



UNifeob

PROJETO INTEGRADO

ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ACOLHE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2020

UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ACOLHE

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Administração Estratégica – Prof. Antonio Carlos Lupeti Martins

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Orçamentária – Prof. José Marcos do Prado

Alunos:

Adalberto Aparecido Ferreira da Silva, 19001020

Ana Caroline Biazoto Dringoli, 19001555

Leonardo Moraes Ramos, 19000143

Pedro Antonio de Carvalho Rabelo, 19000522

Rafaela Aparecida Pan, 19000176

1 Sumário Executivo	5
1.1 Resumo	5
1.2 Dados dos empreendedores	5
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa	5
1.4 Setores de atividade	5
1.5 Forma jurídica	5
1.6 Enquadramento tributário	5
1.7 Capital social	6
1.8 Fonte de recursos	6
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa	6
1.10 Contrato Social	6
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial	6
1.12 Receita Federal – CNPJ	6
1.13 Receita Estadual – IE	6
1.14 Prefeitura Municipal	6
1.15 Alvarás	6
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)	6
2 Análise de mercado	7
2.1 Estudo dos clientes	7
2.2 Estudo dos concorrentes	7
2.3 Estudo dos fornecedores	7
3 Plano de marketing	7
3.1 Produtos e serviços	7
3.2 Preço	7
3.3 Estratégias promocionais	8
3.4 Estrutura de comercialização	8
3.5 Localização do negócio	8
4 Plano operacional	8
4.1 Leiaute	8
4.2 Capacidade instalada	8
4.3 Processos operacionais	8
4.4 Necessidade de pessoal	9
5 Plano financeiro	9
5.1 Investimentos fixos	9
5.2 Estoque inicial	10
5.3 Caixa mínimo	10

5.4 Investimentos pré-operacionais	12
5.5 Investimento total	12
5.6 Faturamento mensal	13
5.7 Custo unitário	13
5.8 Custos de comercialização	14
5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV	14
5.10 Custos de mão-de-obra	15
5.11 Custos com depreciação	15
5.12 Custos fixos operacionais mensais	15
5.13 Demonstrativo de resultados	15
5.14 Indicadores de viabilidade	16
6 Construção de cenário	16
6.1 Ações preventivas e corretivas	16
7 Avaliação estratégica	17
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	17
8 Avaliação do plano	18
8.1 Análise do plano	18

Ideia de negócio

A ideia central do negócio é voltada para o público de crianças com TEA (Transtorno do Espectro Autista) - com ênfase em crianças (a partir dos 3 anos, já que é a média para se chegar a um diagnóstico). O público a atingir é o de São João da Boa Vista e região, os quais necessitam de um atendimento, apoio e acompanhamento especializado, devido às suas necessidades especiais as quais não são supridas por falta de um grupo/centro especializado.

A ideia advém da identificação de autistas da região que, para receberem atendimentos e acompanhamentos para o seu bem estar e desenvolvimento social, necessitam ir até a cidade de Itapira - SP (local mais próximo) onde conseguem tal atendimento.

O intuito é viabilizar para tal público o atendimento, nos tornando referência no quesito e incorporando nossos pacientes à sociedade, tornando-se para o nosso grupo como missão oferecer às famílias de nossos pacientes instrumentos para a convivência no lar e na sociedade.

1 Sumário Executivo

1.1 Resumo

A Acolhe é uma clínica criada para atender e acompanhar o crescimento e desenvolvimento de crianças que foram diagnosticadas com Transtorno do Espectro do Autismo.

A iniciativa teve como co-fundadores Adalberto Ferreira, Ana Caroline Biazoto, Leonardo Moraes, Pedro Rabelo e Rafaela Pan. Esses tiveram a ideia a partir do momento em que notaram que este tipo de clínica existia em apenas uma cidade na região.

O acompanhamento é diversificado e particular para cada criança, dependendo do grau do autismo e o momento em que ela está. O maior objetivo da Acolhe é preparar essas crianças para a vida adulta, fazendo com que elas consigam se comunicar e expressar melhor.

O plano de negócio prevê um investimento inicial em mobílias, divulgação e estoque de material de escritório e assemelhados. Precisarem de um recurso inicial de R\$ 30.356,14 que será originado totalmente de recurso de terceiros.

1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Adalberto Aparecido Ferreira da Silva		
Endereço:	Av. Monsenhor Celestino C. Garcia, 557, Jardim Paulista		

Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: É de extrema importância o amparo às crianças com autismo, elas precisam de tratamento especial para seu desenvolvimento social, pensando nisso, nosso empreendimento visa o bem-estar e a interação com a sociedade. Nosso negócio traz exclusividade na região e depois de uma análise, notamos a escassez de tal serviço.			

Nome:	Ana Caroline Biazoto Dringoli		
Endereço:	Rua Luis dos Santos Mizassi, 84, Portal das Mangueiras		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Sempre acreditei em aproveitar as oportunidades, e escolher cursar administração foi uma delas, pois me identifiquei e percebi minha paixão na parte de gestão empresarial, empreendedorismo e inovação. Tendo em vista um empreendimento que ajuda as pessoas nos seus desenvolvimento e inclusão na sociedade, faz com que te motiva a trazer sua paixão ao trabalho.			

Nome:	Leonardo Moraes Ramos		
Endereço:	Rua Santa Filomena, 469, Vila Brasil		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Durante todo o processo de formação como pessoa, estando em lugares diferentes e lidando com pessoas de todos os tipos, acredito que sempre tive uma visão diferente, por este motivo gostaria de empreender para poder construir um negócio que respeitasse os meus valores.			

Nome:	Pedro Antonio de Carvalho Rabelo		
Endereço:	Rua Manoel Reis, 280, Santa Ângela		
Cidade:	Poços de Caldas	Estado:	MG
Perfil do empreendedor: Desde quando comecei a trabalhar, lido diretamente com o atendimento ao público e é notável a forma como cada pessoa consegue se expressar. Quando surgiu a ideia sobre esse empreendimento, me interessei por poder proporcionar às crianças com essa dificuldade, um acompanhamento e um preparo para a vida adulta.			

