

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

**Plano de negócios para uma clínica médica multidisciplinar no
município de Pindamonhangaba – SP**

Saúde ampliada

MAIARA DOS SANTOS

**Pindamonhangaba - SP
2024**

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

**Plano de negócios para uma clínica médica multidisciplinar no
município de Pindamonhangaba – SP**

Saúde ampliada

Maiara dos Santos

Plano de Negócios apresentado à Faculdade
de Tecnologia de Pindamonhangaba para
graduação no Curso Superior de Tecnologia
em Gestão de Negócios e Inovação.

Orientador(a): Monica Franchi Carniello

**Pindamonhangaba - SP
2024**

S237p

Santos, Maiara dos.

Plano de negócios para uma clínica médica multidisciplinar no município de Pindamonhangaba / Maiara dos Santos / FATEC Pindamonhangaba, 2024.

63f.: il.

Orientadora Professora Drª Mônica Franchi Carniello

Plano de Negócio (Graduação) – FATEC – Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba. 2024

1. Saúde. 2. Medicina. 3. Equipe Multidisciplinar. 4. Integração.
5. Pediatria. I. Santos, Maiara dos. II. Carniello, Mônica Franchi.
III. Título.

CDD 658.4

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

PLANO DE NEGÓCIO - ABERTURA DE UMA CLÍNICA MÉDICA MULTIDISCIPLINAR ME PINDAMONHANGABA-SP

Maiara dos Santos

Plano de Negócios apresentada à
Faculdade de Tecnologia de
Pindamonhangaba, para graduação no
Curso Superior de Tecnologia em Gestão
de Negócios e Inovação.

Comissão Examinadora



Orientador – Profa. Dra. Monica Franchi Carniello



Membro – Profa. Ma. Claudete Oliveira Kenvyn



Membro – Profa. Ma. Ana Paula Alves Bleck Duque

Pindamonhangaba, 25 de junho de 2024.

DEDICATÓRIA

DEDICATÓRIA

Maiara

Dedico esse trabalho à minha família, a base sólida que sustentou meus sonhos e me incentivou a nunca desistir, mesmo quando tudo parecia difícil demais. A minha orientadora Monica Franchi Carniello, cuja sabedoria e orientação foram a bússola que me conduziu pelos mares turbulentos da pesquisa acadêmica. Aos meus amigos e colegas de turma, cuja presença trouxe cor e alegria aos dias cansativos de estudo, e apoio mútuo para fortalecer nossos laços. Aos professores que me desafiaram a ir além, que plantaram as sementes do conhecimento e me inspiraram a cultivá-las com dedicação e paixão. A minha chefe proprietária da Clínica Casa Ronconi, sempre me ensinando na prática todos os conhecimentos administrativos e necessários para uma boa gestão. Este trabalho é dedicado a vocês, heróis anônimos da minha jornada acadêmica. Cada palavra escrita aqui é um reflexo da influência que cada um de vocês teve na minha vida. Obrigado por serem parte desta conquista e por tornarem possível o meu crescimento. Que esta dedicação seja um pequeno tributo ao imenso impacto que vocês tiveram em mim. A todos vocês, o meu mais profundo e sincero agradecimento.

AGRADECIMENTO

A todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho. Aos meus pais Wilson e Doraci, que proporcionaram toda condição necessária para a conclusão desta faculdade, e aos meus irmãos e amigos, pela amizade.

A professora Mônica, pelo inestimável apoio na orientação deste trabalho.

Aos colegas de classe, com quem nesses anos de estudo tive a felicidade de conviver.

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	10
1.1 INTRODUÇÃO (NOME FANTASIA, MOTIVAÇÃO, OBJETIVOS ETC.)...	11
1.2 MISSÃO	12
1.3 VISÃO	12
1.4 VALORES	12
2 SUMÁRIO DA EMPRESA.....	13
2.1 COMPOSIÇÃO DA SOCIEDADE	14
2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL.....	14
2.2.1 Departamento administrativo.....	14
2.2.2 Departamento médico.....	14
2.2.3 Departamento contábil.....	15
2.3 INSTALAÇÕES E LOCALIZAÇÃO.....	16
3 PRODUTOS OU SERVIÇOS.....	17
3.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS.....	17
3.2 VANTAGENS E DIFERENCIAL COMPETITIVO.....	18
3.3 PRODUÇÕES E OPERAÇÕES.....	18
4 ANÁLISE DE MERCADO.....	20
4.1 SEGMENTAÇÃO DE MERCADO.....	20
4.2 TENDÊNCIAS E CRESCIMENTO DO MERCADO.....	21
4.3 ANÁLISE DAS NECESSIDADES/EXPECTATIVAS DO CLIENTE.....	23
4.3.1 Resultados.....	26
4.4 FORNECEDORES/PARCEIROS.....	36
4.5 ANÁLISE PESTEL	37
4.6 ANÁLISE SWOT.....	44
5 ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO.....	45
5.1 PÚBLICO-ALVO E PERSONA.....	45
5.2 OS 4 Ps DE MARKETING.....	48
5.3 ESTRATÉGIA DE MARKETING.....	50
5.4 ESTRATÉGIAS DE VENDA.....	50
6 RECURSOS HUMANOS.....	52
6.1 EQUIPE PRÓPRIA DE GESTÃO.....	52
6.2 NECESSIDADES ADICIONAIS E SERVIÇOS TERCEIRIZADOS.....	52
6.3 PROJEÇÕES DE CUSTOS OPERACIONAIS DE PESSOAL.....	53
7 PLANO FINANCEIRO.....	54
7.1 CAPITAL INICIAL (INVESTIMENTO)	54
7.2 CUSTOS (FIXOS, PRÉ-OPERACIONAL, VARIÁVEIS, OUTROS)	54
7.3 ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO.....	56
7.4 PROJEÇÕES DE RESULTADOS E RECEITAS.....	56
7.5 DRE.....	57

7.6 PAYBACK E TIR.....	57
7.7 ANÁLISE FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO E INDICADORES.....	58
8 DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO.....	60
REFERÊNCIAS.....	62
APÊNDICE –	65

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócio tem como objetivo detalhar a estratégia de expansão de uma clínica médica tendo 4 especialidades no mesmo ambiente. Neste momento é uma clínica oftalmológica localizada na cidade de Pindamonhangaba/SP, denominada Casa Ronconi. A clínica oftalmológica Casa Ronconi atua no mercado há 1 ano e meio, com a missão de proporcionar cuidados oftalmológicos de excelência, visando à saúde visual e o conforto dos pacientes.

A proprietária é a Dr^a Erica Ronconi Ferraz, especialista em Oftalmologia pela Associação Médica Brasileira e Conselho Brasileiro de Oftalmologia, especializada em oftalmopediatria, retinopatia da prematuridade e estrabismo infantil e adulto pela Faculdade de Medicina do ABC, membro da Sociedade Brasileira de Oftalmopediatria e chefe do setor de oftalmopediatria da Faculdade de Medicina do ABC desde 2021.

A gestão financeira eficaz da clínica oftalmológica garantiu que os custos fossem controlados, mantendo uma margem de lucro saudável. Em resumo, o primeiro ano da clínica oftalmológica foi positivo em termos de receita, estabelecendo uma base sólida para o futuro crescimento. Tendo em vista a parceria com outros especialistas, os consultórios serão disponibilizados para os médicos e equipados pela proprietária com equipamentos modernos de alta qualidade conforme cada especialização, no qual irá auxiliar no atendimento de cada paciente.

A nova clínica médica será localizada na região central de Pindamonhangaba-SP, em um ambiente familiar, tendo que ser realizada uma reforma de adaptação do local para acessibilidade de todos os usuários. Com base no cenário atual da clínica, a proprietária decidiu expandir o seu negócio e iniciar seu planejamento para a realização da abertura da clínica médica, além de ter especialistas em oftalmologia, terá também especialistas em otorrinolaringologia, nutrição e fisioterapia em um só local.

Para viabilizar a expansão da clínica médica, são consideradas opções de financiamento e investimento próprio. Nesse sentido, a equipe gestora tem a intenção de explorar diferentes fontes de recursos. Pretende-se realizar investimento próprio, visando a potencialização do crescimento e o alcance de metas estratégicas previamente estabelecidas. Essa abordagem permitirá não apenas o acesso a capital,

mas também o compartilhamento de conhecimento e expertise, agregando valor ao empreendimento. Além da busca por financiamento, parte dos recursos necessários para a expansão da clínica será proveniente da fundadora do negócio. Esse investimento inicial demonstra o comprometimento e a confiança na viabilidade e no sucesso do empreendimento. Essa estratégia não apenas contribuirá para a captação de recursos financeiros, mas também fortalecerá o engajamento com os stakeholders e a divulgação da marca.

