R$ 8.835,72 | Computadores |
| Galaxy Book 4 Intel |  |  |  |  |
| Core i5 - 1335U, 8GB |  |  |  |  |
| RAM, SSD 258 GB, |  |  |  |  |
| 15,6 |  |  |  |  |
| Ar - Condicionado | 3 | R$ 2.211,39 | R$ 6.634,17 | Equipamentos |
| Split Hw Inverter |  |  |  |  |
| Springer Midea |  |  |  |  |
| Airvolution Connet R- |  |  |  |  |
| 32 220v 9.000 Btus |  |  |  |  |
| Ar - Condicionado | 4 | R$ 2.482,62 | R$ 9.930,48 | Equipamentos |
| Split Hw Inverter |  |  |  |  |
| Springer Midea |  |  |  |  |
| Airvolution Connet R- |  |  |  |  |
| 32 220v 12.000 Btus |  |  |  |  |
| Ar - Condicionado | 1 | R$ 3.450,87 | R$ 3.450,87 | Equipamentos |
| Split Hw Inverter |  |  |  |  |
| Springer Midea |  |  |  |  |
| Airvolution Connet R- |  |  |  |  |
| 32 220v 18.000 Btus |  |  |  |  |
| Smart TV LED 60" LG | 1 | R$ 2.849,05 | R$ 2.849,05 | Equipamentos |
| 4K / Ultra HD |  |  |  |  |
| 60UQ8050PSB - |  |  |  |  |
| Conversor Digital Wi- |  |  |  |  |
| Fi 3 HDMI 2 USB |  |  |  |  |
| Alexa Google |  |  |  |  |
| Assistente |  |  |  |  |
| Smart TV LG 43" Full | 1 | R$ 1.638,85 | R$ 1.638,85 | Equipamentos |
| HD Wi-Fi Bluetooth |  |  |  |  |
| HDR ThinQAI |  |  |  |  |
| Compatível com IA 3 |  |  |  |  |
| HDMI 2 USB |  |  |  |  |
| Smart TV 65" UHD 4K | 1 | R$ 3.134,05 | R$ 3.134,05 | Equipamentos |
| LED Samsung Cristal |  |  |  |  |
| 3 HDMI 2 USB |  |  |  |  |
| Impressora a laser a | 1 | R$ 11.700,00 | R$ 11.700,00 | Equipamentos |
| seco para imagens |  |  |  |  |
| médicas Fujifilm |  |  |  |  |
| Drypix 8000 |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Impressora Multifuncional Epson Eco Tank L3250 | 2 | R$ 1.097,00 | R$ 2.194,00 | Equipamentos |
| Bebedouro de Água | 3 | R$ 575,99 | R$ 1.727,97 | Equipamentos |
| Esmaltec de Mesa |  |  |  |  |
| Refrigerado |  |  |  |  |
| Geladeira / | 1 | R$ 1.834,96 | R$ 1.834,96 | Equipamentos |
| Refrigerador Eletrolux |  |  |  |  |
| 240 L |  |  |  |  |
| Micro-ondas 20 Litros | 1 | R$ 570,17 | R$ 570,17 | Equipamentos |
| Eletrolux |  |  |  |  |
| Avental de Chumbo | 3 | R$ 1.800,00 | R$ 5.400,00 | Equipamentos |
| com Protetor de |  |  |  |  |
| Tireóide (EPI) |  |  |  |  |
| Cadeira de Rodas | 2 | R$ 1.231,78 | R$ 2.463,56 | Equipamentos |
| Alumínio Dobrável até |  |  |  |  |
| 120kg |  |  |  |  |
| Ponto Control ID | 1 | R$ 2.350,00 | R$ 2.350,00 | Equipamentos |
| Móveis para Escritório | 1 | R$ 6.360,57 | R$ 6.360,57 | Móveis e utensílios |
| Cadeiras para sala de | 1 | R$ 15.148,68 | R$ 15.148,68 | Móveis e utensílios |
| espera, recepção, |  |  |  |  |
| sala de treinamento, |  |  |  |  |
| administrativo (38 |  |  |  |  |
| cadeiras) |  |  |  |  |
| Kit de Limpeza | 1 | R$ 1.437,65 | R$ 1.437,65 | Móveis e utensílios |
| Prossional Nº3 |  |  |  |  |
| Amarelo Bralimpia |  |  |  |  |
| Armário Roupeiro | 2 | R$ 729,40 | R$ 1.458,80 | Móveis e utensílios |
| Guarda Volume |  |  |  |  |
| Organizador Aço |  |  |  |  |
| Móveis planejados | 1 | R$ 7.000,00 | R$ 7.000,00 | Móveis e utensílios |
| **Total** |  |  | **R$ 96.119,55** |  |