Nome:	Rafaela Aparecida Pan		
Endereço:	Rua Santa Filomena, 400, Vila Brasil		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
<p>Perfil do empreendedor: A partir do momento que iniciei a graduação, fui descobrindo meu interesse e amor pelo empreendedorismo, pois ele possibilita que o empreendedor mude sua sociedade para a melhor, assim como possibilita que o mesmo possa trazer benefícios para a comunidade onde a empresa estiver inserida. Devido a isso, minha afinidade com a empresa Acolhe, é o seu viés social; por possibilitar a inserção da criança com TEA à sociedade</p>			

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

Missão:

Proporcionar à todas as crianças com autismo, na região de São João da boa Vista - SP, uma vida digna, o que se refere a contribuição para o desenvolvimento pessoal, emocional e social. O que, dessa forma, torna-se uma consequência do nosso trabalho, a missão de oferecer às famílias de nossos pacientes instrumentos para a convivência no lar e na sociedade.

Visão:

Ser referência como Grupo Especializado no Suporte à pessoas diagnosticadas com Transtorno do Espectro do Autismo - TEA - (o que inclui todas as suas categorias) e como consequência, inserir 100% de nosso pacientes na sociedade.

Valores:

Integridade, como base de qualquer relação. Ética, transparência e respeito pelo ser humano, pois acreditamos ser o combustível para a confiança, o que nos traz força e segurança.

1.4 Setores de atividade

Por trabalhar com o desenvolvimento de crianças diagnosticadas com TEA, desenvolvimento esse que envolve questões psicológicas e sociais (acompanhamento fonoaudiólogo, atendimento pedagógico e terapia ocupacional) a empresa atuará no setor terciário, o qual inclui a área da saúde e educação; setores estes que estão

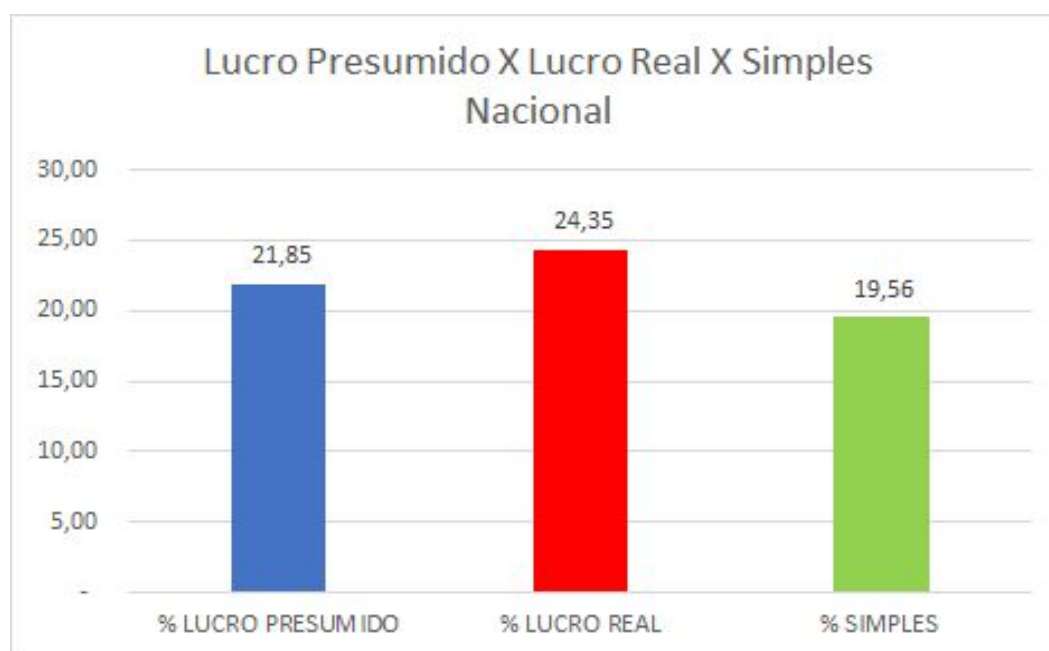
diretamente relacionados aos serviços prestados.

1.5 Forma jurídica

A forma jurídica escolhida para a Acolhe, é a Sociedade Limitada, por ser a que melhor se adequou à empresa e, também, por proporcionar segurança aos sócios, em relação aos seus patrimônios pessoais, uma vez que na Sociedade Limitada, a responsabilidade dos sócios se dá até a integralização do Capital Social.

1.6 Enquadramento tributário

Através da análise realizada, considerando os três tipos de regimes de tributação (Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional), constatou-se que todas as formas de tributação, possuem um valor elevado, devido ao segmento da empresa. Entretanto, a mesma optou pela tributação no Simples Nacional o qual, apesar de também ser um valor elevado, se mostrou mais vantajoso em relação aos demais, como pode-se constatar abaixo:



1.7 Capital social

Nº	Sócio	Participação (%)
1	Adalberto Ferreira Aparecido	20%
2	Ana Caroline Biazoto	20%
3	Leonardo Moraes Ramos	20%

4	Pedro Antonio de C. Rabelo	20%
5	Rafaela Aparecida Pan	20%
Total		100%

1.8 Fonte de recursos

Todo o recurso utilizado para a criação da Acolhe será originado de empréstimo bancário, capital de giro.

DIREITO EMPRESARIAL

O processo da abertura da empresa pode se resumir ao seguinte processo: é obrigatório o arquivamento do Contrato Social na Junta Comercial, apresentando os seguintes documentos: Contrato Social em três vias; cópia autenticada do RG e CPF dos sócios; Requerimento padrão (capa da Junta Comercial) em uma via; FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2; Pagamento de taxas através de DARF; Logo depois, vem o cadastro do CNPJ. Depois que é registrada na Junta Comercial, é gerado o NIRE, e então é imprescindível a obtenção do CNPJ, feito no site da Receita Federal. Então é a hora de escolher o tipo de atividade que a empresa irá exercer, escolhendo o seu CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas). Depois de aberto a empresa, o estabelecimento é necessário conseguir o alvará de funcionamento, solicitado a prefeitura; Também é necessário o cadastro no Sistema Tributário Nacional e, no caso da LTDA, Estadual, realizado na Secretaria Estadual da Fazenda.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa

A documentação se resume em:

NIRE - Número de Identificação do Registro de Empresas (Junta Comercial)

- Requerimento Padrão;
- Contrato Social;
- Cópias autenticadas do documento de identidade de todos os sócios;
- Ficha de Cadastro Nacional;
- Comprovante de pagamento de taxas por meio de uma guia de Recolhimento e DARF.

Inscrição municipal e Alvará de Funcionamento (Prefeitura):

- Contrato Social (autenticado e assinado por um advogado, nos casos que exigem);
- CNPJ da empresa;

- Documentos pessoais e comprovante de residência dos proprietários;
- Planta e habite-se do imóvel.

