

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

+SUS

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS | ETIM Administração

Relatório Final

+SUS

Nome Lucas Carvalho

Nome Litauer Guilherme

Nome Maryane Barbado

Professor Orientadora: Thais Matsumoto

Marília

2022

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO

Nos países de baixa ou média renda morrem em média cinco milhões de pessoas por ano sejam resultado de atendimento médico precário, esse número é tão grande que supera o número de mortes por falta de atendimento médico. Embora esses países quem tem esse problema tenham feito um avanço muito significativo nos últimos anos, ainda assim esses números são maiores que do que as de morte por falta de acesso a hospitais. **(ANAHP, Associação Nacional de Hospitais Privados, 06/09/2018)**

Um grande exemplo desses problemas é o levantamento feito pelo instituto de estudos de saúde suplementar, nele foi visto que no ano de 2016 morreram até 810 pessoas por dia nos hospitais do Brasil por conta de situações que poderiam ter sido evitadas.

Nesse levantamento mostra ainda que dos 19 milhões de pessoas internadas em 2016, 1,4 milhão sofreram, pelo menos um acidente que poderia ser evitado. **(POR JORNAL DA USP, Universidade de São Paulo, 14/12/2017)**

Outro grande problema do sistema único de saúde é o tempo de espera para se fazer um exame no ano de 2019 no estado de Mato Grosso foi de 493 dias, cerca de um ano e quatro meses. **(POR LORENA SEGALA, g1.globo, grupo globo, 11/03/2020)**

Em Marília mesmo com cerca de 52 postos de atendimento a dificuldade de conseguir atendimento são grandes. **(PORTAL DA PREFEITURA DE MARILIA)**

Facilitar para os usuários do sistema único de saúde. Alguns dos objetivos são, trazer mais eficiência ao SUS, acabar com os deslocamentos desnecessários, propicia mais rapidez ao agendamento do SUS e acabar com o uso do papel, contribuindo com o meio ambiente. Economia de tempo e dinheiro, por meio do processo de digitalização de todos os arquivos dos usuários do SUS.

O plano de negócios será desenvolvido por meio da pesquisa de forma a identificar as demandas do mercado de usuário do sistema único de saúde, que proporcionara possível solução aos usuários do sistema único de saúde, localizados na cidade de Marília.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	5
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	6
1.1 Problema	6
1.2 Solução Potencial.....	6
1.3 Valor para o cliente	6
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação.....	6
1.5 Time de projetos	7
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	8
2.1 Identidade da Empresa	8
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO	9
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR	10
2.4 Formalização do Negócio	11
2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio	12
Tópico 3 PRODUTO	13
3.1 Escopo do Produto.....	13
3.2 MVP.....	13
3.2.1 Apresentação	13
Tópico 4 MERCADO	14
4.1 Análise Setorial	14
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo.....	14
4.2.2 Análise de Dados.....	15
4.3 Competidores	20
4.4 Ambiente Interno e Externo	21
4.5 Marketing e Vendas	21
4.5.1 Composto de Marketing	21

4.5.2 Projeção de Vendas	22
Tópico 5 FINANÇAS.....	23
5.1 Despesas.....	23
5.2 Investimento.....	23
5.3 Valores e ganhos do ano.....	23
5.4 Gráfico.....	24
5.2 DRE	24
Tópico 6 Referencia.....	25

SUMÁRIO EXECUTIVO

Trazer mais facilidade e comodidade aos usuários do SUS.

Litauer: desde começo do nosso tcc gerenciando as atividades e como seria feita e distribuindo das demais atividades para todos e auxiliando em dúvidas e pesquisa.

Lucas: está dentro das pesquisas desde a ideia do aplicativo e responsável por toda a apresentação do projeto.

Maryane: está responsável pela edição de todas as ideias e vindo ser responsável pela impressão de cada atividade e atualização que tiver no tcc.

Produtos e serviço

Estaremos disponibilizando no nosso aplicativo as funções de agendamento de consultas, agendamento para retirada de remédios fornecidos pela farmácia popular do governo, onde as pessoas que utilizam conseguiram ver seus históricos médicos também podendo saber de tudo que foi tratado em todas as consultas e por fim terá um gps que tanto com rede de internet ou offline as pessoas conseguiram entrar e saber os hospitais ou postos de saúde mais próximo.

Localização

Nosso aplicativo atuara em Marília, sua base e seu servidor instalada na cidade, mas funcionando em todo território nacional brasileiro.

Mercado e competidores

Devemos disponibilizar nosso aplicativo para todas as pessoas acima de 16 anos através de um smartphone, eles utilizaram devido a praticidade que estaremos disponibilizando a população e evitando todos os transtornos que se passa em todas cidades e estados do Brasil, e mesmo que tenhamos concorrentes nenhum deles tem todas essas funções e completo como a nossa plataforma.