1.1 INTRODUÇÃO (NOME FANTASIA, MOTIVAÇÃO, OBJETIVOS ETC.)

A Clínica Médica Casa Ronconi surge como uma expansão da Clínica Oftalmológica Casa Ronconi, localizada na cidade de Pindamonhangaba, SP. Fundada há um ano e meio pela Dr^a Erica Ronconi Ferraz, a clínica oftalmológica tem se destacado por proporcionar cuidados oftalmológicos de excelência, visando à saúde visual e o bem-estar dos pacientes.

Diante do sucesso e da demanda crescente pela excelência dos serviços oftalmológicos oferecidos pela Clínica Casa Ronconi, surge a motivação para a expansão do negócio. Observando a procura por outras especialidades médicas e reconhecendo a oportunidade de oferecer um atendimento integrado e completo aos pacientes, a proprietária decide iniciar o planejamento para transformar a clínica em um centro médico multidisciplinar.

O objetivo principal deste plano de negócio é detalhar a estratégia de expansão da Clínica Médica Casa Ronconi, que além da oftalmologia, passará a oferecer especialidades em otorrinolaringologia, nutrição e fisioterapia em um só local. Com isso, pretende-se atender às necessidades de saúde da comunidade de Pindamonhangaba e região, proporcionando um ambiente familiar e acolhedor para os pacientes. Além disso, o plano visa, estabelecer uma base sólida para o crescimento sustentável da clínica, oferecer um atendimento integrado e de qualidade em diversas especialidades médicas, garantir a acessibilidade e o conforto dos pacientes por meio de uma infraestrutura adequada e reformas para adaptação do local e manter uma gestão financeira eficaz e controlar os custos para

assegurar uma margem de lucro saudável.

Ao longo deste plano de negócio, serão apresentados detalhes sobre a estrutura da clínica, o modelo de negócio, a estratégia de marketing, o plano financeiro e os próximos passos para a implementação da Clínica Médica Casa Ronconi.

1.2 MISSÃO

A clínica Casa Ronconi tem como missão promover a saúde e o bem-estar oferecendo cuidados médicos, compassivos e de alta qualidade para os pacientes, comprometidos em fornecer um ambiente acolhedor e seguro, onde cada indivíduo é tratado com respeito e atenção personalizada.

1.3 VISÃO

A Clínica Médica Casa Ronconi almeja tornar-se uma referência na prestação de serviços de saúde integrados e de alta qualidade em Pindamonhangaba e região. Buscamos ser reconhecidos pelo atendimento humanizado, personalizado e abrangente, promovendo o bem-estar integral dos nossos pacientes. Planejamos alcançar em 5 anos sermos a primeira escolha para aqueles que buscam cuidados de saúde confiáveis, contribuindo para a promoção da saúde e a melhoria da qualidade de vida da comunidade local.

1.4 VALORES

Nossa empresa se baseia em determinados valores, tais como, respeito, ética, empatia, trabalho em equipe, profissionalismo, atendimento personalizado com qualidade para adultos e crianças, acessibilidade e ambiente acolhedor.

2 SUMÁRIO DA EMPRESA

A abertura de uma clínica multiespecializada em Pindamonhangaba surge como resposta à crescente demanda por serviços de saúde especializados na região. Esta iniciativa visa não apenas preencher lacunas existentes, mas também oferecer um novo modelo de cuidado e acessibilidade à saúde local. Identificou-se uma parcela significativa da população com dificuldades em acessar tratamentos específicos, resultando em deslocamentos para outras cidades próximas. Observou-se também uma procura crescente por outras especialidades médicas na região, além da oftalmologia.

A clínica multiespecializada proporcionará atendimento integrado e abrangente, eliminando a necessidade de múltiplos deslocamentos para receber cuidados de saúde em diferentes áreas. A visão empreendedora por trás dessa iniciativa é tornar-se uma referência na prestação de serviços de saúde, oferecendo um atendimento de alta qualidade e acessível a todos.

A equipe médica será composta por oftalmologistas, otorrinolaringologistas, nutricionistas e fisioterapeutas, cada um oferecendo cuidados especializados em suas respectivas áreas. A clínica contará com uma equipe administrativa dedicada e horário de funcionamento de segunda a sexta-feira, das 8h às 17h, com atendimento de todas as especializações diariamente.

Inicialmente, a equipe administrativa será mantida, com planos de recrutamento e seleção para a contratação de novos médicos, equipe de limpeza e auxiliares administrativos. A clínica buscará proporcionar um ambiente acolhedor e eficiente, visando o bem-estar integral dos pacientes e a melhoria da qualidade de vida da comunidade local.

2.1 COMPOSIÇÃO DA SOCIEDADE

A clínica médica Casa Ronconi é uma Sociedade Limitada Ltda organizada, como especificado pelo contrato social. Essa forma legal afeta a empresa por meio da diminuição da responsabilidade dos sócios e a divisão de gestão. Essa forma reflete os valores de transparência, responsabilidade corporativa e busca da excelência na prestação de serviços da medicina. A dona, fundadora e diretora Dr^a Erica Ronconi Ferraz realiza funções de administração e tomada de decisão estratégica e, em parceria com a equipe de administração, trabalha com relação ao sucesso e à sustentabilidade da empresa.

2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL

2.2.1 Departamento administrativo

A área administrativa da Clínica Médica Casa Ronconi desempenha um papel essencial na gestão eficiente e eficaz das operações não clínicas. Composta por diversos departamentos especializados, essa área coordena uma variedade de funções administrativas que sustentam o funcionamento geral da clínica.

Com a supervisão da gestora administrativa Maiara Santos junto com a proprietária, realizarão o gerenciamento de recursos humanos para as contratações que compõem a equipe de recepção e atendimento ao cliente que desempenha um papel crucial na experiência dos pacientes na clínica. Responsáveis pelo acolhimento dos pacientes, agendamento de consultas, atendimento telefônico e suporte administrativo geral, sua função é garantir um serviço de qualidade e uma experiência positiva para os pacientes.

2.2.2 Departamento médico

A equipe médica da Clínica Médica Casa Ronconi será composta por profissionais altamente qualificados e especializados em diversas áreas da saúde, garantindo um atendimento abrangente e de qualidade aos pacientes. A composição da equipe incluirá: 3 oftalmologistas, sendo os mesmos da Clínica Oftalmológica Casa Ronconi, Dr^a Erica Ronconi Ferraz: Especialista em Oftalmologia, com foco em

oftalmopediatria, retinopatia da prematuridade e estrabismo infantil e adulto. Dr^a Luiza Urizzi Mazzolin: Especialista em Oftalmologia, com especialização em Glaucoma e Catarata. Leonardo Amarante Pereira: Especialista em Oftalmologia, com Fellowship em doenças clínicas da Retina e Vítreo.

Inicialmente será um nutricionista, especializado em nutrição clínica, responsável por realizar avaliações nutricionais, elaborar planos alimentares personalizados e fornecer orientações nutricionais aos pacientes. Um fisioterapeuta especializado em reabilitação física, responsável por avaliar e tratar pacientes com lesões musculoesqueléticas, promovendo a recuperação e o conforto físico. Um otorrinolaringologista, com experiência em diagnóstico e tratamento de distúrbios do ouvido, nariz e garganta.

2.2.3 Departamento contábil.

A área contábil desempenha um papel crucial na gestão financeira da Clínica Médica Casa Ronconi garantindo o registro preciso e a análise adequada das transações financeiras da organização. A Clínica Médica Casa Ronconi optará por terceirizar seu setor contábil, contratando os serviços de uma empresa especializada em contabilidade. Esta decisão foi tomada com base na necessidade de reduzir custos operacionais, garantir conformidade com regulamentações fiscais e contábeis e permitir que a equipe interna se concentre em suas atividades principais. A empresa de contabilidade terceirizada será responsável por registrar transações financeiras, elaborar relatórios financeiros, realizar análises de dados, cumprir obrigações fiscais e regulatórias, e implementar controles internos. A terceirização proporcionará à clínica acesso a expertise contábil especializada e tecnologia avançada, garantindo eficiência e precisão nos processos contábeis. Essa parceria estratégica permitirá que a Clínica Médica Casa Ronconi se beneficie da experiência e recursos da empresa de contabilidade terceirizada, enquanto mantém o foco em suas operações clínicas e estratégias de crescimento.