Inscrição Estadual (site):

Cada tipo de atividade exige uma documentação específica, porém a Inscrição estadual se resume aos documentos já citados, como:

- CPF e RG dos sócios;
- Comprovantes de endereço da empresa e das residências;
- Alvará de funcionamento;
- Contrato social da empresa.

CNPJ (Receita Federal):

- Documento de identidade dos sócios;
- Comprovante de residência;
- Carnê de IPTU do local onde a empresa será instalada;
- Contrato Social;
- Comprovante de pagamento de taxas DARF e DARE.

1.10 Contrato Social

A criação do Contrato Social (com o visto de um advogado, com exceção das ME e EPP) é a definição dos interesses das partes, objetivo empresarial, integralização de quotas e outros aspectos relevantes da empresa, sendo uma das partes no processo de abertura - que é realizado quando o plano de negócios está bem estruturado.

A Acolhe será de responsabilidade limitada (Ltda. EPP), sendo composta por 5 sócios que obterão/participação quotas iguais, de 20% cada um, que denomina o quanto irá lucrar e se responsabilizar pelo negócio.

Sendo assim, o seu capital social será composto entre os 5 sócios, que somados totalizam o valor necessário para a abertura do negócio. O valor a ser investido por cada quotista será advindo de empréstimos bancários a fim de arcar com todas as despesas iniciais, antes que a empresa gere qualquer tipo de lucro.

A atividade que a empresa irá exercer é no ramo da saúde, com o foco voltado para o desenvolvimento/acompanhamento social de crianças diagnosticadas com o Espectro do Autismo.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial

O registro da empresa na Junta comercial é o passo responsável por gerar o NIRE - Número de Identificação do Registro de Empresas, sendo esse documento equivalente a uma certidão de nascimento para as pessoas físicas, porém para as pessoas jurídicas.

A sua solicitação exige uma série de documentos que variam de estado para estado, sendo os exigidos no estado de SP: Requerimento padrão; Contrato Social; Cópias autenticadas do documento de identidade de todos os sócios; Ficha de Cadastro Nacional; Comprovante de pagamento de taxas por meio de uma guia de Recolhimento DARF.

Após ter esse documento em mãos, os sócios podem dar continuidade ao processo de abertura do negócio, realizando as demais inscrições nos órgãos competentes.

1.12 Receita Federal – CNPJ

O CNPJ pode ser solicitado assim que o NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresas) for emitido pela Junta Comercial. Sendo que a solicitação é realizada pelo site da Receita Federal, onde é necessário que a documentação exigida (documento de identidade dos sócios, comprovante de residência, carnê de IPTU do local onde a empresa será instalada, Contrato Social, comprovante de pagamento de taxas DARF e DARE) deverão ser enviados a Secretaria da Receita Federal por SEDEX ou pessoalmente e, o retorno da solicitação também é feita pela internet.

1.13 Receita Estadual – IE

A Inscrição Estadual é realizada pelo site do SEFAZ (Secretaria de Estado da Fazenda). O objetivo da Inscrição estadual, assim como o CNPJ (cadastro federal) e a Inscrição Municipal (cadastro municipal, assim como o próprio nome sugere) é o meio pelo qual o estado faz o controle da tributação das empresas e, portanto exige a seguinte documentação: CPF e RG dos sócios, comprovantes de endereço da empresa e das residências, alvará de funcionamento, contrato social da empresa.

1.14 Prefeitura Municipal

A prefeitura da cidade é o órgão responsável por fornecer o registro municipal e o alvará de funcionamento, sendo a prefeitura também o órgão que fiscaliza o local de funcionamento, constatando se o localidade (em seus diversos aspectos) é ideal para desenvolvimento do negócio, considerando o seu ramo de atividade.

Os documentos necessários se resumem em: Contrato Social (autenticado e assinado por um advogado, nos casos que exigem); CNPJ da empresa; documentos pessoais e comprovante de residência dos proprietários; planta e habite-se do imóvel. Em alguns casos, dependendo do ramo de atuação é necessário requerer também o alvará sanitário e o laudo do corpo de bombeiros.

Sendo assim, a Acolhe Ltda. pretende estruturar-se no bairro Mantiqueira, em São João da

Boa Vista - SP (ou em seus arredores), por ser um bairro que está localizado próximo de onde a cidade vem se desenvolvendo, e outro fator positivo para a escolha desse local, se deve ao fato de que existe o hospital Unimed, que futuramente poderia associar-se a nós, como parceiros, nos encaminhando essa demanda de pacientes, levando em consideração que os mesmos não são especializados na área de TEA (Transtorno do Espectro Autista). Outro objetivo do negócio, é que exista uma parceria com as universidades, onde os alunos da área da saúde possam estagiar e se especializar nessa área, sendo assim, este torna-se outro fator positivo para a escolha do local, pois a UNIFEOB se encontra próximo ao bairro.

1.15 Alvarás

Os Alvarás, no ramo administrativo, podem ser considerados como as licenças que um órgão competente emite autorizando/permitindo que se exerça determinada atividade. A Acolhe Ltda. necessita do Alvará de Funcionamento, o mesmo é solicitado a Prefeitura do município de cada cidade, sendo assim o processo desse pedido é como consta no tópico anterior.

1.16 Licenças

De acordo com os CNAES escolhidos (8650-0/03 - referente a atividades de psicologia e psicanálise e 8650-0/06 referente a atividades de fonoaudiologia) devem obedecer às seguintes parametrizações da vigilância sanitária (exigidas para esse segmento): primeiro que seja feita uma protocolização junto ao órgão competente (municipal) do laudo técnico do projeto arquitetônico - LTA, após isso, uma protocolização na VISA local (da solicitação da licença de funcionamento), e nas inspeções sanitárias, é requisito apresentar: cópia do contrato de serviços terceirizados e da licença de funcionamento da contratada, quando for o caso, e por último os manuais de rotinas de procedimento. A validade da licença é pelo prazo de 1 ano sendo assim requisitado a renovação anualmente, mediante a apresentação dos documentos solicitados inicialmente, acrescentado da cópia da licença do exercício anterior.

2 Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Público-alvo

É um serviço de atenção diária, que tem por finalidade dar assistência e inclusão escolar e social na modalidade ambulatorial para crianças pois os primeiros sintomas manifestam-se,

geralmente, por volta dos 2 a 3 anos de idade, caracterizados por problemas na comunicação, socialização e no comportamento, que fazem com que a criança apresente algumas características específicas, como dificuldade na fala e em expressar ideias e sentimentos, mal-estar em meio aos outros e pouco contato visual e adolescentes na faixa etária de até 18 anos incompletos, portadores de TEA - Transtorno do Espectro Autista.