Temos 5 concorrentes são eles Doutor Hoje, Doutor consulta, Atendimento já, Boa consulta e o Meu digSUS.

Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

O aplicativo +SUS tem como objetivo principal resolver os maiores problemas que os usuários do SUS sofrem todas as vezes que se utiliza o sistema único de saúde, como por exemplo a demora nas filas dos postos de saúde e das farmácias populares, além de que muitas vezes o usuário vai até a farmácia e não encontra o remédio que ela precisa e a falta de histórico médico na hora da consulta, sendo que em alguns casos o paciente não sabe informar, não lembra ou não pode informar seu histórico médico.

Além de muitas vezes não sabermos onde fica os hospitais mais perto.

1.2 Solução Potencial

Esses problemas serão solucionados através da digitalização do sistema único de saúde, e a suas informações estando disponíveis pelo aplicativo, além do usuário poder ver qual remédio está disponível no momento, e agendar o horário para retirar o remédio, sem a necessidade de ficar horas em filas.

Da mesma forma o agendamento de consultas nos postos de saúde diminuir o tempo de espera nas filas dos postos, além de dar a localização dos hospitais sem a necessidade de internet.

1.3 Valor para o cliente

O grande benefício para o cliente será o tempo economizado, além de conseguir ter em um único aplicativo várias funções, que nenhum outro aplicativo no mercado traz

Sendo os outros aplicativos trazendo somente uma função, mais não todas que o +SUS trás.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

A grande inovação trazida pelo +SUS é o usuário do sistema único de saúde poder ter as principais funções do SUS em um único aplicativo, trazendo uma nova maneira de atendimento médico no Brasil.

1.5 Time de projetos

Tabela 2: Funções de cada integrante

Integrante	Habilidades Competências
Litauer	1. Gerenciamento do grupo 2. Distribuição de atividade 3. Auxílio nas atividade
Lucas	1. Trazer novas ideia 2. Apresentador
Maryane	1. Editora 2. Escritora

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa

Imagem 1: referente ao logotipo do aplicativo:



Tempo é saúde, tempo é vida

Elaboradas pelos integrantes do TCC

INPI

Imagem 2: Referente a disponibilidade no nome maissus

BRASIL Acesso à informação Participe Serviços Legislação Canais

Instituto Nacional da
Propriedade Industrial
Ministério da Economia

Consulta à Base de Dados do INPI [Início | Ajuda?]

» Consultar por: Pesquisa Básica | Marca | Titular | Cód. Figura]

RESULTADO DA PESQUISA (28/04/2022 às 19:50:13)

Marca: maissus

- Nenhum resultado foi encontrado para a sua pesquisa. Para efetuar outra pesquisa, pressione o botão de VOLTAR.

AVISO: Depois de fazer uma busca no banco de dados do INPI, ainda que os resultados possam parecer satisfatórios, não se deve concluir que a marca poderá ser registrada. O INPI no momento do exame do pedido de registro realizará nova busca que será submetida ao exame técnico que decidirá a respeito da registrabilidade do sinal.

Dados atualizados até 26/04/2022 - Nº da Revista:

Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ - CEP: 20090-910

Fale conosco

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Registro.Br

Imagem 3: Referente a disponibilidade do domínio maissus



Elaboradas pelos integrantes do TCC

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

Imagem 4: Referente aos canvas do aplicativo

Principais Parceiros	Principais Atividades	Proposta de Valor	Relacionamento com o Cliente	Segmentos de Clientes
São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa	Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor	O que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes.	Como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente	Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa
7	6	1	3	2
Governo Federal Governo Estadual Governo Municipal	Informações sobre o usuário Agendamento	Rapidez Comodidade Praticidade Facilidade Economia de dinheiro	Vídeos explicativos SAC	Pessoas que não podem gastar tempo em filas Pessoas com dificuldade de locomoção
	Principais Recursos São os recursos necessários para realizar as atividades-chave		Canais de distribuição Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço	
	8		4	
	Conexão com internet para agendar		Play store App store	
Estrutura de Custos			Fluxos de Receita	
São os custos mais relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar			São as formas de obter receita por meio de propostas de valor	
	9		5	
	Desenvolvimento do app Manutenção do app		Pagamento mensal ou anual do contratante	