2.3 INSTALAÇÕES E LOCALIZAÇÃO

A clínica estará localizada no centro da cidade de Pindamonhangaba, em uma área de fácil acesso para os pacientes. A clínica estará situada na Rua Amador Bueno, nº 34, próximo ao Café Mariquita e ao lado do Buffet Don Pepe Kids. Essa localização estratégica proporcionará conveniência aos pacientes, com acesso a estacionamento disponível nas proximidades. As instalações da clínica ocuparão aproximadamente 300 metros quadrados, distribuídos em todo térreo. Isso inclui áreas de recepção, salas de espera, consultórios médicos, área externa para sessões de fisioterapias, salas de exames, área administrativa e sanitários.

Ao entrar na clínica, os pacientes serão recebidos por uma espaçosa área de recepção, com poltronas confortáveis e um ambiente acolhedor. Uma área administrativa eficiente e organizada será dedicada ao gerenciamento de agendamentos, registros médicos, faturamento e outras atividades administrativas. Essa área será equipada com computadores, impressoras e outros dispositivos necessários para assegurar a operação da clínica. A sala de espera próxima oferecerá assentos confortáveis, iluminação suave e uma seleção de materiais de leitura para garantir o conforto dos pacientes enquanto aguardam atendimento.

A clínica contará com consultórios médicos bem equipados e privativos, projetados para proporcionar um ambiente tranquilo e profissional para as consultas. Cada consultório estará equipado com mobiliário ergonômico conforme a necessidade de cada especialização, equipamentos médicos modernos e acesso a sistemas de registro eletrônico de saúde.

Para a facilidade dos pacientes e funcionários, a clínica será equipada com sanitários acessíveis e higienizados regularmente, garantindo padrões elevados de limpeza e conforto.

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

A equipe médica oftalmológica é composta pela proprietária Dr^a Erica Ronconi Ferraz, especialista em Oftalmologia pela Associação Médica Brasileira e Conselho Brasileiro de Oftalmologia, especializada em oftalmopediatria, retinopatia da prematuridade e estrabismo infantil e adulto pela Faculdade de Medicina do ABC,

membro da Sociedade Brasileira de Oftalmopediatria e chefe do setor de oftalmopediatria da Faculdade de Medicina do ABC desde 2021.

Dr^a Luiza Urizzi Mazzolin, especialista em Oftalmologia pela Associação Médica Brasileira e Conselho Brasileiro de Oftalmologia, especialista em Glaucoma pela UNICAMP, especialista em Catarata pelo centro Boucault e Santa Casa de Misericórdia de Mogi das Cruzes.

Dr^o Leonardo Amarante Pereira, especialista em Oftalmologia pela Associação Médica Brasileira e Conselho Brasileiro de Oftalmologia, Fellowship em doenças clínicas da Retina e Vítreo pela faculdade de Medicina do ABC e membro da Sociedade Brasileira de Retina e Vítreo.

Além dos oftalmologistas, a equipe médica será formada por médico na área de otorrinolaringologia que realizará exames de audiometria, limiar de reconhecimento de fala e voz, timpanometria, nasolaringoscopia, nasofaringoscopia, laringoscopia, fonetograma, nasofibroscopia e potencial auditivo, indicando tratamentos de septoplastia, uso de anti-histamínicos, utilização de remédios, aparelhos auditivos e cirurgias.

O nutricionista realizará uma avaliação detalhada para entender hábitos alimentares, histórico médico e necessidades individuais. Com base nessa avaliação, elabora um plano alimentar personalizado, adaptado às metas e restrições do paciente, fornecendo também educação nutricional e orientações para promover uma alimentação saudável. O acompanhamento regular permite ajustes no plano alimentar e monitoramento do progresso do paciente em direção às suas metas de saúde.

O fisioterapeuta é um profissional da área de saúde especializado na prevenção e reabilitação de lesões e disfunções físicas. Durante o tratamento, realiza avaliações detalhadas para identificar limitações de movimento e áreas de dor, utiliza técnicas terapêuticas, como exercícios, massagens e modalidades físicas, para promover a recuperação e melhorar a função física dos pacientes, fornecendo orientações sobre prevenção de lesões e práticas de autocuidado.

3.2 VANTAGENS E DIFERENCIAL COMPETITIVO

A clínica Casa Ronconi se destaca na cidade de Pindamonhangaba pela sua amplitude em atendimento, mas também pelo compromisso em oferecer cuidados médicos de qualidade para todas as faixas etárias. Um dos nossos diferenciais competitivos é a capacidade de oferecer atendimento especializado tanto para adultos quanto para crianças. Sendo resultado da nossa equipe altamente capacitada e experiente, composta por especialistas dedicados tanto à pediatria quanto à medicina adulta.

Para garantirmos excelência no atendimento, contamos médicos na área de oftalmologia, otorrinolaringologia, nutrição e fisioterapia especialistas em cuidados infantis e adultos. Esses profissionais possuem uma profunda qualificação das necessidades específicas de cada grupo etário, oferecendo cuidados personalizados e amplo que visam promover o bem-estar e a saúde de toda a família. Além disso, nossa clínica investe sempre em tecnologia de ponta e infraestrutura moderna para garantir um ambiente acolhedor e seguro para os pacientes de todas as idades. Desde consultórios pediátricos coloridos e lúdicos até espaços tranquilos e confortáveis para adultos, cada ambiente foi projetado com o objetivo de proporcionar uma experiência positiva e relaxante durante as consultas médicas.

Ao oferecer um atendimento integrado e holístico que abrange todas as fases da vida, desde a infância até a idade adulta. Estamos comprometidos em fornecer cuidados de qualidade, acessíveis e compassivos para toda a comunidade, formando assim nossa reputação como o destino preferido para a saúde da família em nossa região.

3.3 PRODUÇÃO E OPERAÇÕES

Para que haja um atendimento bom e de qualidade para os pacientes em nossa clínica é necessário um planejamento para executar diversas operações internas. Por meio de uma observação nos nossos processos e da implementação de melhorias contínuas em nossas operações, podemos garantir que cada interação com nossos pacientes seja ótima.

Desde o agendamento de consultas até o atendimento médico, cada etapa do processo foi analisada para garantir eficiência, precisão e, acima de tudo, a satisfação do paciente. Investimos em tecnologia de ponta para facilitar o agendamento de consultas e o registro de informações dos pacientes, reduzindo assim o tempo de espera e garantindo uma experiência tranquila desde o momento em que entram em contato conosco.

Além do mais, é realizado treinamentos em nossa equipe para que fossem não apenas profissionais qualificados, mas também capazes de oferecer um atendimento personalizado e compassivo a cada paciente que entra em nossa clínica. Isso incluiu a realização de protocolos de comunicação eficazes, o desenvolvimento de habilidades de empatia e a valorização de cada paciente como indivíduo único. Ao investir em operações eficientes e orientadas para o cliente, conseguimos estabelecer uma reputação de excelência em atendimento, construindo relacionamentos sólidos com nossos pacientes e garantindo sua fidelidade ao longo do tempo. Estamos comprometidos em continuar aprimorando nossas operações para garantir que cada paciente que entra em nossa clínica receba não apenas tratamento médico de alta qualidade, mas também um atendimento que exceda suas expectativas.

4 ANÁLISE DE MERCADO

4.1 SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

A criação de uma clínica médica em Pindamonhangaba tem como objetivo atender às demandas de saúde da comunidade local, fornecendo serviços de excelência e acessíveis em áreas importantes, como oftalmologia, otorrinolaringologia, fisioterapia e nutrição. Porém, é indispensável compreender e seguir as diretrizes estabelecidas pelo Ministério da Saúde do Brasil.

O Ministério da Saúde do Brasil é um órgão governamental responsável por elaborar e supervisionar o sistema de saúde brasileiro, tendo como objetivo garantir o acesso igualitário aos serviços de saúde, promovendo a prevenção de doenças, controle de epidemias, visando a qualidade de vida da população. Com relação à abertura de clínicas médicas particulares, o Ministério da Saúde estabelece diretrizes e regulamentações que asseguram a segurança, eficácia e qualidade dos serviços de saúde prestados, estando elas disponíveis na lei Nº 8.080, de 19 de setembro de 1990 nos art. 20 ao art. 23 da Constituição Federal.