Comportamento dos clientes

A procura do tratamento é quando os pais conseguem observar esses comportamentos na criança, o indicado é que os pais levem a criança para avaliação de um psicólogo especialista ou neurologista, e logo confirmado o autismo, busquem orientação de um profissional, para que os responsáveis saibam como prosseguir com a melhor educação para o desenvolvimento do autista. E quando os pais são bem esclarecidos quanto a melhor forma de guiar a criação de seus filhos, os mesmos podem ter grande evolução no aprendizado e autonomia.

Área de abrangência

O Acolhe está localizado na cidade de São João da Boa Vista, a área de abrangência atinge toda região. Atenderá os quais necessitam de um atendimento, apoio e acompanhamento especializado no Transtorno do Espectro Autista.

2.2 Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamentos	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Fundação Espírita Américo Bairral	Boa	valor mensal para terapia R\$14.000,00	a clínica oferece pacotes Mensais	Itapira	De segunda à sexta das 08:30 até as 19:00 hrs	Atendimento a crianças Autistas com terapias de Psicologia, Fonoaudiologia, Terapia Ocupacional	Centro de Atendimento Especializado do Bairral tem o propósito de disponibilizar o melhor atendimento em saúde mental e

							desenvolvimento de cada criança.
--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------

Conclusões: Ao analisar nosso concorrente vimos que pode trazer ameaças à empresa devido às garantias oferecidas, devemos ficar sempre atento à inovação, as mudanças de mercado e o principal agradar os clientes.

3 Plano de marketing

3.1 Produtos e serviços

Com o atendimento voltado para o público de crianças autistas, a empresa Acolhe trabalha diretamente com o desenvolvimento e inclusão destas crianças. Os serviços oferecidos, estão diretamente ligados com esse objetivo da empresa. Dessa forma, os atendimentos disponíveis na empresa são: atendimento psicológico, neuropediatra, pedagogo, terapia ocupacional e fonoaudiologia.

Uma das características dos serviços oferecidos pela empresa, é que todos os serviços são disponibilizados na modalidade de atendimento pelo plano ou particular, proporcionando, desta maneira, uma maior flexibilidade para nossos clientes.

3.2 Preço

A precificação foi baseada em outra empresa que trabalha neste mesmo segmento, e relacionado a isto, criamos o custo para cada tipo de atendimento (levando em consideração que a clínica atenderá em duas modalidades, através de planos e consultas avulsas). O parâmetro utilizado foi pelo fato de que há apenas uma clínica na região que trabalha neste segmento, o que facilitou para que o projeto tomasse as suas proporções.

Assim sendo, cada tipo de consulta - levando em consideração que temos diversas especialidades (entre elas: psicologia, pediatria, psicopedagogia entre outras) terá um preço que abrangerá o custo da prestação de serviço (honorário) dos médicos, as despesas da clínica e o lucro.

Outro ponto relevante a se salientar é o fato de que os médicos serão pagos por consultas, sendo uma opção escolhida pelos sócios para evitar a contratação de médicos, visto que são profissionais que exigem um alto custo.

3.3 Estratégias promocionais

Para ter uma maior flexibilidade e conseguir abranger um público maior, a empresa disponibilizará atendimentos em duas modalidades - por plano e particular. Com essa estratégia, será possível atender clientes que já têm vínculo contratual com a clínica, assim como consultas esporádicas de pacientes particulares.

3.4 Estrutura de comercialização

O atendimento será realizado dentro de salas equipadas, no qual terá um profissional para o acompanhamento de cada paciente. A equipe contará com:

- 1 secretária
- 1 psicólogo
- 1 fonoaudiólogo
- 1 pedagogo
- 1 neuropediatra
- 1 terapeuta ocupacional

O horário de atendimento é de segunda a sexta das 7:00 às 19:00.

3.5 Localização do negócio

As instalações da empresa terá como sede prevista no bairro Mantiqueira, na cidade de São João da Boa Vista/SP, bairro previamente analisado pelo seu desenvolvimento e por localizar-se próximo ao hospital Unimed, que futuramente pode gerar convênios aos pacientes.

4 Plano operacional

4.1 Leiaute



Figura 1 - planta baixa, representação do espaço.



Figura 2 - fachada.

4.2 Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

Considerando as especialidades que a clínica possui (psicologia, neuropediatria, psicopedagogia, terapia ocupacional e fonoaudiologia), também considerando que os atendimentos serão realizados através de planos e por consultas avulsas, a capacidade mensal máxima estipulado em:

Especialidade	Nº de consultas (mensal)
Atendimento psicológico - plano	140
Atendimento psicológico - particular	60
Neuropediatra - plano	280
Neuropediatra - particular	120
Pedagogo - plano	140
Pedagogo - particular	60
Terapeuta ocupacional - plano	140
Terapeuta ocupacional - particular	60
Fonoaudiólogo - plano	140
Fonoaudiólogo - particular	60

A capacidade estimada atendidos será de um paciente por sala, sendo assim, será atendido o total de cinco pacientes simultâneamente na clínica.

Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

Inicialmente, levando em consideração todos os dados expostos no tópico anterior, o volume de prestação de serviços iniciais também é o mesmo, pois toda a estrutura da clínica e logística de profissionais estão organizados de forma a atender essa quantidade de pacientes (1.140 consultas através de planos e consultas avulsas, considerando que os pacientes que obtiverem o plano farão acompanhamentos e atendimentos semanais, em alguns casos, mais do que uma consulta por semana).

4.3 Processos operacionais

Compras

Considerando que a empresa irá realizar serviços na área da saúde, a quantidade de materias para a prestação dos serviços não tem um volume alto, pois resumidamente consiste em: material de escritório, materiais didáticos para desenvolvimentos de atividades com pacientes e materiais de proteção (luvas, toucas, máscaras). Os materiais citados não são perecíveis, portanto a compra pode ser realizada em grande quantidade para que o valor seja menor e dessa forma possamos gerar um pequeno estoque. O prazo estimado para as compras é de 20 a

30 dias.

Controle de estoque

Por trabalhar com prestação de serviços, a empresa não depende necessariamente de um estoque para a realização de suas atividades. Há alguns itens que são utilizados e guardados por cerca de 30 dias como os insumos que manterão a clínica de forma a facilitar o desenvolvimento das atividades e baratear o custo com os fornecedores.

4.4 Necessidade de pessoal

A equipe da empresa, será composta por uma secretária, que fará os serviços de recepção e agendamentos e os demais serviços (atendimento médico e limpeza), serão realizados de forma terceirizada, entre profissionais das respectivas áreas.