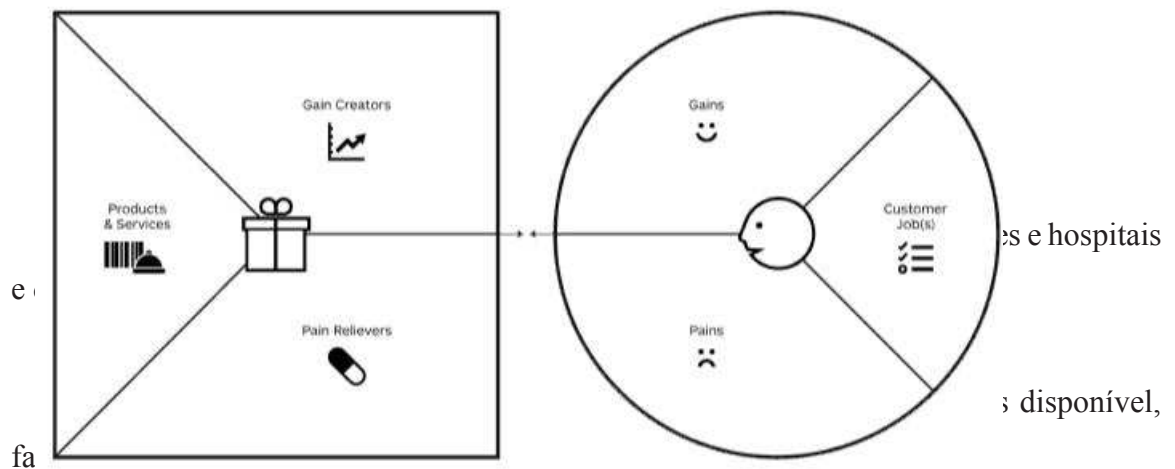
Elaboradas pelos integrantes do TCC

Os principais parceiros do nosso aplicativo são o governo federal, governo estadual e o governo municipal. As nossas principais atividades são as informações sobre o usuário e o agendamento. Os principais recursos são o smartphone e a conexão com internet para o agendamento. As nossas propostas de valores são a rapidez, comodidade, praticidade, facilidade e a economia de dinheiro. Nosso relacionamento com o cliente será através de vídeos explicativos e SAC. Os canais de distribuição serão a play store e a app store. Segmento de clientes pessoas que não podem gastar tempo em filas e as pessoas com dificuldade de

locomoção. Nossa estrutura de custos são o desenvolvimento do app e a manutenção do app. Fluxos de receitas é o pagamento mensal ou anual do contratante.

O método Canvas é uma ferramenta para inovação de modelos de negócios, que pode ser utilizada na criação de uma nova empresa ou em uma organização centenária, basta que seus gestores estejam dispostos a pensar em conjunto na busca de novas soluções para seus problemas.

2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR



- **Ganhos:** rapidez no atendimento, facilidade ao atendimento e todas as informações médicas sobre o paciente.
- **Produto e serviço:** disponibilizar um aplicativo gratuito que terá todo seu histórico médico, além de poder agendar consultas em postos de saúde e retirada de remédios em farmácias populares.
- **Aliviar as dores:** economia em tempo, acabando com as frustrações do paciente, facilidade, praticidade, reduzir preocupações de clientes.
- **Criadores de ganho:** economia de tempo, ter várias funções em um único aplicativo, uma forma simples de se utilizar o aplicativo

2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Tabela 3: Referente aos dados da empresa

Razão Social:	MAISSUS Ltda
Nome Fantasia:	MAISSUS
Ramo de Atividade:	Prestação de Serviços
Site:	www.maissus.com.br
Endereço	AV Rio Brando, 1.000
Prédio Próprio/Alugado	Alugado

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Tabela 4: Referente a tributos do aplicativo

Enquadramento Tributário:	Simples nacional
CNAE:	6319-4/00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Capital Social

Tabela 5: referente a divisão da empresa

Sócio	Quotas	Valor
Litauer	34	R\$ 34.000,00
Lucas	33	R\$ 33.000,00
Maryane	33	R\$ 33.000,00
Total	100	R\$ 100.000,00

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Tabela 6: Referente aos documentos necessários para a abertura da empresa

Âmbito Municipal	<ul style="list-style-type: none">Alvara de funcionamento
Âmbito Estadual	<ul style="list-style-type: none">Alvara do corpo de bombeiros
Âmbito Federal	<ul style="list-style-type: none">Registro junto ao INPIAlvara da vigilância sanitária

Elaboradas pelos integrantes do TCC

2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

Uma grande mudança de pensamento no período de formação do nosso trabalho, foi a mudança de visão, de uma visão totalmente revolucionária, para uma visão prática, trazendo em primeiro lugar a praticidade.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

Os aplicativos é um app de prestação de serviço trazendo as principais funções do SUS, como agendamento, histórico médico, e localização de hospitais, sem a necessidade de conexão na internet.

Sendo necessário somente um smartphone e um login e senha, que é o seu próprio número do SUS.

3.2 MVP

3.2.1 Apresentação

O protótipo do nosso aplicativo trará como funcionalidades básicas, todo o histórico médico dos pacientes e o agendamento de consultas e o agendamento de retirada de remédio nas farmácias populares.

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

O mercado de aplicativos de saúde vem a cada ano crescendo mais, estimando o crescimento de 16,7% e atingindo 34 bilhões de dólares em 2020, segundo o globo.com.