De acordo com o capítulo 2 das diretrizes estabelecidas pelo Ministério da Saúde entre os Art. 24 e Art. 26 (1990), diz que se as disponibilidades do Sistema Único de Saúde (SUS) forem insuficientes para garantir a assistência à população, pode-se recorrer ao setor privado de saúde para oferecer os serviços prestados, sendo tudo acordado devidamente autorizado pelo Conselho Nacional de Saúde através de contratos seguindo todas as normas de direito público, dando preferência as entidades filantrópicas e as sem fins lucrativos.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), nossa cidade registrou um crescimento populacional de aproximadamente 8% nos últimos cinco anos, alcançando uma população de 165.428 habitantes em 2023. Esse aumento populacional traz consigo uma demanda crescente por serviços de saúde acessíveis e de qualidade. Apesar do crescimento populacional, a oferta de serviços médicos na cidade não tem acompanhado essa demanda. Longas filas de espera por consultas, falta de especialidades médicas e dificuldades de acesso a cuidados primários são problemas recorrentes enfrentados pela população. Uma

pesquisa recente realizada pela Secretaria Municipal de Saúde revelou que a espera média por uma consulta com um especialista na rede pública pode chegar a três meses, evidenciando a carência de serviços médicos adequados em nossa cidade.

Segundo o site Seade, foi identificado que a quantidade de médicos e clínicas médicas em Pindamonhangaba desempenha um papel fundamental na prestação de serviços de saúde à população, sendo 39 clínicas médicas particulares e 6 municipais. De acordo com os dados levantados, a cidade conta com um número significativo de profissionais da medicina, distribuídos em diferentes especialidades. Com ênfase em na área de oftalmologia com 6 particulares e 5 na rede pública de saúde, na especialização em otorrinolaringologistas, segundo os dados vistos no site temos 4 particulares e 2 na rede pública de saúde, na área de nutrição temos 1 particular e 140 clínicos gerais atuam na rede pública e 22 na rede privada. Conclui-se que mais de 400 médicos atuam na cidade de Pindamonhangaba dentro de várias especialidades em ambos os setores público e privado, tendo uma média de 2,66 médicos por mil habitantes, 1,65 enfermeiros por mil habitantes, esses dados foram atualizados em dezembro de 2023.

As clínicas particulares desempenham um papel significativo no sistema de saúde de Pindamonhangaba. Com uma variedade de especialidades médicas, equipamentos modernos e um atendimento personalizado, esses estabelecimentos oferecem uma alternativa acessível e conveniente para aqueles que buscam cuidados de saúde fora do sistema público. É importante destacar que as clínicas particulares muitas vezes preenchem lacunas deixadas pelo sistema público de saúde, oferecendo serviços especializados e agilidade no atendimento. Para muitos moradores, especialmente aqueles com planos de saúde privados ou condições médicas específicas, as clínicas particulares são uma escolha preferencial devido à qualidade e disponibilidade dos serviços oferecidos.

4.2 TENDÊNCIAS E CRESCIMENTO DO MERCADO

Com a pandemia no ano de 2020, os médicos tiveram que se adaptar com o novo cenário para que pudessem dar continuidade nos tratamentos e captar novos pacientes para suas empresas. O forte impacto do novo coronavírus nos serviços

de saúde aumentou a procura por soluções tecnológicas capazes de dar mais agilidade, qualidade e suporte ao atendimento médico. (VINICIUS, 2022). Ampliando a capacidade dos hospitais, clínicas e consultórios de continuar os atendimentos sem perder a qualidade.

Atualmente as tendências na área da saúde são chamadas de healthcare, que significa 'assistência médica', utilizando meios tecnológicos. A telemedicina após a COVID-19 é o maior auxiliar da medicina atualmente, através da integração de dados do paciente, fornecimento de diagnóstico, praticidade e agilidade para com o paciente, podendo ser realizadas consultas de forma remota.

Com o novo método auxiliar nas consultas médicas, surgem novas regulamentações para que essa tecnologia seja realizada de forma eficaz e assertiva para com os pacientes. Pode ser realizada teleorientação, permitindo o atendimento a distância, o telemonitoramento para acompanhamento do tratamento individual de cada paciente e a teleinterconsulta, permitindo a troca de informações e opiniões exclusivamente entre médicos, para auxílio diagnóstico ou terapêutico.

Segundo a Equipe Estácio (2023), a inteligência artificial é uma tendência forte para o mercado médico, permitindo a realização de diagnósticos mais rápidos e precisos, definindo estratégias no atendimento e monitoramento de sintomas através de sistemas integrados. Havendo uma garantia de troca de informações entre vários dispositivos em tempo real.

O mercado de medicina está evoluindo, junto com a tecnologia avançada e as tendências emergentes ditam o futuro da assistência médica. A inteligência artificial, a telemedicina, a medicina personalizada e a realidade virtual estão mudando a maneira como os profissionais de saúde diagnosticam e tratam doenças, e como os pacientes interagem com o sistema de saúde. A conscientização sobre saúde mental e bem-estar está impulsionando a procura por soluções integrativas. É imperativo que os profissionais de saúde e as empresas do setor se adaptem às mudanças, priorizando a inovação, qualidade e cuidado centrado no paciente. Essas tendências mostram um futuro mais acessível, eficiente e humano na medicina.

4.3 ANÁLISE DAS NECESSIDADES/EXPECTATIVAS DO CLIENTE

Foi realizado um questionário no Google Forms como método de pesquisa de mercado com 50 pessoas. O objetivo é entender as necessidades e preferências da comunidade em relação à serviços de clínica médica multidisciplinar em Pindamonhangaba-SP, com as seguintes perguntas:

1. Você tem plano de saúde?
2. Costuma agendar consultas particulares com médicos?
3. Em média, quantas vezes por ano você vai a consultas médicas? (Considerar todas as consultas, seja pelo SUS, por convênio médico ou particular).
4. Qual é a sua principal razão para buscar atendimento médico?
5. Caso tenha o hábito de agendar consultas particulares com profissionais de saúde, quanto em média costuma pagar por consulta ? (Valor em R\$)
6. Indique a importância dos motivos que te levam a escolher um medico para agendamento de consulta:
 - Indicação do médico por amigo ou familiar;
 - Indicação do médico por outros médicos;
 - Localização do consultório;
 - Consultório ser em uma clínica com médicos de várias especialidades;
 - O médico atender pelo meu convênio;
 - Valor da consulta;
 - Perfil do médico nas redes sociais;
 - Facilidade de agendamento;
 - Horários flexíveis;
 - Estacionamento disponível;
 - Formas de pagamento;
 - Ambiente agradável na clínica;
 - Equipamentos tecnológicos avançados;
 - Atendimento humanizado;
 - Sala de espera com entretenimento para crianças;

- Marca da clínica ou hospital;
 - Reputação do médico/ profissional de saúde.
7. Você já passou por consulta com clínica médica multidisciplinar (clínica com atendimento de várias especialidades médicas)?
8. Se já se consultou em uma clínica multidisciplinar, o que gostou ou não gostou?
9. Que tipo de serviços médicos você gostaria de encontrar em uma clínica médica próxima a você?
- Consultas médicas de rotina;
 - Exames de diagnóstico;
 - Tratamentos especializados;
 - Acompanhamento médico regular;
 - Check Up completo;
 - Pacote para consultas com várias especialidades;
 - Equipe médica experiente.
10. Você prefere uma clínica médica que ofereça múltiplas especialidades ou uma especializada em apenas uma área?
11. Você prefere uma clínica médica que ofereça múltiplas especialidades ou uma especializada em apenas uma área?
12. Indique as especialidades que gostaria de encontrar em uma mesma clínica:
- Dermatologia;
 - Genética Médica;
 - Homeopatia;
 - Infectologia;
 - Obstetrícia e Ginecologia;
 - Neurologia;
 - Clínica Geral;
 - Oftalmologia;
 - Ortopedia e Traumatologia;
 - Otorrinolaringologia;
 - Pediatria;
 - Psiquiatria;
 - Radioterapia;

- Nefrologia;
- Urologia;
- Pneumologia;
- Reumatologia;
- Vascular;
- Hematologia;

13. Indique quais outros profissionais de saúde gostaria que a clínica tivesse:

- Nutricionista;
- Psicólogo;
- Fisioterapeuta;
- Fonoaudiólogo;
- Nenhum.