Os sócios serão responsáveis por toda a administração e gestão da empresa, incluindo os controles de caixa, acompanhamento de mídias sociais, análise de dados e demais funções.

5 Plano financeiro

5.1 Investimentos fixos

A – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Balança	2	R\$ 1.103,69	R\$ 2.207,38
2	Otoscópio	2	R\$ 220,00	R\$ 440,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 2.647,38

B – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Maca hospitalar	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
2	Filtro de água	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
3	Telefone sem fio	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00

4	Sofá recepção	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
5	Armário de arquivo	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
6	Armário de escritório	5	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
7	Mesa de escritório	6	R\$ 200,00	R\$ 1.200,00
8	Poltrona	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
9	Cadeira escritório - médico	6	R\$ 400,00	R\$ 2.400,00
10	Cadeira escritório - paciente	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
11	Microondas	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
12	Cafeteira	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
13	Geladeira	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
14	Mesa cozinha	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
15	Brinquedos educativos	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
16	Televisão	2	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 16.450,00

C – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	6	R\$ 1.307,01	R\$ 7.842,06
SUB-TOTAL (C)				R\$ 7.842,06

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C): R\$ 26.939,44

5.2 Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	CAIXA DE SULFITE	1	R\$ 210,00	R\$ 210,00
2	CAIXA DE LÁPIS DE COR	3	R\$ 30,00	R\$ 90,00
3	CAIXA DE CANETAS	1	R\$ 24,80	R\$ 24,80
4	CAIXA DE LUVAS	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
5	BRINQUEDOS EDUCATIVOS	3	R\$ 80,00	R\$ 240,00
6	PALITOS PARA CONSULTA	1	R\$ 22,00	R\$ 22,00
7	PASTAS SUSPENSAS	4	R\$ 57,00	R\$ 228,00
8	GRAMPEADOR	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
9	CLIPS	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
10	GRAMPO	4	R\$ 3,10	R\$ 12,40
11	CORRETIVO	4	R\$ 4,00	R\$ 16,00
12	POST IT	5	R\$ 2,50	R\$ 12,50
SUB-TOTAL				R\$ 956,70

5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo médio total		18	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo médio total		48	

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	30

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	18
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	48
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	48
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	48
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 48.343,65
2. Custo variável mensal	R\$ 71.740,80
3. Custo total da empresa	R\$ 120.084,45
4. Custo total diário	R\$ 4.002,82
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-

Total de B – Caixa Mínimo

Capital de giro (Resumo)

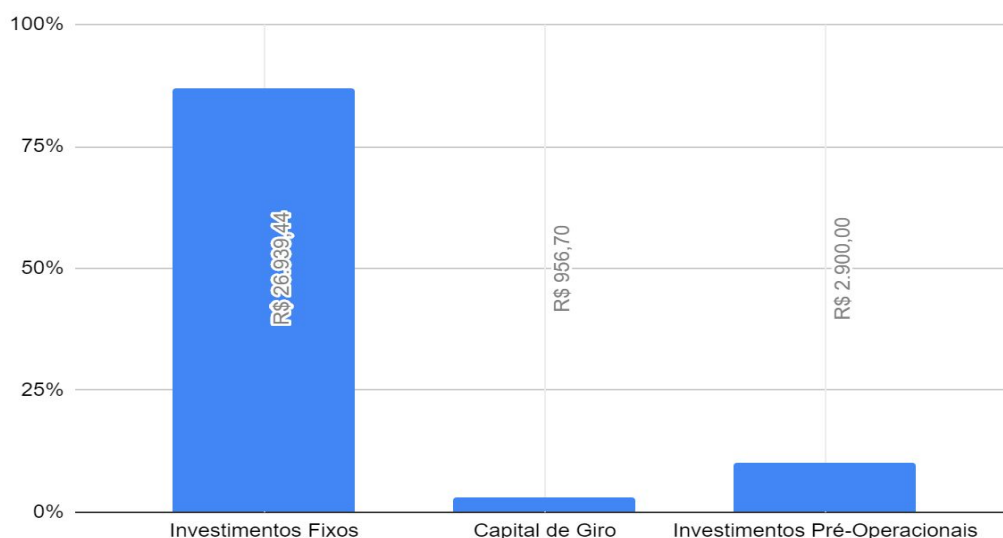
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 956,70
B – Caixa Mínimo	-
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 956,70

5.4 Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$
Instalações	R\$ 800,00
Divulgação	R\$ 2.100,00
TOTAL	R\$ 2.900,00

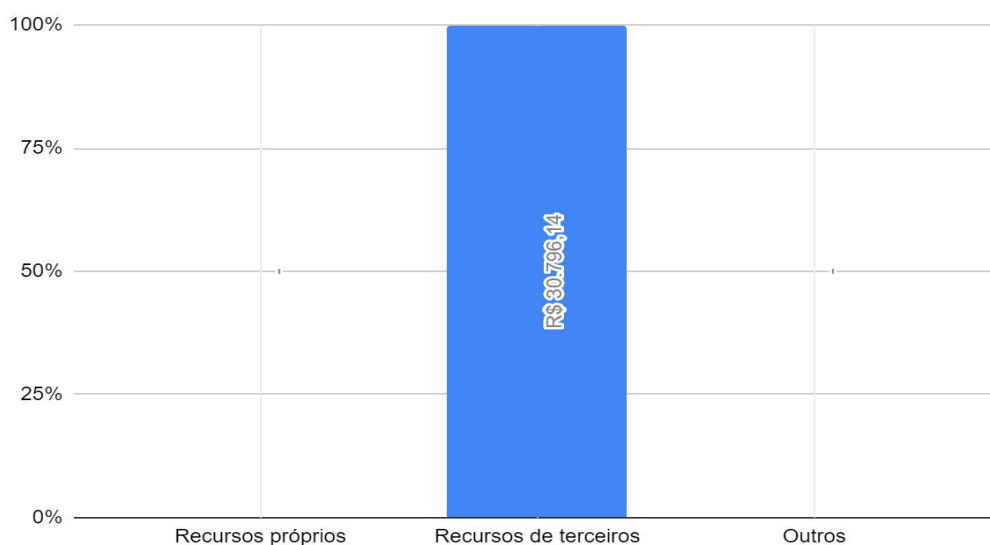
5.5 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 26.499,44	87%
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 956,70	3%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 2.900,00	10%
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 30.356,14	100%