## Capital de giro

### Estimativa de Estoque Inicial

**Estoque inicial**

**Descrição Quantidade Valor unitário Valor total**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Materiais Hospitalares, Higiene, Limpeza e 1 Escritório | R$ 5.000,00 | R$ 5.000,00 |
| **Total** |  | **R$ 5.000,00** |
| **Caixa Mínimo** |  |  |

**Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas**

**Prazo médio das vendas**

**Percentual das vendas**

**Número de dias Média ponderada**

1 100% 1 1.0

**Prazo médio total 1 dias**

**Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras**

**Prazo médio das compras**

**Percentual das compras**

**Número de dias Média ponderada**

30 100% 30 30.0

**Prazo médio total 30 dias**

**Estoques - Cálculo da necessidade média de estoques**

Número de dias 30

**Cálculo da Necessidade Liquida de Capital de Giro**

**Recurso da empresa fora do seu caixa Número de dias**

1 - Contas a Receber - prazo médio de vendas 1 dias

2 - Estoques - necessidade média de estoques 30 dias

Subtotal 1 (Item 1 + Item 2) 31 dias

**Recursos de terceiros no caixa da empresa**

3 - Fornecedores - prazo médio de compras 30 dias

**Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 - Item 3)**

1 dias

## Investimentos Pré-Operacionais

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descrição** | **Valor** | | |
| Marketing e Divulgação Inicial | R$ 6.000,00 | | |
| Projeto das Salas de Radiação | R$ 10.000,00 | | |
| Taxas de Licenciamento e Regularização | R$ 21.250,00 | | |
| Projeto Arquitetônico | R$ 6.000,00 | | |
| Projeto de Engenharia | R$ 4.000,00 | | |
| Projeto Elétrico | R$ 2.000,00 | | |
| Adequações Estruturais | R$ 28.000,00 | | |
| Reforma | R$ 16.000,00 | | |
| Fachada | R$ 10.000,00 | | |
| **Total** | **R$ 103.250,00** | | |
| **5.4.** **Investimento Total** | |  |  |
| **Descrição dos investimentos** | | **Valor** | **% do valor** |
| Investimentos fixos (Total do Item 5.1) | | R$ 96.119,55 | 24.03% |
| Capital de giro (Total do Item 5.14) | | R$ 200.380,45 | 50,06% |
| Investimentos pré-operacionais (Total do Item 5.3 ) | | R$ 103.250,00 | 25,81% |
| **Total** | | **R$ 400.000,00** | **100%** |
| **Fonte de recursos** | |  |  |
| **Fonte de recursos** | | **Valor** | **% do valor** |
| Recursos próprios | | R$ 400.000,00 | 100% |
| Recursos de terceiros | | R$ 0,00 | 0% |
| Outros | | R$ 0,00 | 0% |
| **Total** | | **R$ 400.000,00** | **100%** |

## Estimativa de Faturamento Mensal da Empresa - Receitas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descrição** | **Quantidade** | **Valor unitário** | **Faturamento total** |
| Densitometria Óssea | 110 | R$ 220,00 | R$ 24.200,00 |
| Mamografia | 154 | R$ 220,00 | R$ 33.880,00 |
| Raio - X | 660 | R$ 120,00 | R$ 79.200,00 |
| Tomografia Computadorizada (TC) | 198 | R$ 440,00 | R$ 87.120,00 |