14. Se não, você buscaria atendimento em uma clínica desse tipo?

15. Há algo a mais que você gostaria de compartilhar ou sugerir sobre a abertura de uma clínica multidisciplinar em Pindamonhangaba?

16. Faixa etária;

17. Sexo;

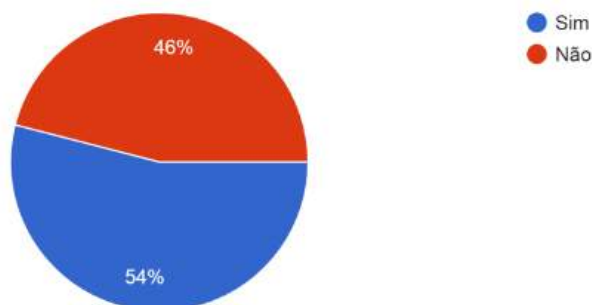
18. Qual sua renda familiar mensal? (considere a soma da renda de todas as pessoas da sua casa, em R\$).

4.3.1 RESULTADOS

Questão 1

Você tem plano de saúde?

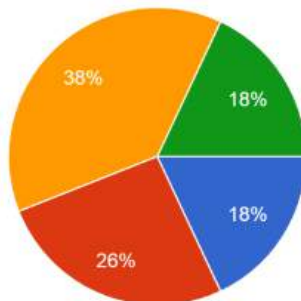
50 responses



Questão 2

Costuma agendar consultas particulares com médicos?

50 responses

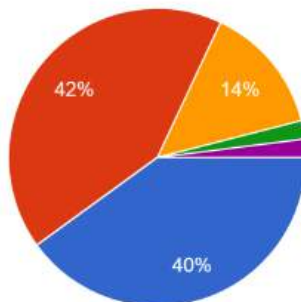


- Sim, com frequência pois gosto de ser atendida pelos médicos que escolho e confio, mesmo se meu plano de saúde...
- Sim, com frequência, pois a rede pública de saúde nem sempre atende as minhas necessidades de consulta
- Sim, eventualmente, quando preciso de uma especialidade.
- Não costumo agendar consultas particulares.

Questão 3

Em média, quantas vezes por ano você vai a consultas médicas? (Considerar todas as consultas, seja pelo SUS, por convênio médico ou particular).

50 responses

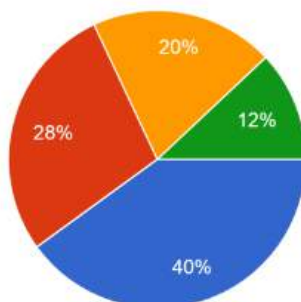


- menos de 3
- 4 a 6
- 7 a 10
- 11 a 15
- 16 ou mais

Questão 4

Qual é a sua principal razão para buscar atendimento médico?

50 responses

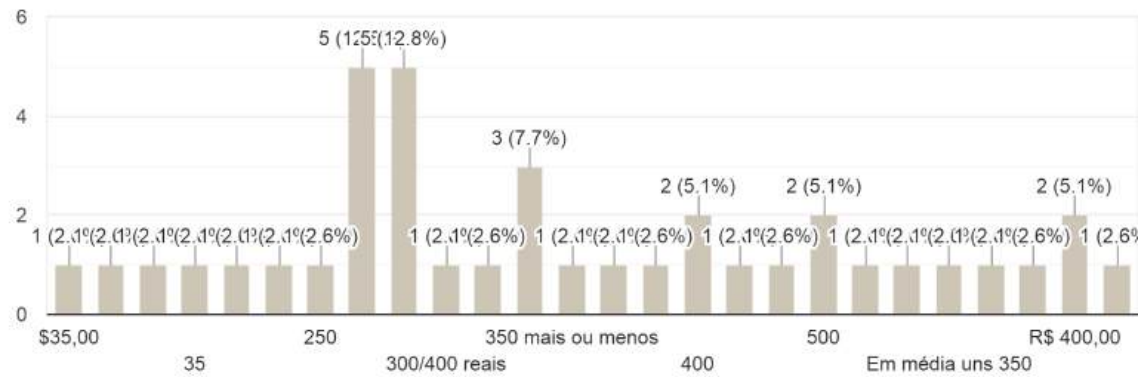


- Rotina
- Tratamento de condições médicas existentes
- Melhoria da qualidade de vida
- Emergência

Questão 5

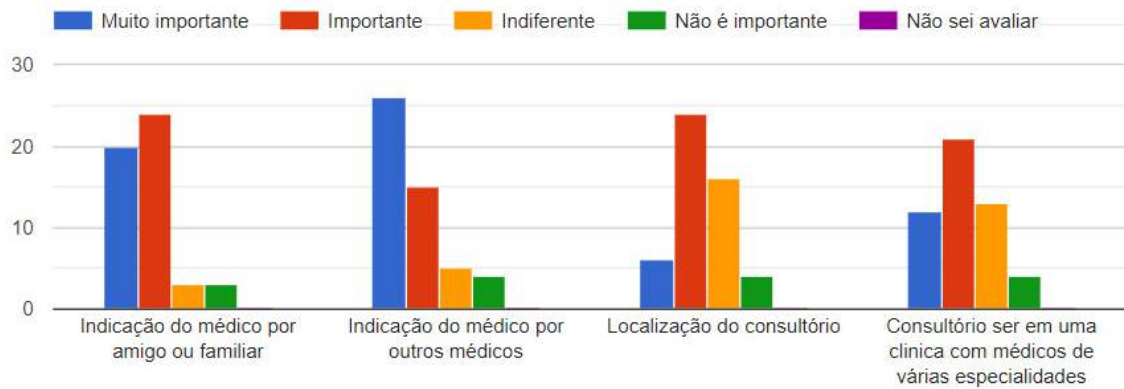
Caso tenha o hábito de agendar consultas particulares com profissionais de saúde, quanto em média costuma pagar por consulta ? (Valor em R\$)

39 respostas

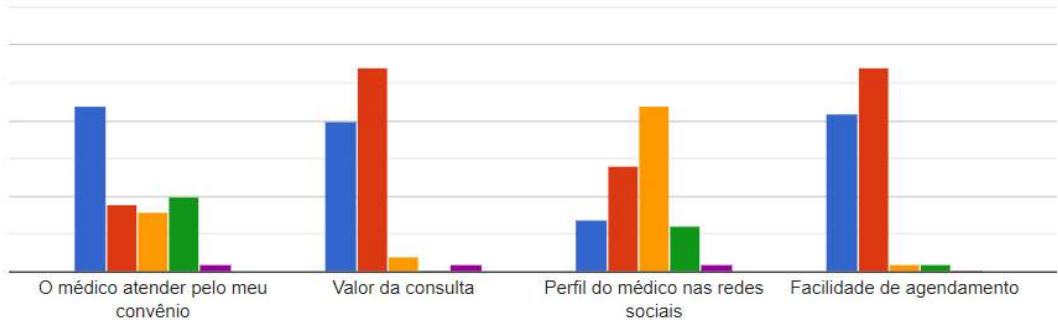


Questão 6

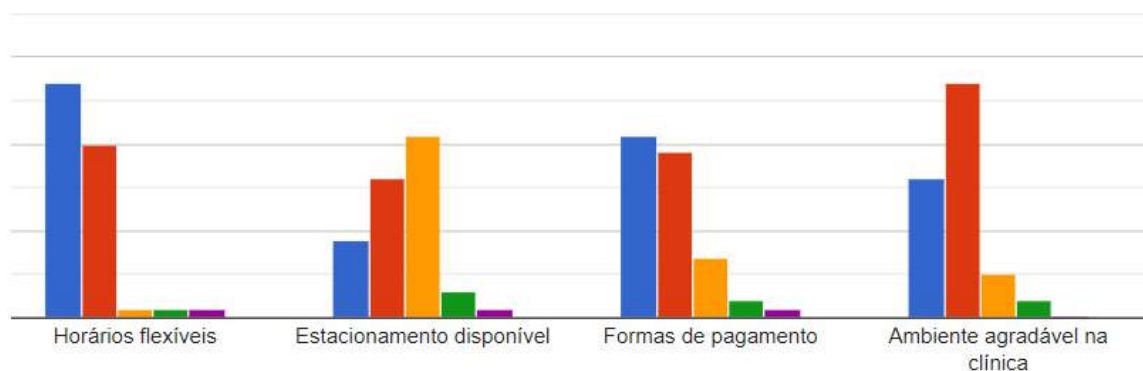
Indique a importância dos motivos que te levam a escolher um medico para agendamento de consulta