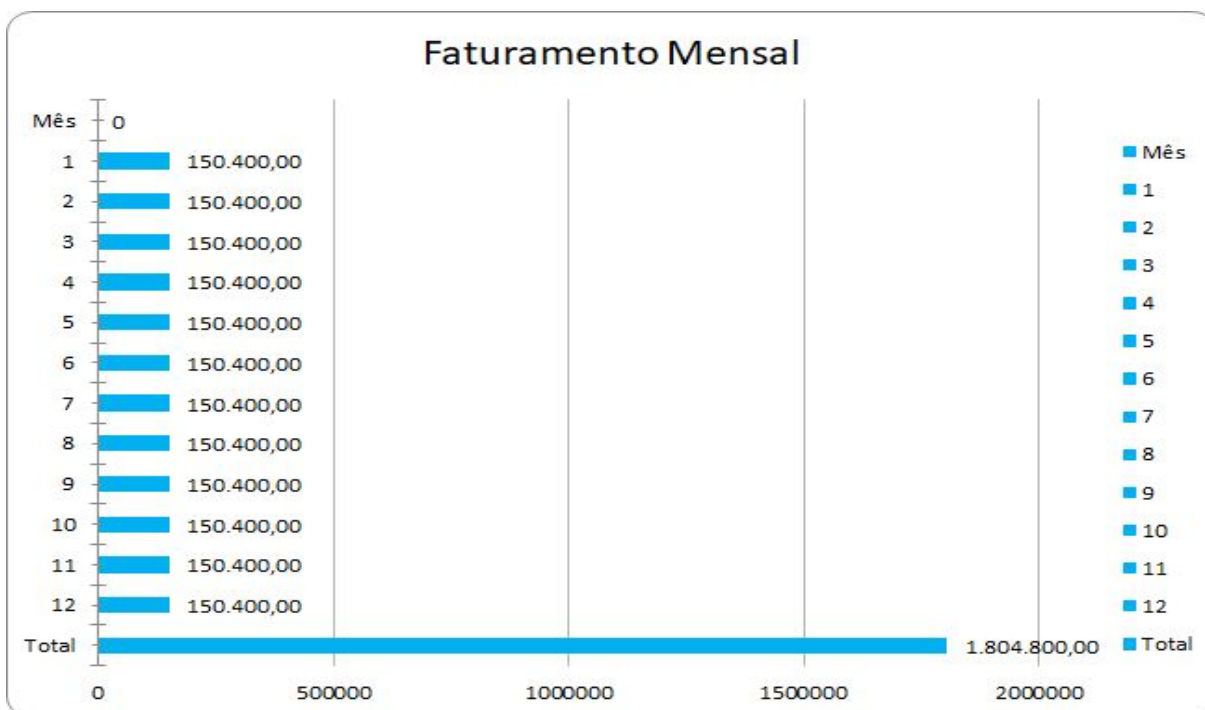
As fontes de recursos, assim como consta na tabela abaixo, serão providas de empréstimos bancários para que a empresa dê início às suas atividades, sendo esse valor advindo através de negociações bancárias para a pessoa jurídica. Se necessário a empresa também contará com Capital de Giro - modalidade de empréstimo bancário para fins específicos.

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	-	0%
Recursos de terceiros	R\$ 30.796,14	100%
Outros	-	0%
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 30.796,14	100%



5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em)	Faturamento Total (em)
1	Atendimento psicológico - plano	140	R\$ 80,00	R\$ 11.200,00
2	Atendimento psicológico - particular	60	R\$ 140,00	R\$ 8.400,00
3	Neuropediatra - plano	280	R\$ 120,00	R\$ 33.600,00
4	Neuropediatra - particular	120	R\$ 320,00	R\$ 38.400,00
5	Pedagogo - plano	140	R\$ 80,00	R\$ 11.200,00
6	Pedagogo - particular	60	R\$ 140,00	R\$ 8.400,00
7	Terapeuta ocupacional - plano	140	R\$ 80,00	R\$ 11.200,00
8	Terapeuta ocupacional - particular	60	R\$ 140,00	R\$ 8.400,00
9	Fonoaudiólogo - plano	140	R\$ 80,00	R\$ 11.200,00
10	Fonoaudiólogo - particular	60	R\$ 140,00	R\$ 8.400,00
TOTAL				R\$ 150.400,00



5.7 Custo unitário

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Materiais auxiliares para consulta	1.200.	R\$ 0,23	R\$ 276,00
TOTAL			R\$ 276,00

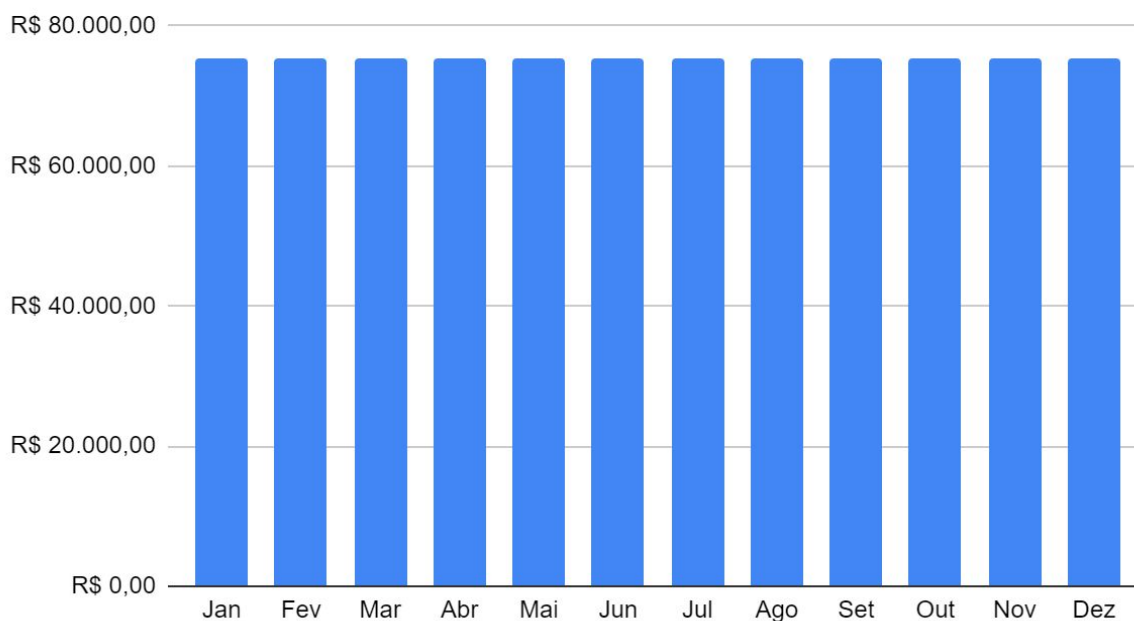
5.8 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	19,56	R\$ 150.400,00	R\$ 29.418,24
Participação de atendimento (médicos)	30	R\$ 150.400,00	R\$ 45.120,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,5	R\$ 150.400,00	R\$ 752,00