**Total R$ 224.400,00**

### Projeção de receitas

Crescimento a uma taxa constante

7.5 % de crescimento ao mês no primeiro ano

42.5 % de crescimento ao ano a partir do segundo ano

**Ano 1**

Mês 1: R$ 224.400,00 Mês 5: R$ 299.679,28 Mês 9: R$ 400.212,42

Mês 2: R$ 241.230,00 Mês 6: R$ 322.155,22 Mês 10: R$ 430.228,36

Mês 3: R$ 259.322,25 Mês 7: R$ 346.316,86 Mês 11: R$ 462.495,48

Mês 4: R$ 278.771,42 Mês 8: R$ 372.290,63 Mês 12: R$ 497.182,64

Total: R$ 4.134.284,56

**Anos posteriores**

Ano 2: R$ 5.891.355,50 Ano 4: R$ 11.963.133,76

Ano 3: R$ 8.395.181,59 Ano 5: R$ 17.047.465,61

* 1. **Estimativa de Custo Unitário de Matéria-prima, Materiais Diretos e Terceirizações**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produto** | **Material** | **Quantidade** | **Custo Unitário** | **Custo do Material** |
| Densitometria Óssea | Luva Latex  Telerradiologia | 1  1 | R$ 0,22  R$ 38,00 | R$ 38,22 |
| Mamografia | Luva Latex  Telerradiologia | 1  1 | R$ 0,22  R$ 18,00 | R$ 18,22 |
| Raio - X | Luva Latex  Telerradiologia | 1  1 | R$ 0,22  R$ 10,00 | R$ 10,22 |
| Tomografia | Luva Latex  Telerradiologia | 1  1 | R$ 0,22  R$ 29,50 | R$ 29,72 |

## Estimativa Custo de Comercialização

**Descrição % Faturamento**

**Estimado Custo Total**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Impostos**   » Impostos Federais |  | | |
| › SIMPLES | 0.0 | R$ 224.400,00 | R$ 0,00 |
| › IRPJ | 15.0 | R$ 224.400,00 | R$ 19.500,79 |
| › PIS | 1.65 | R$ 224.400,00 | R$ 2.495,84 |
| › COFINS | 7.6 | R$ 224.400,00 | R$ 11.495,99 |
| › IPI | 0.0 | R$ 224.400,00 | R$ 0,00 |
| › CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido | 9.0 | R$ 224.400,00 | R$ 7.740,28 |
| » Impostos Estaduais |  |  |  |
| › ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços | 0.0 | R$ 0,00 | R$ 0,00 |
| » Impostos Municipais |  |  |  |
| › ISS - Imposto sobre Serviços | 5.0 | R$ 224.400,00 | R$ 11.220,00 |
| **Total de impostos** |  |  | **R$ 52.452,90** |
|  |  |  |  |
| **2. Gastos com vendas** |  |  |  |
| » Comissões | 0.0 | R$ 224.400,00 | R$ 0,00 |
| » Propaganda | 0.0 | R$ 224.400,00 | R$ 0,00 |
| » Taxa de administração do cartão de crédito | 0.0 | R$ 224.400,00 | R$ 0,00 |
| **Total de gastos com vendas** |  |  | **R$ 0,00** |

**Total geral (Total de impostos + Total de gastos com vendas) R$ 52.452,90**

### Projeção de custos de Comercialização

Crescimento a uma taxa constante

7.5 % de crescimento ao mês no primeiro ano

42.5 % de crescimento ao ano a partir do segundo ano

**Ano 1:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mês 1: R$ 52.452,90 | Mês 5: R$ 86.065,55 | Mês 9: R$ 131.107,00 |
| Mês 2: R$ 59.955,62 | Mês 6: R$ 96.123,27 | Mês 10: R$ 144.577,21 |
| Mês 3: R$ 68.029,53 | Mês 7: R$ 106.943,87 | Mês 11: R$ 159.066,32 |
| Mês 4: R$ 76.717,48 | Mês 8: R$ 118.548,61 | Mês 12: R$ 174.650,79 |