Indique a importância dos motivos que te levam a escolher um medico para agendamento de consulta

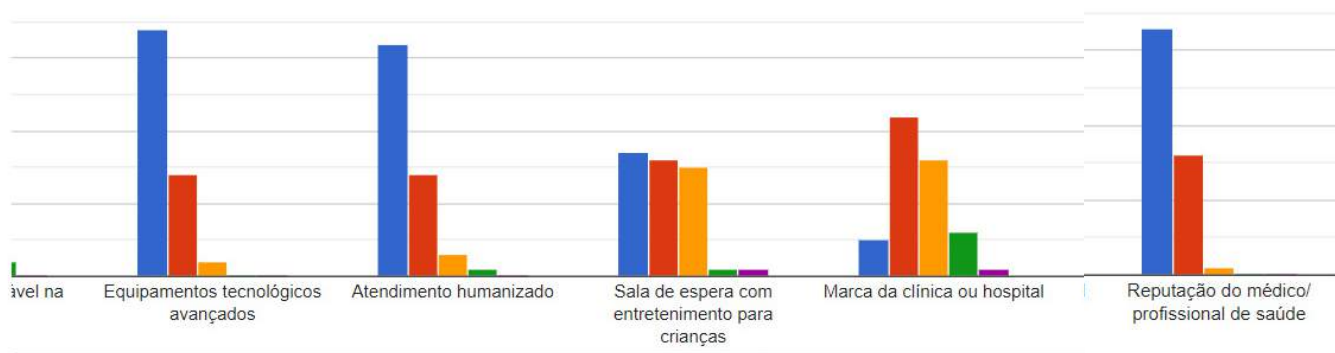


Indique a importância dos motivos que te levam a escolher um medico para agendamento de consulta



Indique a importância dos motivos que te levam a escolher um medico para agendamento de consulta

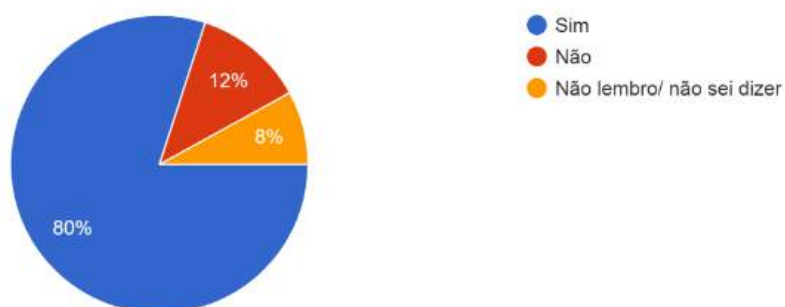
[Copy](#)



Questão 7

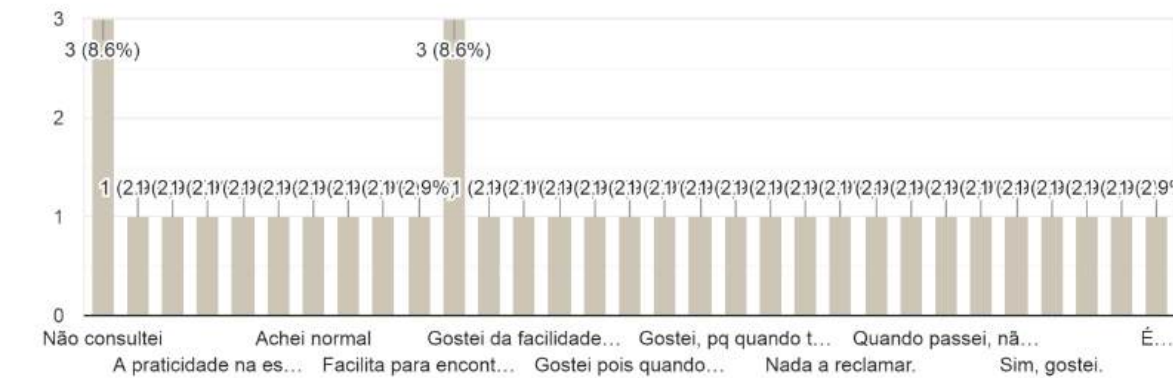
Você já passou por consulta com clínica médica multidisciplinar (clínica com atendimento de várias especialidades médicas)?

50 responses



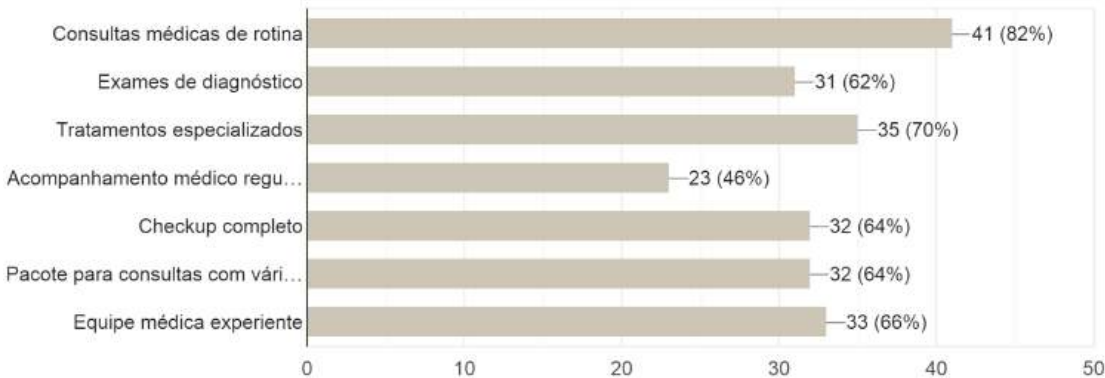
Questão 8

Se já se consultou em uma clínica multidisciplinar, o que gostou ou não gostou?
35 responses



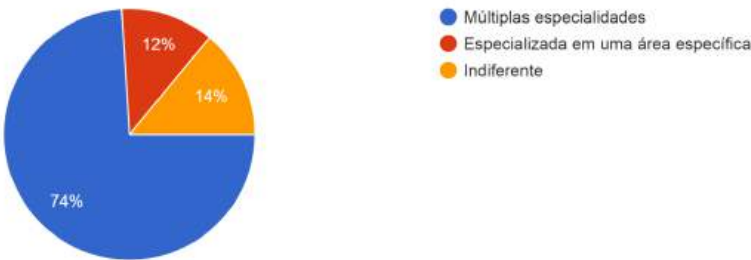
Questão 9

Que tipo de serviços médicos você gostaria de encontrar em uma clínica médica próxima a você?
50 responses



Questão 10

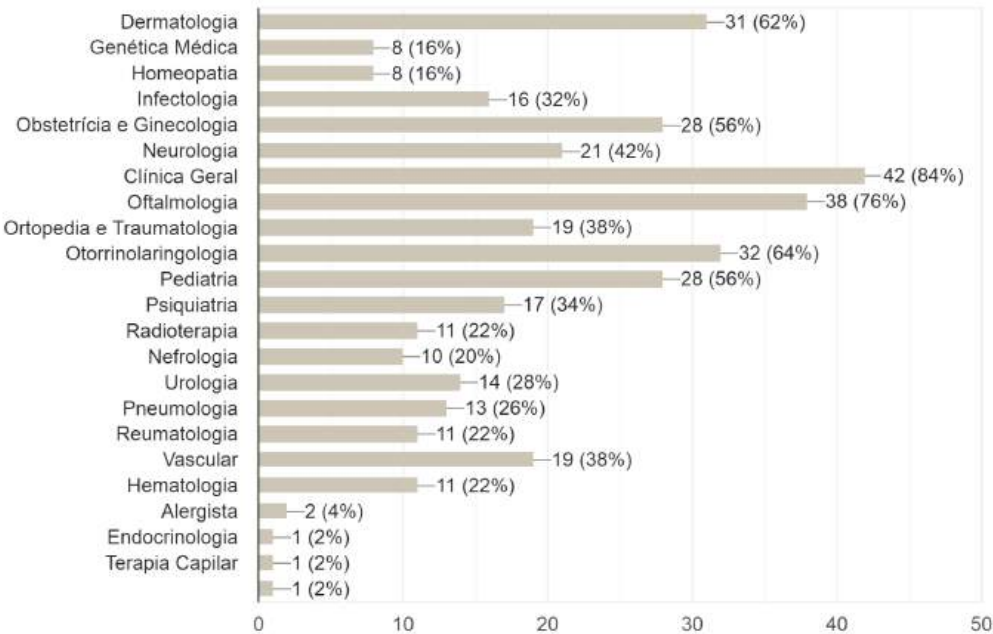
Você prefere uma clínica médica que ofereça múltiplas especialidades ou uma especializada em apenas uma área?
50 responses