No Brasil, 29% das pessoas utilizam aplicativos móveis e dispositivos vestíveis para monitorar a própria saúde. Os dados são de um levantamento internacional feito pela GfK e realizado com mais de 20mil usuários de internet de 16 países.

Estimativas apontam que serão mais de 830 milhões de dispositivos conectados em 2020. Especialistas afirmam que a utilização adequada dos recursos tecnológicos na saúde pode contribuir para aumentar a prevenção de doenças crônicas, reduzir fatores de risco e melhorar a qualidade e a expectativa de vida dos usuários. (GLOBO ESPORTE, GLOBO.COM, 02/04/2019)

4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

Questionário Usuários

1. Qual o seu sexo?

(16) Masculino (23) Feminino

2. Idade?

(10) 18 anos ou menos (22) 19 a 40 anos (7) 40 a 60 anos

3. Possui smartphone com 4g?

(39) Sim (0) Não

4. Utiliza ou já utilizou o sistema único de saúde

(33) Sim (5) Não

5. Qual avaliação você dá ao sistema único de saúde?

(6) Bom (21) Médio (7) Ruim

6. Gostaria de poder agendar consultas e pedidos de remédios nas farmácias pelo celular?

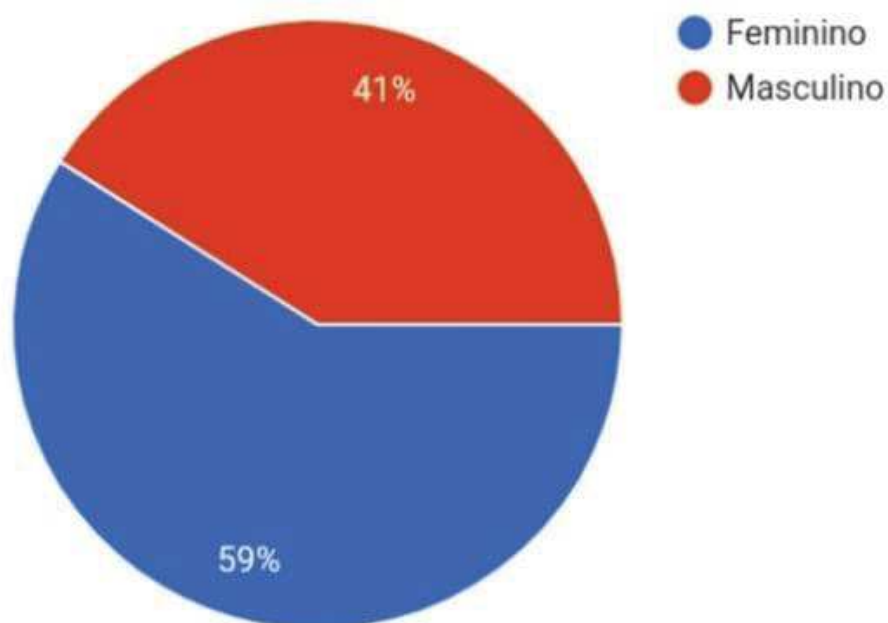
(38) Sim (1) Não

4.2.2 Análise de Dados

Imagem 5: Referente ao gênero dos integrantes da pesquisa de campo

Gênero:

39 respostas

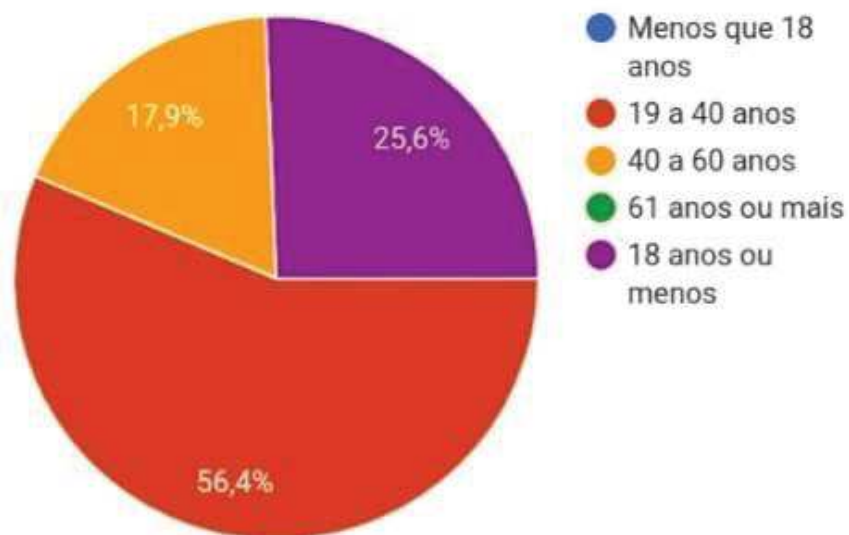


Elaboradas pelos integrantes do TCC

Imagem 6: Referente a idade dos integrantes da pesquisa de campo

Idade:

39 respostas

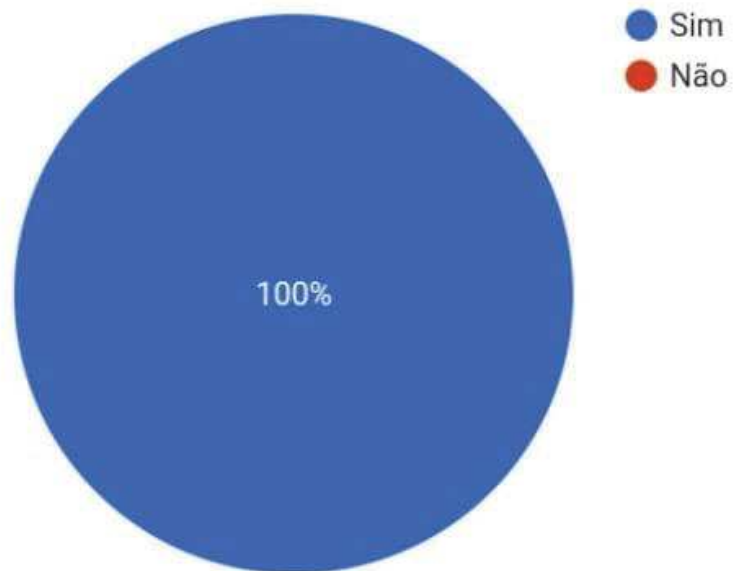


Elaboradas pelos integrantes do TCC

Imagem 7: Referente a quantidade de pessoas da pesquisa que contêm smarthphone com 4G

Possui um celular com 4G
(smartphone)?

39 respostas

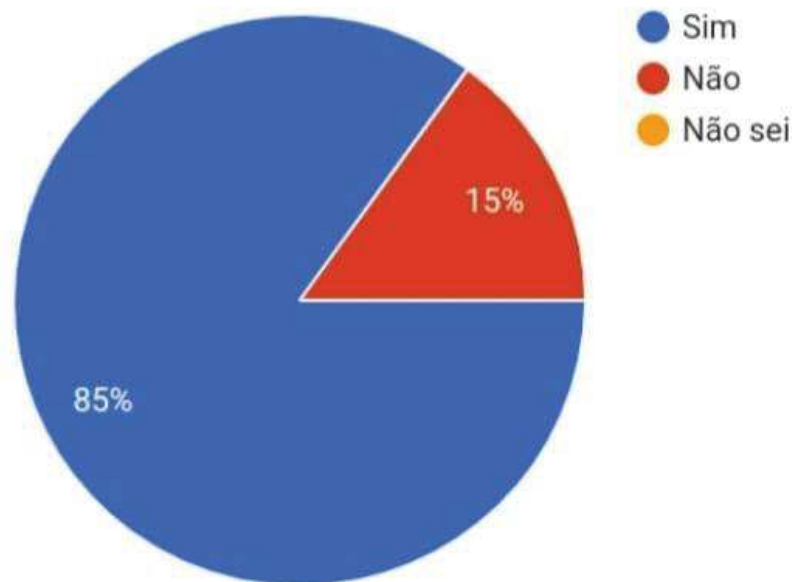


Elaboradas pelos integrantes do TCC

Imagem 8: Referente a quantas pessoas dos entrevistados utiliza o SUS

Você utiliza ou já utilizou o Sistema Único de Saúde (SUS)?

39 respostas

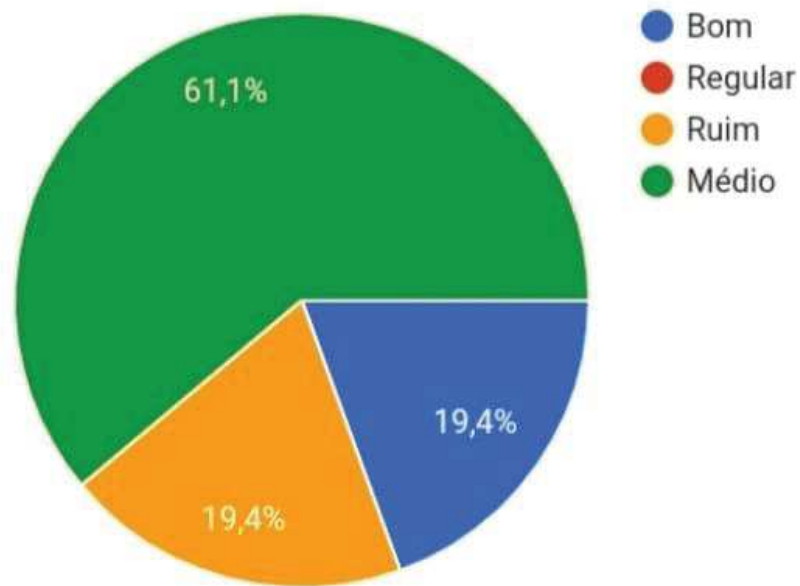


Elaboradas pelos integrantes do TCC

Imagem 9: Referente a avaliação dos entrevistados ao SUS.