Total: R$ 1.274.274,15

**Anos posteriores**

Ano 2: R$ 1.421.635,18 Ano 4: R$ 1.769.451,80

Ano 3: R$ 1.586.037,49 Ano 5: R$ 1.974.076,70

## Apuração dos Custos de Materiais Diretos ou Mercadorias Vendidas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Serviço | Quantidade | Estimativa | CMD OU CMV |
| Densitometria Óssea | 110 | R$ 38,22 | R$ 4.204,20 |
| Mamografia | 154 | R$ 18,22 | R$ 2.805,88 |
| Raio - X | 660 | R$ 10,22 | R$ 6.745,20 |
| Tomografia | 198 | R$ 29,72 | R$ 5.884,56 |

**Total R$ 19.639,84**

### Projeção de custos com Materiais

Crescimento a uma taxa constante

7.5 % de crescimento ao mês no primeiro ano

42.5 % de crescimento ao ano a partir do segundo ano

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ano 1** |  | |
| Mês 1: R$ 19.639,84 | Mês 5: R$ 26.228,40 | Mês 9: R$ 35.027,22 |
| Mês 2: R$ 21.112,83 | Mês 6: R$ 28.195,53 | Mês 10: R$ 37.654,26 |
| Mês 3: R$ 22.696,29 | Mês 7: R$ 30.310,20 | Mês 11: R$ 40.478,33 |
| Mês 4: R$ 24.398,51 | Mês 8: R$ 32.583,46 | Mês 12: R$ 43.514,21 |
| Total: R$ 361.839,08 |  |  |
| **Anos posteriores** |  |  |

Ano 2: R$ 515.620,69 Ano 4: R$ 1.047.032,28

Ano 3: R$ 734.759,49 Ano 5: R$ 1.492.021,01

## Estimativa de Custos de Mão-de-Obra

**Cargo/Funç Qtd. de**

**Salário**

**Subtotal Encargos Total de**

**Total Geral**

**ão empregado s**

**Mensal**

**encargos**

Auxiliar de Serviços Gerais

Recepcionis ta

Supervisor de Radiologia

Técnico de Radiologia

Técnico em Enfermage m

1 R$ 1.694,40 R$ 1.694,40 50.54% R$ 841,44 R$ 2.535,84

2 R$ 1.725,90 R$ 3.451,80 50.54% R$ 1.682,88 R$ 5.071,68

1 R$ 4.518,40 R$ 4.518,40 50.54% R$ 2.071,99 R$ 6.244,35

3 R$ 3.388,80 R$ 10.166,40 50.54% R$ 4.439,99 R$

13.380,77

2 R$ 2.329,20 R$ 4.658,40 50.54% R$ 2.068,24 R$ 6.233,04

**Total 9 R$**

**24.489,40**

**R$ 12.373,98**

**R$ 36.863,38**

## Estimativa do Custo de Depreciação

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo do Ativo fixo** | **Valor dos bens** | **Vida útil (em anos)** | **Depreciação Anual (R$)** | **Depreciação Mensal R$** |
| Computadores | R$ 8.835,72 | 4 | R$ 2.208,93 | R$ 184,08 |
| Equipamentos | R$ 55.878,13 | 7 | R$ 7.982,59 | R$ 665,22 |
| Móveis e utensílios | R$ 29.405,70 | 10 | R$ 2.940,57 | R$ 245,05 |
| **Total** |  |  | **R$ 13.132,09** | **R$ 1.094,34** |

## Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo do Ativo fixo** | **Valor dos bens** |
| Água mineral | R$ 350,00 |
| Água uso | R$ 100,00 |
| Aluguel | R$ 4.000,00 |
| Depreciação | R$ 1.094,34 |
| Desjejum Pacientes | R$ 800,00 |
| Divulgação | R$ 600,00 |
| Encargos e Salários | R$ 33.465,68 |
| Energia elétrica | R$ 3.300,00 |
| Gestão de mídia digital | R$ 600,00 |
| Honorários do contador | R$ 1.200,00 |
| Insumos | R$ 300,00 |
| Locação dos equipamentos de radiologia | R$ 64.717,00 |
| Material de escritório | R$ 300,00 |
| Material de limpeza | R$ 400,00 |
| Pró-labore | R$ 6.000,00 |
| Segurança eletrônica | R$ 400,00 |
| Software Clínica | R$ 600,00 |
| Software ponto eletrônico | R$ 120,00 |
| Software TV Corporativa | R$ 150,00 |