Questão 11

Indique as especialidades que gostaria de encontrar em uma mesma clínica

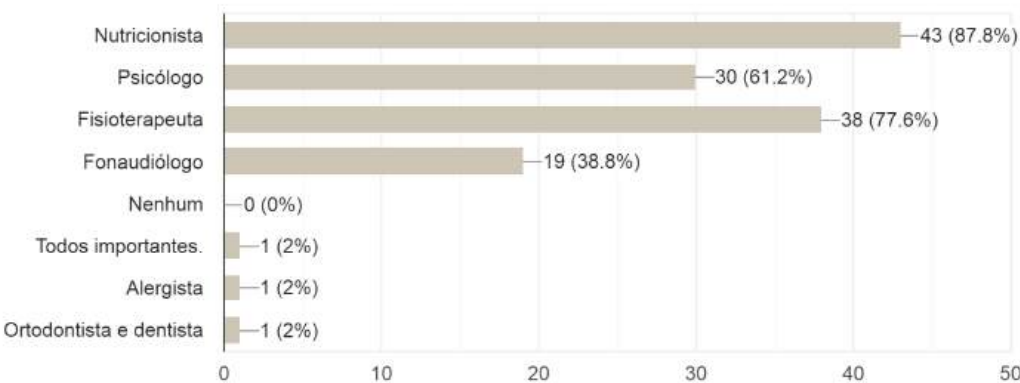
50 respostas



Questão 12

Indique quais outros profissionais de saúde gostaria que a clínica tivesse

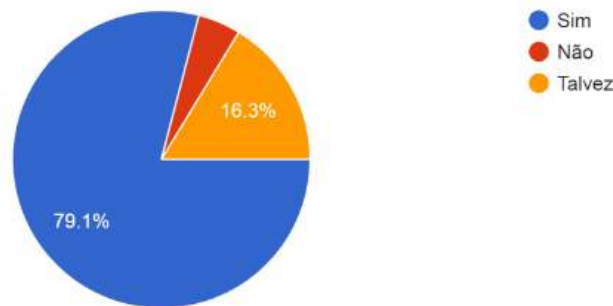
49 respostas



Questão 13

Se não, você buscaria atendimento em uma clínica desse tipo?

43 responses



Questão 14

Há algo a mais que você gostaria de compartilhar ou sugerir sobre a abertura de uma clínica multidisciplinar em Pindamonhangaba?

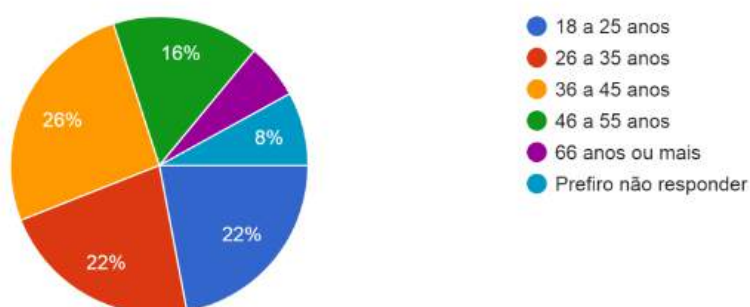
20 responses

No momento não
Disponibilidade de wifi, as vezes a internet acaba e precisamos conectar na carteirinha digital, faz PIX.
Nao
Uma clínica multidisciplinar com profissionais capacitados, que atendesse convênio médico, e com atendimento humanizado.
não vem nada a mente no momento
Não
N/a
Sim, oncologia importantíssimo.

Rede wi-fi, tanto para realizar pagamento, mas também para aguardar na sala de espera
Especialidades em exames oftalmológicos, eu precisei me deslocar para duas cidades da região a por falta de equipamento em Pindamonhangaba
Gostaria muito de profissionais que atendem medicina integrativa.
Aceitação de todos planos de saúde
Atendimento médico especializado para as crianças com ambas especialidades
Acessível a todos.
Boa localização
Melhor qualidade de vida
Reconhecer a necessidade que a cidade precisa

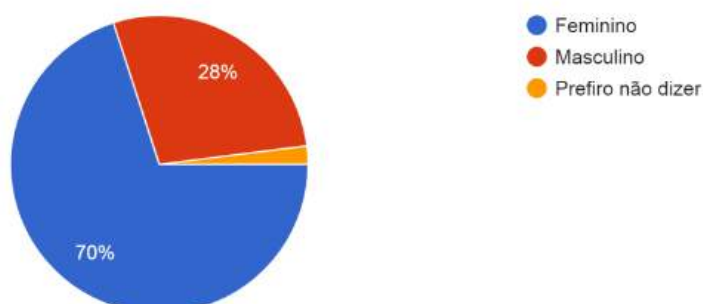
Questão 15

Faixa etária
50 responses



Questão 16

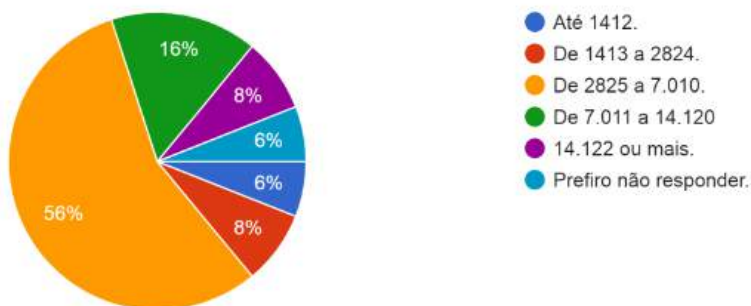
Sexo
50 responses



Questão 17

Qual sua renda familiar mensal? (considere a soma da renda de todas as pessoas da sua casa, em R\$).

50 responses



O questionário criado via Google Forms, foi respondido por 50 participantes, visando compreender o comportamento e as expectativas em relação ao acesso a serviços de saúde na região.

A pesquisa englobou uma ampla faixa etária, abrangendo participantes com idades entre 18 e 65 anos, com ênfase particular na faixa etária de 25 a 45 anos, refletindo uma demografia diversificada e representativa. O questionário foi elaborado para garantir uma participação equilibrada de ambos os sexos, o que proporcionou uma visão abrangente das perspectivas e opiniões de homens e mulheres. Com relação a renda familiar mensal, os dados revelaram uma variação significativa, desde R\$1.500 até R\$15.000, com a maioria dos participantes relatando uma renda mensal entre R\$3.000 e R\$7.000. Essa diversidade econômica reflete diferentes contextos socioeconômicos e permite uma análise mais precisa das tendências e padrões identificados na pesquisa. Esses dados demográficos foram importantes para garantir uma representação justa e abrangente da população-alvo, contribuindo para a validade e a relevância dos resultados obtidos.

Inicialmente, os dados revelam que a maioria dos participantes possui plano de saúde e realiza consultas médicas com frequência, indicando uma demanda consistente por serviços de saúde. Além disso, a pesquisa destaca que a motivação para buscar atendimento médico está principalmente relacionada a sintomas de

saúde, acompanhamento de condições crônicas e realização de exames de rotina, ressaltando a importância de oferecer serviços que atendam tanto às necessidades de tratamento quanto às de prevenção e monitoramento da saúde.

Ao escolher um profissional de saúde, os participantes valorizam a recomendação por outros profissionais da área, a reputação do médico e a facilidade de agendamento. Esses fatores devem ser considerados ao estabelecer parcerias com profissionais de saúde e ao desenvolver estratégias de marketing para a clínica.

A preferência dos participantes por clínicas médicas multidisciplinares é evidente, com a maioria já tendo experiência nesse tipo de ambiente e expressando interesse em serviços como consultas médicas de rotina, exames de diagnóstico e tratamentos especializados. Isso sugere a importância de oferecer uma variedade de serviços em uma única instituição de saúde, o que pode aumentar a conveniência e a eficiência para os pacientes.

As especialidades médicas mais demandadas pelos participantes incluem dermatologia, ginecologia, obstetrícia e pediatria, enquanto os profissionais de saúde adicionais mais desejados são fisioterapeutas, nutricionistas e psicólogos. Com isso, ao recrutar equipe médica, é importante considerar essas preferências para garantir uma oferta de serviços alinhada com as necessidades da comunidade.