Total Impostos	R\$ 29.418,24
-----------------------	----------------------

Total Gastos com Vendas	R\$ 45.872,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 75.290,24

Projeção anual de custos com comercialização



5.9 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Total	1	1.200,00	27,44	329,28	1.529,28

5.10 Custos com depreciação

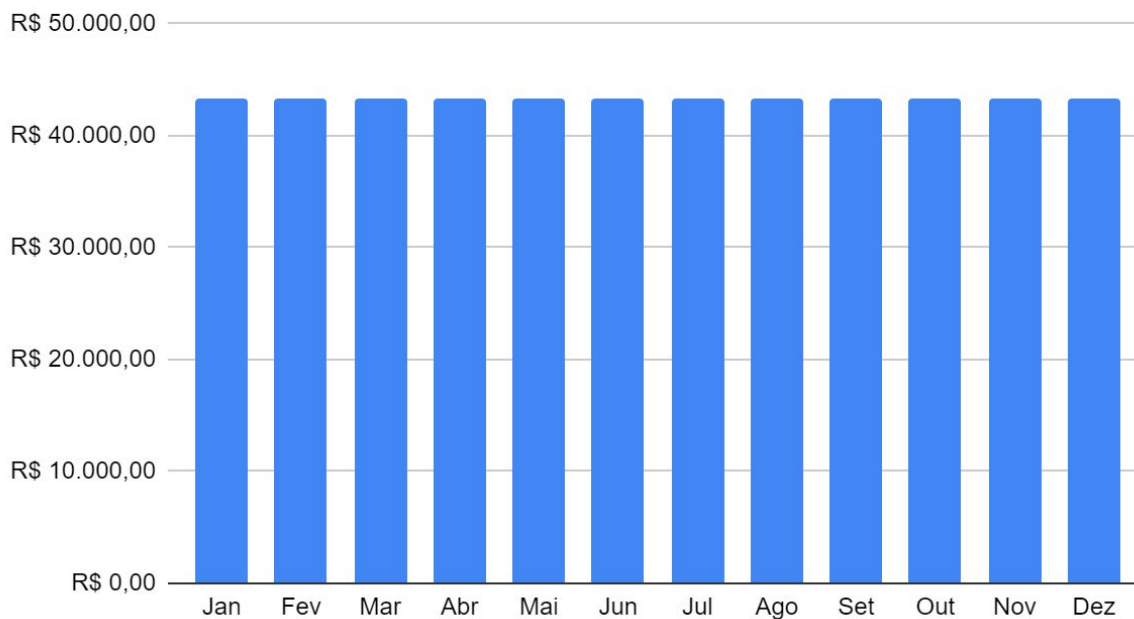
--	--	--	--	--

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	R\$ 2.647,38	10	R\$ 264,74	22,06
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 16.450,00	10	R\$ 1.645,00	137,08
EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS	R\$ 7.842,06	5	R\$ 1.568,41	130,70
TOTAL	R\$ 26.499,44	-	R\$ 3.434,15	286,18

5.11 Custos fixos operacionais mensais

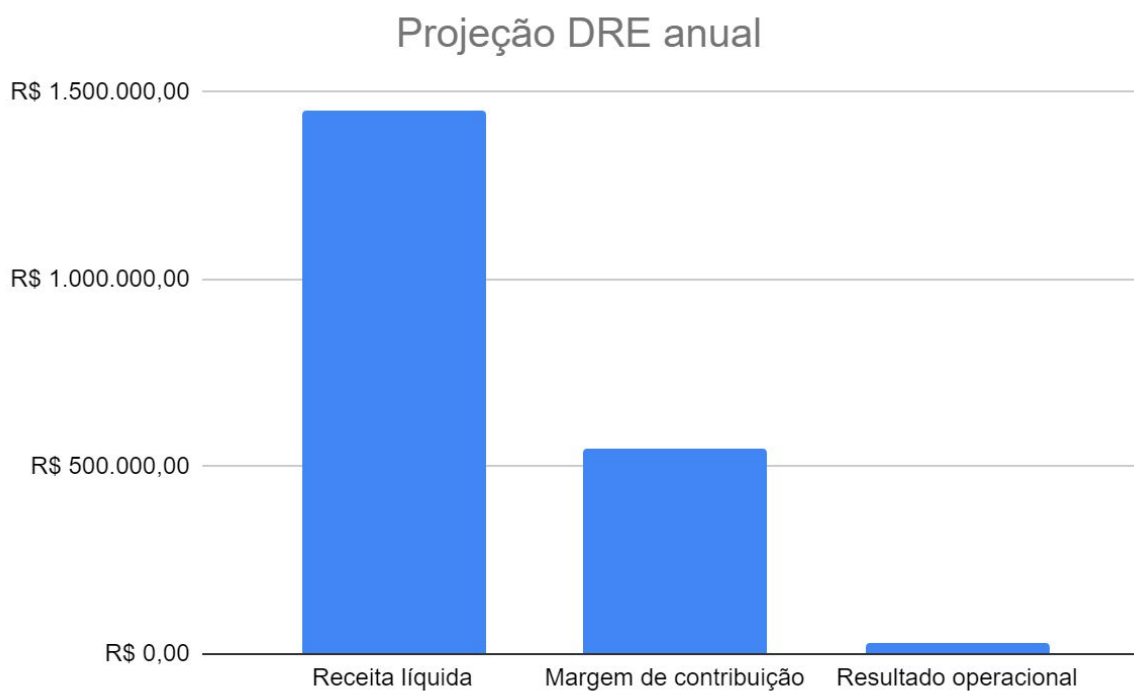
Item	Descrição	Valor Mensal \$
1	Aluguel	4.000,00
2	Condomínio	
3	IPTU	-
4	Água	800,00
5	Energia elétrica	1.000,00
6	Telefone	500,00
7	Honorários do contador	3.000,00
8	Pró-labore	30.000,00
9	Manutenção dos equipamentos	500,00
10	Salários + encargos – item 7	1.529,28
11	Material de limpeza	162,99
12	Material de escritório	365,20
13	Combustível	
14	Taxas diversas	-
15	Serviços de terceiros	700,00
16	Depreciação – item 8	286,18
17	Outras despesas	500,00
Total		43.343,65