Telefonia e Internet R$ 260,00

**Total R$ 118.757,02**

### Projeção de custos fixos

Crescimento a uma taxa constante

0.25 % de crescimento ao mês no primeiro ano

4.0 % de crescimento ao ano a partir do segundo ano

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ano 1** |  | |
| Mês 1: R$ 118.757,02 | Mês 5: R$ 119.949,05 | Mês 9: R$ 121.153,05 |
| Mês 2: R$ 119.053,91 | Mês 6: R$ 120.248,92 | Mês 10: R$ 121.455,93 |
| Mês 3: R$ 119.351,55 | Mês 7: R$ 120.549,55 | Mês 11: R$ 121.759,57 |
| Mês 4: R$ 119.649,93 | Mês 8: R$ 120.850,92 | Mês 12: R$ 122.063,97 |
| Total: R$ 1.444.843,37 |  |  |
| **Anos posteriores** |  |  |

Ano 2: R$ 1.502.637,10 Ano 4: R$ 1.625.252,28

Ano 3: R$ 1.562.742,58 Ano 5: R$ 1.690.262,37

## Demonstrativo de Resultados

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descrição** | **Valor mensal** | **Valor anual** | **Porcentagem** |
| 1 Receita total com vendas | R$ 224.400,00 | R$ 4.134.284,64 | 100% |
| 2 Custos variáveis totais |  |  |  |
| 2.1 Custos com materiais diretos e/ou CMV(\*) | R$ 19.639,84 | R$ 361.839,08 | 8.75% |
| 2.2 Impostos sobre vendas | R$ 50.818,83 | R$ 936.272,30 | 22,65% |
| 2.3 Gastos com vendas | R$ 0,00 | R$ 0,00 | 0% |
| **Total de custos variáveis** | R$ 70.458,67 | R$ 1.298.111,37 | 31,40% |

3 Margem de contribuição (Item 1 - Item R$ 153.941,33 R$ 2.836.173,19 68,60%

2)

4 Custos fixos totais R$ 118.757,02 R$ 1.444.843,37 34,95%

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Resultado operacional (Item 3 - Item** R$ 35.184,31  **4) LUCRO** | | R$1.391.329,82 | 33,65% |
| **Projeção de Resultados**  **Ano 1** |  |  | |
| Mês 1: R$ 35.184,31 | Mês 5: R$ 73.888,69 | Mês 9: R$ 125.965,08 | |
| Mês 2: R$ 43.806,96 | Mês 6: R$ 85.500,59 | Mês 10: R$ 141.570,01 | |
| Mês 3: R$ 53.097,83 | Mês 7: R$ 98.005,10 | Mês 11: R$ 158.367,25 | |
| Mês 4: R$ 63.107,09 | Mês 8: R$ 111.469,26 | Mês 12: R$ 176.446,29 | |
| Total: R$ 1.166.408,46 |  |  | |
| **Anos posteriores** |  |  | |