Qual avaliação você dá ao sistema único de saúde?

35 respostas

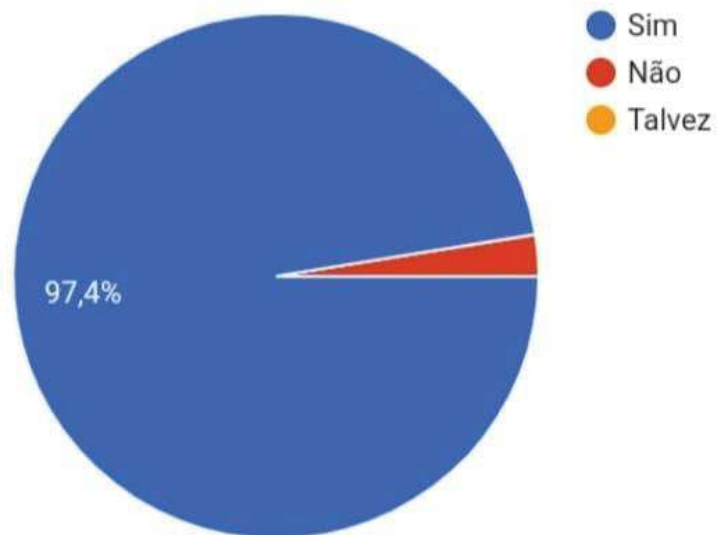


Elaboradas pelos integrantes do TCC

Imagem 10: Referente a quantidade de pessoas que gostariam de poder agendar consultas e retirar de remédios pelo nosso aplicativo

Gostaria de poder agendar consultas e pedidos de remédios nas farmácias pelo celular?

39 respostas



Elaboradas pelos integrantes do TCC

4.3 Competidores

Imagem 11: Referente a pesquisa dos principais nossos competidores.

Fatores-chaves de sucesso	+SUS	Applisi	App Health	Conecte SUS
Seguro, simples e prático.	4	3	3	2
Forte área de marketing	4	3	2	4
Relacionamento direto com o cliente	3	2	4	3
Equipe qualificada	5	4	4	5
TOTAL	16	12	13	14

Elaboradas pelos integrantes do TCC

Com base nas informações obtidas pela pesquisa dos nossos concorrentes, observa-se que uma grande falha entre eles como praticidade, marketing e relacionamento com o cliente, pois eles

não são muito fáceis de ser acessados, ou o marketing, pois tem muita gente que nem conhece esses aplicativos, também o relacionamento com o cliente pois não é muito fácil entrar em contato com eles.

4.4 Ambiente Interno e Externo

A matriz SWOT deverá ser preenchida no quadro abaixo:

Pontos Fortes			Pontos Fracos			
proatividade	resiliencia	pensamentos inovadores	investimento			falta de experiência
Oportunidades			Ameaças			
impostos baixos	projeção muito boa de especialistas	pouca competitividade	falta de conhecimento tecnológico nos mais velhos	investidores	falta de internet em alguns lugares	desconfiança das pessoas com mais idade em usar smartphone

Observando a tabela acima nota-se que claramente os pontos negativos são a falta de investimento e também a falta de experiência, mas também traz grandes oportunidades nessa área, como baixos impostos e a inovação sendo assim tendo muita área para trazer algo novo e conseguir ser líder do mercado nesse segmento, além de mostrar que temos características necessárias para fazer esse projeto ir para frente.

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing

O composto de marketing bem posicionado orienta uma empresa em um mercado competitivo, visto que os elementos do respectivo composto podem ser trabalhados um a um, estrategicamente.



Para cada um dos 4 Ps deverão ser brevemente apontadas no quadro a seguir, as estratégias que serão adotadas quanto a produto, preço, praça e promoção.

Tabela 7: Referente ao plano de marketing

Produto	Tendo um design basico e simples de entender o nosso aplicativo tarar um nome facil de memorizar e facil de pesquisar, trazendo uma otima qualidade e muito bem otimizado para ser o menor possivel e assim ocupando menos espaço nos smartphones dos usuarios.
Preço	O preço do app sera totalmente custiado pelo governo, sendo disponibilizados totalmente de graça.
Praça	O nosso app tera vario contato para suporte como numero pare ligações, mensagens vis WhatsApp ou via email, ainda tendo videos no nosso Youtube de dicas e tutoriais de como se deve utilizar o aplicativo.
Promoção	O aplicativo tera propagandas em todas as redes sociais além dos meios tradicionais de comunicação como televisão e radio, assim integrando tanto o publico jovem que esta nas redes socias como tambem o publicomais velho que normalmente esta nos meios tradicionais de comunicação.