Projeção anual de custos fixos



5.12 Demonstrativo de resultados

10.2 - Demonstrativo Anual de Resultados		
Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	1.804.800,00	100,00%
Simplex Nacional	353.018,88	24,32%
(=) Receita Líquida	1.451.781,12	76%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	903.482,88	62,23%
Total dos gastos variáveis	903.482,88	62,23%
(=) Margem de Contribuição	548.298,24	37,77%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	520.123,80	35,83%
(=) Resultado operacional	28.174,44	1,94%



5.13 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.712.059,91
Lucratividade	1,56%
Rentabilidade	92,81%
Prazo de retorno do investimento	1,08 anos

6 Construção de cenário

6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 5,5 %

Receita (otimista)

5,5 %

13.1 - Construção de Cenários			Queda nas vendas	5,50%	Crescimento das vendas	5,50%
Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Receita total de vendas	1.804.800,00	124,32%	1.705.536,00	124,32%	1.904.064,00	124,32%
Simples Nacional	353.018,88	24,32%	333.602,84	24,32%	372.434,92	24,32%
(=) Receita Líquida	1.451.781,12	100,00%	1.371.933,16	100,00%	1.531.629,08	100,00%
(-) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	903.482,88	62,23%	853.791,32	62,23%	953.174,44	62,23%
Total dos gastos variáveis	903.482,88	62,23%	853.791,32	62,23%	953.174,44	62,23%
(=) Margem de Contribuição	548.298,24	37,77%	518.141,84	37,77%	578.454,64	37,77%
(-) Gastos Fixos						
Gastos fixos operacionais	520.123,80	35,83%	520.123,80	37,91%	520.123,80	33,96%
(=) Resultado operacional	28.174,44	1,94%	- 1.981,96	-0,14%	58.330,84	3,81%

Ações corretivas e preventivas:

Fazendo uma análise, principalmente ao que se refere ao cenário pessimista, é possível identificar que com uma baixa redução na prestação de serviços (5,50%), já afeta de forma negativa os valores de Resultado operacional.

Considerando que em qualquer setor pode haver circunstâncias que afetem a quantidade de serviços prestados ou na venda de produtos e que, 5,50% é um valor fácil de se atingir, identificou-se a necessidade de aumentar o faturamento, através de estratégias de marketing para atingir novos clientes, pois com um faturamento maior, o cenário pessimista tende a diminuir.

7 Avaliação estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Atendimento especializado (focado no público)</p> <p>Convênios com os hospitais mais próximos</p> <p>Fidelização dos clientes</p> <p>Ambiente estruturado (equipado)</p> <p>Acompanhamento (até a idade adulta)</p> <p>Inserção social (trabalho evolutivo)</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Única na região (exclusividade na região)</p> <p>Exploração de um novo público</p> <p>Criação de programas de estágio com faculdades</p> <p>Inserção social (introduzir crianças na sociedade)</p>

PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Público incerto Convênios de hospitais com a clínica mais próxima da região (Itapira) Sócios com pouco conhecimento na área da saúde Baixo capital social	AMEAÇAS Clínicas de psicologia / fonoaudiologia Exploração de novos negócios no segmento (da região)
----------------------	--	---

Ações:

- 1- Marketing como forma de potencializar nossos trabalho, prospectar novos convênios e fidelizar mais clientes, aumentando a divulgação e dificultar/impedir novos entrantes
- 2- Estudar o mercado desse segmento na região, a fim de prospectar novos clientes já conveniados com outras clínicas.
- 3- Focar no crescimento da empresa para a criação de programas de estágio, visando a parceria com universidades
- 4- Aumentar o conhecimento dos Sócios na área da saúde, para ampliar a visão do negócio aproveitando as oportunidades do mercado.

Plano de Ação 5w2h							
What	Why	How	Where	Who	When	How Much	Status
O que	Porque	Como	Onde	Quem	Quando	Quanto?	Status
Aumentar o Marketing	Potencializar nossos trabalho, prospectar novos convênios e fidelizar mais clientes, aumentando a divulgação e dificultar/impedir novos entrantes	Estratégias de marketing online e contratando empresa de divulgação	Facebook, Instragram, outdoor	A clinica Acolhe	25/maio	R\$ 2.000,00 mensal	Realizado
Avaliar e estudar o mercado	Avaliar o mercado desse segmento na região, a fim de prospectar novos clientes já conveniados com outras clínicas.	Avaliar os concorrentes, realizar uma Pesquisa de mercado com os clientes e com credenciamento com planos de Saúde	No proprio espaço da clinica Acolhe	Os sócios	01/julho/2020	Não tera custo adicional pois será realizado pelos próprios sócios	Pendente
Criação de programa de Estágios	Focar no crescimento da empresa para a criação de programas de estágio, visando a parceria com universidades	Fazendo parcerias com Universidades	Com as universidades de São João da Boa Vista	Os profissionais de Psicologia, Fonodiologia, Terapia ocupacional e Neurologia Pediatrica	Janeiro/2021	Custo com Funcionario responsável em supervisionar os alunos	Pendente
Aumentar o conhecimento dos Sócios na área da saúde	Aumentando o conhecimento dos Sócios, para ampliar a visão do negócio aproveitando as oportunidades do mercado	Treinamento a análise do comportamento aplicada e Transtorno do Espectro Autista.	Cursos online	Os Sócios	Setembro/2020	R\$ 447,00 para cada sócio	Pendente

Aproveitar Oportunidades, Enaltecer as forças. Diminuir as Fraquezas, Prevenir as ameaças

8 Avaliação do plano

8.1 Análise do plano

A Acolhe é uma empresa inovadora por se tratar de uma área pouco explorada na área da saúde na região (especializada no desenvolvimento e acompanhamento de crianças diagnosticadas com TEA).

O projeto contará com recursos iniciais totalmente de terceiros (empréstimos bancários). A decisão tomada foi analisada a partir da taxa de juros proposto pelo banco e o valor de parcelas que a empresa poderia arcar por mês, já que os sócios não dispõem desse investimento inicial. Por pelo menos 2 anos, o valor que será pago de parcela, será “descontado”, igualmente, do “salário” de cada sócio. Assim, o pró-labore de cada um dos sócios será menor neste período, como forma de arcar com a dívida inicial.

Porém, o foco dos sócios é, com o tempo, aumentar o faturamento mensal, que, conseqüentemente, minimizaria o cenário pessimista, nos dando uma seguridade maior em relação ao negócio.

Contudo, a expectativa é de um fluxo relativamente alto de atendimentos mensais, considerando o início do empreendimento, visto que vamos ser a única da região.