Ano 2: R$ 1.662.132,05 Ano 4: R$ 3.375.166,90

Ano 3: R$ 2.368.538,18 Ano 5: R$ 4.809.612,84

|  |  |
| --- | --- |
| **5.13.** **Caixa Mínimo - Resumo** |  |
| 1 - Custo fixo mensal (Total do item 5.11) | R$ 118.757,02 |
| 2 - Custo variável mensal (Total de custos variáveis do item 5.12) | R$ 70.458,67 |
| Custo total mensal | R$ 189.215,69 |
|  |  |
| 3 - Custo total diário (Custo total mensal/30) | R$ 6.307,19 |
| 4 - Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Total do item 5.2.2.4) | 30 dias |
| **Total do Caixa Mínimo** | R$ 189.215,69 |
| **5.14.** **Capital de Giro - Resumo** |  |
| 5.2.1 - Estimativa de Estoque Inicial | R$ 5.000,00 |
| 5.2.2 - Caixa Mínimo | R$ 189.215,69 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Total do Capital de Giro** | | |  | R$ 189.215,69 | |
| **5.15.** **Indicadores de Viabilidade** | | |  |  | |
| **Indicadores Ano 1 Ano 2** | | | **Ano 3** | **Ano 4 Ano 5** | |
| Ponto de Equilibrio R$ R$ R$ R$ R$ 2.106.185,67 2.190.433,10 2.278.050,42 2.369.172,44 2.463.939,34 | | | | | |
| Percentual de Lucratividade | 33,65%% | 43,09% | 49,98% | 55,01% | 59,35% |
| Percentual de Rentabilidade | 298,06% | 424,74% | 605,25% | 862,49% | 1229,04% |
| Retorno de Investimento - Payback | 7 meses |  |  |  |  |

# Construção de Cenários

## Simulação de Cenários

### Cenários

**Receita Pessimista:** 20%

**Receita Otimista:** 15%

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Cenário Provável** | **Cenário Pessimista** | **Cenário Otimista** |
| **Descrição** | **Valor %** | **Valor %** | **Valor %** |
| 1 Receita total com | R$ 100% | R$ 100% | R$ 100% |
| vendas | 224.400,00 | 179.520,00 | 258.060,00 |
| 2 Custos variáveis totais |  |  |  |
| 2.1 Custos com materiais diretos e/ou CMV(\*) | R$ 19.639,84 8.75% | R$ 15.711,87 8.75% | R$ 22.585,82 8.75% |
| 2.2 Impostos sobre | R$ 85.833,00 38.25 | R$ 68.666,40 38.25 | R$ 98.707,95 38.25 |
| vendas | % | % | % |
| 2.3 Gastos com vendas | R$ 0,00 0% | R$ 0,00 0% | R$ 0,00 0% |
| Total de custos variáveis | R$ 47%  105.472,84 | R$ 84.378,27 47% | R$ 47%  121.293,77 |
|  |  |  |  |
| 3 Margem de contribuição (Item 1 - Item 2) | R$ 53%  118.927,16 | R$ 95.141,73 53% | R$ 53%  136.766,23 |
| 4 Custos fixos totais | R$ 52.92  118.757,02 % | R$ 66.15  118.757,02 % | R$ 46.02  118.757,02 % |
| 5 Resultado operacional | R$ 170,14 0.08% | -R$ - | R$ 18.009,21 6.98% |
| (Lucro/Prejuízo) (Item 3 - Item 4) |  | 23.615,29 13.15  % |  |

## Ações corretivas e preventivas

1. - Implantação do Cartão Fidelidade:

Oferencendo benefícios diferenciados aos clientes, trazendo acessibilidade e condições de pagamento facilitadas.

1. - Ações de Marketing e Publicidade:

Campanhas de Marketing Digital, SEO e Presença Online e Marketing de Conteúdo.

1. Parcerias Estratégicas:

Parcerias com Médicos e Clínicas, Convênios com Planos de Saúde, SUS e SASSEPE e Acordos com Hospitais e Unidades de Saúde.

1. Melhoria no Atendimento ao Cliente:

Treinamento em Atendimento ao Cliente, Feedback dos Pacientes e Facilidade no Agendamento.

1. Gestão Financeira e Operacional:

Monitoramento de Indicadores de Desempenho, Plano de Contingência e Controle de Custos.