Elaboradas pelos integrantes do TCC

4.5.2 Projeção de Vendas

Imagem 8: Referente a projeção de lucros do aplicativo

PRODUTO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
+SUS	R\$ 38.000,00	R\$ 76.000,00	R\$ 115.200,00	R\$ 153.600,00

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 Despesas

Despesas gerais	Custo (Media)	Tipo	Aluguel do aplicativo (referente ao mês) (média)		
Água	R\$ 40,00	Fixo	preço de aluguel	100%	R\$ 4.100,00
Luz	R\$ 110,00	Fixo	ICMS	18%	R\$ 738,00
Wi-Fi	R\$ 100,00	Fixo	PIS	1,65%	R\$ 67,65
Tel. Fixo	R\$ 60,00	Fixo	CONFINS	7,60%	R\$ 311,60
Aluguel (50m2 a 70 m2)	R\$ 1.200,00	Fixo	despesas fixas	1%	R\$ 41,00
Material de escritorio (Media)	R\$ 100,00	Variavel	marginem de lucro	25%	R\$ 1.025,00
Manutenção (Media)	R\$ 100,00	Variavel	mark up divisor	46,75%	R\$ 1.916,75
Marketing (Media)	R\$ 250,00	Fixo	mark up multiplicador	2,139037	
Progamador (Dia)	R\$ 2.000,00	Variavel			
Monitoramento (Segurança)	R\$ -	Fixo			
Servidor Linux (Alugado)	R\$ 80,00	fixo			
Total das despesas	R\$ 4.040,00				

Fonte: Elaborada pelos alunos do TCC

5.2 Investimento

Investimento	Preço unitario	Unidade	Total
Cadeira	R\$ 420,00	3	R\$ 1.260,00
Mesa	R\$ 820,00	3	R\$ 2.460,00
Computador	R\$ 4.500,00	3	R\$ 13.500,00
Frigobar	R\$ 700,00	1	R\$ 700,00
Tv 50"	R\$ 3.100,00	1	R\$ 3.100,00
Ar condicionado	R\$ 2.200,00	2	R\$ 4.400,00
Filtro de Agua	R\$ 220,00	1	R\$ 220,00
Micro-ondas	R\$ 642,00	1	R\$ 642,00
Subtotal	R\$ 12.602,00		R\$ 26.282,00