# Avaliação Estratégica

## Matriz FOFA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Fatores internos** | **Fatores externos** |
|  | **Forças** | **Oportunidades** |
|  | - Preços acessíveis; | - Apoio Político; |
|  | - Atendimento humanizado; | - Má gestão da concorrência; |
|  | - Benefícios exclusivos; | - Carência de serviços de |
|  | - Equipamentos novos de última | diagnóstico na região; |
| **Pontos fortes** | geração;  - Diferencial competitivo com a | - Alta demanda concentrada na  concorrência, ocasionando |
|  | tomografia (Apenas 2 concorrentes). | descontentamento devido a demora |
|  |  | e ineficiência no atendimento; |
|  |  | - Crescimento da população idosa; |
|  |  | - Tendências de saúde digital e |
|  |  | conectividade. |
|  | **Fraquezas** | **Ameaças** |
|  | - Dependência de laudos via | - Mudanças nas políticas de |
|  | telemedicina; | reembolso ou no relacionamento |
|  | - Limitação na oferta de exames; | com convênios podem afetar a |
|  | - Dependência de equipamentos | lucratividade; |
| **Pontos fracos** | locados;  - Restrições financeiras. | - Alterações na legislação sanitária  podem aumentar os custos; |
|  |  | - Recessão econômica pode afetar o |
|  |  | poder de compra da população; |
|  |  | - Inflação de custos podem |
|  |  | pressionar as margens de lucro. |

## Ações a serem feitas para potencializar seu negócio

1. **Potencializar Forças**

* Preços acessíveis: Continuar oferecendo preços competitivos para atrair e fidelizar pacientes das classes C e D, garantindo a acessibilidade.
* Atendimento humanizado: Investir em treinamento contínuo para a equipe, promovendo um ambiente acolhedor e um atendimento ao paciente de alta qualidade.
* Equipamentos novos de última geração: Manter contratos de manutenção e atualização de equipamentos para garantir que a clínica sempre ofereça tecnologia de ponta.
* Diferencial competitivo com a tomografia (apenas 2 concorrentes): Promover campanhas de marketing destacando a disponibilidade de tomografia, posicionando a clínica como uma das poucas na região a oferecer este serviço.

1. **Mitigar Fraquezas**

* Dependência de laudos via telemedicina: Diversificar fornecedores de telemedicina para evitar interrupções e garantir a qualidade dos laudos.
* Limitação na oferta de exames: Avaliar a possibilidade de ampliar a gama de serviços, incluindo exames que possam ser feitos sem contraste e que estejam dentro do escopo atual da clínica.
* Dependência de equipamentos locados: Considerar posteriormente opções de leasing que permitam à clínica manter equipamentos de alta qualidade.
* Restrições financeiras: Monitorar rigorosamente o fluxo de caixa e buscar estratégicas que possam oferecer suporte financeiro em momentos de necessidade.

1. **Aproveitar Oportunidades**

* Apoio Político: Engajar-se com representantes políticos locais para fortalecer relações e obter apoio para iniciativas que possam beneficiar a clínica, acessibilidade para fornecer serviços aos orgãos públicos.
* Má Gestão da Concorrência: Monitorar continuamente a performance dos concorrentes e identificar oportunidades para diferenciar os serviços oferecidos pela clínica, focando na eficiência do atendimento e na qualidade dos exames.
* Carência de Serviços de Diagnóstico na Região: Expandir os serviços de marketing para aumentar a visibilidade da clínica nas áreas circunvizinhas, destacando a disponibilidade de exames de diagnóstico e a qualidade do atendimento.
* Alta Demanda Concentrada na Concorrência, Ocasionalmente Resultando em Demora e Ineficiência no Atendimento: Capitalizar essa situação oferecendo agendamentos rápidos e reduzindo os tempos de espera, implementando um sistema eficiente de gestão de filas e atendimento ao paciente para atrair aqueles insatisfeitos com a demora dos concorrentes.
* Crescimento da População Idosa: Desenvolver programas específicos de saúde voltados para idosos, exames regulares que monitoram condições comuns na terceira idade (como osteoporose, problemas cardíacos, etc.).
* Tendências de Saúde Digital e Conectividade: Investir em plataformas de saúde digital, como sistemas de agendamento online e entrega digital de resultados de exames, para facilitar o acesso dos pacientes e modernizar os serviços oferecidos pela clínica.