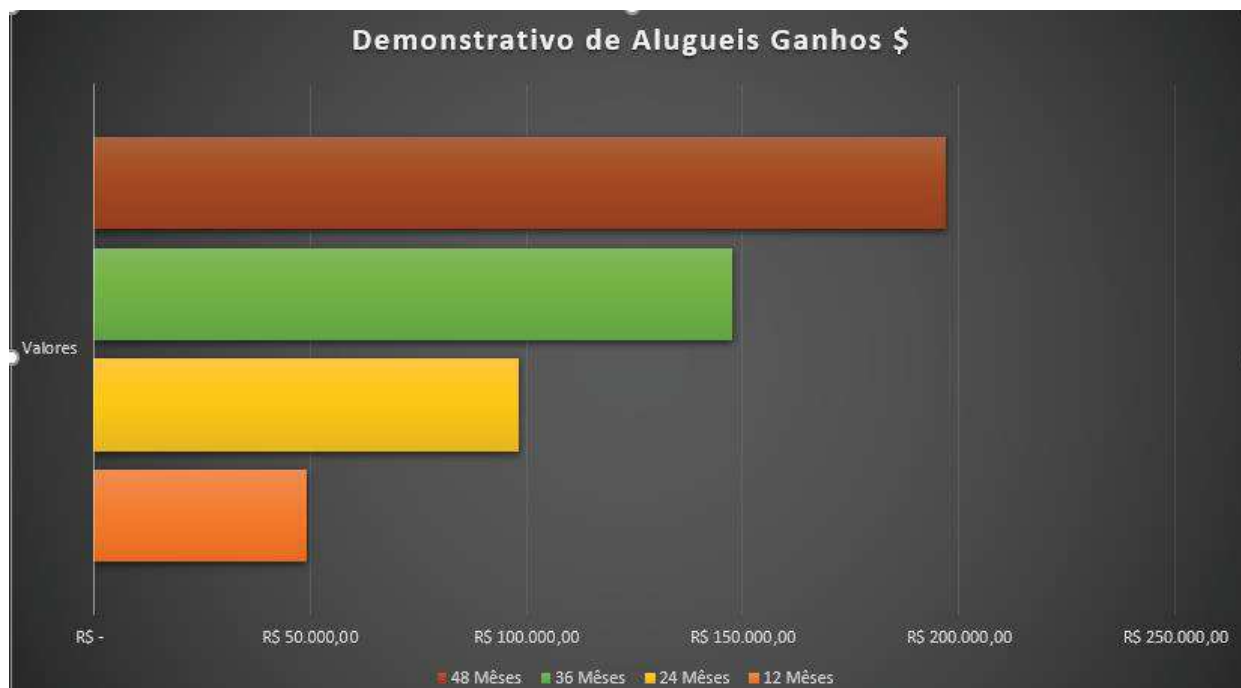
Fonte: Elaborada pelos alunos do TCC

5.3 Valores e ganhos do ano

valor (unitário)				produto	valor médio	Qtd. De alugueis 12 meses	rendimento a ser atingido (mês)	lucro esperado para 12 meses
produto	preço min.	preço max.	valor médio					
Aplicativo +sus	R\$ 1.100,00	R\$ 6.000,00	R\$ 4.100,00	Aplicativo +sus	R\$ 4.100,00	1	R\$ 4.100,00	R\$ 49.200,00
				produto	valor médio	Qtd. De alugueis após 24 meses	rendimento a ser atingido (mês)	lucro esperado para 24 meses
				Aplicativo +sus	R\$ 4.100,00	4	R\$ 16.400,00	R\$ 98.400,00
				produto	valor médio	Qtd. De alugueis após 36 meses	rendimento a ser atingido (mês)	lucro esperado para 36 meses
				Aplicativo +sus	R\$ 4.100,00	7	R\$ 28.700,00	R\$ 147.600,00
				produto	valor médio	Qtd. De alugueis após 48 meses	rendimento a ser atingido (mês)	lucro esperado para 48 meses
				Aplicativo +sus	R\$ 4.100,00	10	R\$ 41.000,00	R\$ 196.800,00

Fonte: Elaborada pelos alunos do TCC

5.4 Gráfico



Fonte: Elaborada pelos alunos do TCC

5.2 DRE

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano
Descrição	R\$	Descrição	R\$
Venda de mercadorias	4.100,00	Venda de mercadorias	49.200,00
RECEITA BRUTA	4.100,00	RECEITA BRUTA	49.200,00
(-) Impostos sobre Vendas	738,00	(-) Impostos sobre Vendas	8.856,00
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	3.362,00	RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	40.344,00
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-	(-) Custo da Mercadoria Vendida	-
LUCRO BRUTO	3.362,00	LUCRO BRUTO	40.344,00
(-) Despesas Operacionais	4.040,00	(-) Despesas Operacionais	48.480,00
(+) Comerciais (com Vendas)	-	(+) Comerciais (com Vendas)	-
(+) Administrativas	4.040,00	(+) Administrativas	48.480,00
(+) Tributárias	379,25	(+) Tributárias	4.551,00
LUCRO OPERACIONAL	7.402,00	LUCRO OPERACIONAL	88.824,00
Receitas/(Despesas) Financeiras	-	Receitas/(Despesas) Financeiras	-
Resultado Operacional	7.402,00	Resultado Operacional	88.824,00
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)	-R\$ 740,20	Receita/(Despesa) Não Operacional	-R\$ 8.882,40
Resultado Antes da CSLL	6.661,80	Resultado Antes da CSLL	79.941,60
(-) Provisão para CSLL	599,56	(-) Provisão para CSLL	7.194,74
Resultado antes do IRPJ	6.062,24	Resultado antes do IRPJ	72.746,86
(-) Provisão para IRPJ	909,34	(-) Provisão para IRPJ	10.912,03
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	5.152,90	LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	61.834,83

Fonte: Elaborada pelos alunos do TCC

Tópico 6 | Referencia

ANAHP. Atendimento precário mata mais do que a falta de acesso a médicos, diz estudos. Anahp, 6 de setembro de 2018. Disponível em: <https://www.anahp.com.br/noticias/noticias-do-mercado/atendimento-precario-mata-mais-do-que-a-falta-de-acesso-a-medicos-diz-estudo/>. Acesso em 15/02/2022

JORNAL DA USP. morrem nos hospitais brasileiros 819 pacientes por dia. Jornal da usp, 14 de dezembro de 2017. Disponível em: <https://jornal.usp.br/atualidades/morrem-nos-hospitais-brasileiros-819-pacientes-por-> . Acesso em 13/02/2022

SEGALA, Lorena. Tempo médio de espera para atendimento pelo SUS e de um ano e 4 meses, diz levantamento de comissão da ALMT. G1 globo, 11 de março de 2020. Disponível em: <https://g1.globo.com/mt/mato-grosso/noticia/2020/03/11/tempo-medio-de-espera-para-> . Acesso em: 18/02/2022

PREFEITURA DE MARILIA. Unidades de saúde-Marília e Região. Prefeitura de Marília. Disponível em: <https://www.marilia.sp.gov.br/portal/secretarias-paginas/16/unidades-de-saude--marilia-e-regiao/> . Acesso em: 22/02/2022

REFERÊNCIAS

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).