1. **Reduzir Ameaças**

* Mudanças nas políticas de reembolso ou convênios: Manter-se atualizado sobre as políticas dos convênios e buscar diversificar as fontes de receita, incluindo pacientes particulares e parcerias com empresas.
* Alterações na legislação sanitária: Implementar um sistema de gestão de conformidade para monitorar e garantir a adesão a todas as normas sanitárias vigentes.
* Recessão econômica: Criar planos de contingência que possam ser implementados em caso de queda na demanda, como promoções ou campanhas para atrair novos pacientes.
* Inflação de custos: Negociar contratos de longo prazo com fornecedores para garantir preços estáveis e buscar alternativas mais econômicas para insumos e serviços.

# Avaliação do Plano de Negócios

## Avaliação

A elaboração do plano de negócios da Luminar Clínica Popular demonstra um projeto bem estruturado e focado na oferta de serviços de saúde essenciais com alta qualidade e acessibilidade. A clínica foi planejada para atender às necessidades das classes C e D, que muitas vezes enfrentam barreiras para acessar cuidados médicos de qualidade. Com o slogan "Porque saúde é para todos", a Luminar reflete seu compromisso com a importância da vida e com o cuidado de todos os indivíduos, independentemente de sua condição financeira.

**Pontos Fortes**

O plano de negócios destaca vários pontos fortes que posicionam a Luminar para o sucesso, incluindo:

* Localização Estratégica: A proximidade com consultórios médicos e um hospital local facilita o acesso dos pacientes, garantindo conveniência e uma conexão direta com potenciais encaminhamentos médicos.
* Oferta de Serviços Essenciais: A gama de serviços de diagnóstico por imagem, como tomografia, mamografia, raio-X digital e densitometria óssea, atende às necessidades fundamentais da população local e das cidades vizinhas carentes desses serviços.
* Foco em Acessibilidade e Qualidade: Ao combinar preços acessíveis com tecnologia de ponta e atendimento humanizado, a clínica se diferencia como uma opção de confiança para a comunidade.
* Potencial de Crescimento: Com projeções financeiras robustas, a Luminar Clínica Popular espera um crescimento consistente de 7,5% ao mês no primeiro ano e uma lucratividade média de 15,19% ao mês, com payback em apenas 8 meses. Esse crescimento é um indicador positivo da viabilidade e sustentabilidade do negócio.

**Oportunidades Identificadas**

O plano identifica várias oportunidades para expansão e fortalecimento do negócio:

* Atendimento a Cidades Vizinhas: Ao ampliar o alcance para cidades vizinhas que não possuem serviços de diagnóstico por imagem, a Luminar pode aumentar sua base de clientes e consolidar-se como um centro regional de referência.
* Expansão Futura de Serviços: A possibilidade de incluir consultas médicas no futuro amplia as oportunidades de mercado e complementa os serviços de diagnóstico por imagem, oferecendo um atendimento mais completo aos pacientes.

**Desafios e Considerações**

Embora o plano de negócios seja sólido, há desafios que precisam ser monitorados:

* Manutenção de Preços Acessíveis: Garantir a sustentabilidade financeira enquanto mantém preços acessíveis será um desafio contínuo, especialmente em um cenário de inflação de custos.
* Gestão da Qualidade e Tecnologia: É essencial manter contratos de manutenção de equipamentos e investir em atualizações tecnológicas para assegurar a precisão e confiabilidade dos serviços prestados.
* Engajamento Comunitário e Marketing: Para alcançar e atrair efetivamente o público-alvo e pacientes das cidades vizinhas, será necessário um esforço contínuo em marketing e parcerias locais.

**Conclusão**

A Luminar Clínica Popular está bem posicionada para atender uma necessidade crucial de cuidados de saúde na região. O foco em qualidade, acessibilidade e atendimento humanizado, combinado com uma sólida estratégia de localização e projeções financeiras viáveis, fornece uma base forte para o sucesso e crescimento a longo prazo. Com a implementação eficaz do plano de negócios, a Luminar tem o potencial de se tornar um pilar na comunidade de saúde local, proporcionando serviços indispensáveis que realmente fazem a diferença na vida das pessoas.