Os participantes expressaram uma forte preferência por clínicas que oferecem múltiplas especialidades, destacando a importância de um modelo de atendimento integrado e abrangente. Esses resultados indicam uma oportunidade promissora para a abertura de uma clínica médica multidisciplinar em Pindamonhangaba-SP, desde que os serviços oferecidos atendam às necessidades identificadas e sejam de alta qualidade. É importante reconhecer as limitações do estudo, como o tamanho da amostra e a natureza auto relatada das respostas, que podem afetar a generalização dos resultados. Portanto, recomenda-se que futuras pesquisas explorem esses aspectos com maior profundidade para obter uma compreensão mais detalhada das necessidades e preferências dos pacientes em relação aos serviços médicos em Pindamonhangaba-SP.

4.4 FORNECEDORES/PARCEIROS

Para uma empresa os fornecedores desempenham um papel importante na operação eficiente e na prestação de serviços de alta qualidade. Na clínica médica multidisciplinar será necessário fornecedores de equipamentos médicos que garantem a tecnologia avançada necessária para diagnósticos precisos e tratamentos eficazes, havendo também fornecedores de insumos médicos, garantindo que estamos sempre com estoque de medicamentos indispensáveis para o atendimento diário e mantendo o abastecimento de materiais descartáveis.

A escolha dos fornecedores é realizada com base nos critérios de qualidade, confiabilidade e inovação. Na escolha dos equipamentos médicos priorizamos aqueles que nos oferecem uma tecnologia avançada e suporte técnico completo, garantindo treinamentos para a utilização da forma correta dos equipamentos. Além disso, é muito importante para a redução de custos operacionais da clínica obter parcerias estratégicas com fornecedores nos permitindo negociar os preços dos equipamentos.

Ter parcerias estratégicas na clínica multidisciplinar é essencial para assegurar a qualidade dos serviços prestados, a eficiência operacional e a viabilidade do negócio. Nossas principais parcerias serão com médicos especializados, para garantirmos a qualidade e a eficiência no diagnóstico de nossos pacientes, instituições de ensino, através de palestras e workshops, empresas para a realização de exames admissionais e demissionais de seus funcionários e não menos importante obter parcerias com convênios médicos é uma forma de aumentar nossa demanda.

Possuir parceiros e fornecedores estratégicos é importante para o sucesso de uma clínica médica multidisciplinar. Fornecedores de confiança ajudam a reduzir custos operacionais através de negociações vantajosas e fornecem suporte técnico e treinamento contínuo. Parcerias estratégicas são essenciais para garantir um atendimento de alta qualidade, promover a inovação e assegurar o crescimento sustentável da clínica.

4.5 ANÁLISE PESTEL

A avaliação PESTEL é um instrumento para investigar os fatores externos que podem influenciar a empresa. Ao compreender esses fatores e suas consequências, podemos basear as decisões estratégicas de maneira mais sólida, aumentando assim as possibilidades de sucesso.

P	E	S	T	E	L
Fatores Políticos	Fatores Econômicos	Fatores Sociais	Fatores Tecnológicos	Fatores Ambientais	Fatores Legais
Pública Planos de Saúde Reembolso	Inflação Taxa de desemprego Leis trabalhistas Competitividade no mercado Investimento em tecnologia e equipamentos	Condições demográfica Estilo de vida da população Expectativas de pacientes Campanhas públicas auxiliam no crescimento Condições financeiras	Custos elevados dos equipamentos Telemedicina Sistema de gerenciamento de saúde	Utilização de energia retornável Poluição ambiental Mudanças climáticas	Vigilância sanitária Direitos dos pacientes Responsabilidade médica Leis trabalhistas Autorizações municipais

4.5.1 PLANO DE AÇÃO ANÁLISE PESTEL

Fatores Políticos:

- **Pública:**

Monitorar constantemente as políticas públicas relacionadas ao setor de saúde e antecipar seus impactos.

Estabelecer canais de comunicação entidades relevantes para influenciar políticas favoráveis.

Participar de debates e fóruns públicos para defender os interesses do seu setor.

- **Planos de saúde:**

Analisar as mudanças nas políticas de reembolso dos planos de saúde e adaptar seus serviços de acordo.

Negociar com planos de saúde para garantir a cobertura dos seus serviços.

Oferecer pacotes de serviços diferenciados para atender às necessidades de diferentes planos de saúde.

- **Reembolso:**

Sempre estar atualizado sobre as mudanças nas regras de reembolso do governo e órgãos reguladores.

Implementar processos eficientes de documentação e cobrança para garantir o reembolso adequado.

Fatores Econômicos:

- **Inflação:**

Ajustar os preços dos seus produtos e serviços regularmente para acompanhar a inflação.

Negociar com fornecedores para obter melhores preços e reduzir custos.

- **Taxa de desemprego:**

Oferecer serviços acessíveis para atender às necessidades de clientes com menor poder aquisitivo.

Buscar parcerias com empresas e instituições para ampliar seu público-alvo.

- **Leis trabalhistas:**

Manter-se atualizado sobre as mudanças nas leis trabalhistas e seus impactos na empresa.

Buscar assessoria jurídica especializada para garantir o cumprimento das leis

trabalhistas.

- **Competitividade no mercado:**

Analisar seus concorrentes e identificar seus pontos fortes e fracos.

Diferenciar seus produtos e serviços da concorrência para se destacar no mercado.

Investir em marketing e comunicação para aumentar o reconhecimento da empresa.

- **Investimento em tecnologia e equipamentos:**

Investir em tecnologia que aumente a eficiência e produtividade.

Buscar parcerias com empresas de tecnologia para desenvolver soluções personalizadas.

Fatores Sociais:

- **Condições demográficas:**

Desenvolver campanhas específicas para atender às necessidades de grupos específicos, como idosos, crianças ou pessoas com deficiência.

Investir em marketing direcionado para alcançar diferentes grupos demográficos.

- **Estilo de vida da população:**

Acompanhar o estilo de vida da população e adaptar os serviços para atender novas demandas.

Criar campanhas de marketing que promovam um estilo de vida saudável.

- **Expectativas de pacientes:**

Realizar pesquisas de satisfação para entender as expectativas dos pacientes e identificar áreas de melhoria.

Oferecer atendimento personalizado e de alta qualidade para atender às expectativas dos pacientes.

- **Campanhas públicas auxiliam no crescimento:**

Acompanhar campanhas públicas relevantes ao seu setor e identificar oportunidades de participação.

Estabelecer parcerias com entidades públicas e privadas para participar de campanhas juntas.

Desenvolver campanhas próprias que estejam alinhadas com os objetivos das campanhas públicas.

- **Condições financeiras:.**

Buscar parcerias com entidades sociais para oferecer seus produtos e serviços a preços mais acessíveis.

Fatores Tecnológicos:

- **Custos elevados dos equipamentos:**

Buscar alternativas de financiamento para adquirir equipamentos tecnológicos.

Negociar com fornecedores para obter melhores preços.

Avaliar a possibilidade de alugar equipamentos.

- **Telemedicina:**

Implementar serviços de telemedicina para atender pacientes em áreas remotas ou com dificuldade de locomoção.

Investir em treinamento para os profissionais da saúde utilizarem a telemedicina de forma eficaz.

Promover os serviços de telemedicina para aumentar o acolhimento entre os pacientes.

- **Sistema de gerenciamento de saúde:**

Implantar um sistema de gerenciamento de saúde para otimizar os processos

administrativos e clínicos da empresa.

Treinar os profissionais da saúde para utilizar o sistema de gerenciamento de saúde de forma eficaz.

Integrar o sistema de gerenciamento de saúde com outros sistemas utilizados pela empresa.

Fatores Ambientais:

- **Utilização de energia renovável:**

Adotar medidas para reduzir o consumo de energia, como utilizar lâmpadas LED e desligar equipamentos quando não estiverem em uso.

Investir em fontes de energia renovável, como painéis solares.

- **Poluição ambiental:**

Utilizar medidas para reduzir a geração de resíduos, como reciclagem e compostagem.

Utilizar produtos ecologicamente corretos.

Promover a educação ambiental entre os pacientes e colaboradores.

- **Mudanças climáticas:**

Tomar medidas para se adaptar às mudanças climáticas, como instalar sistemas de captação de água da chuva ou utilizar ar-condicionado eficiente.

Fatores Legais:

- **Vigilância sanitária:**

Manter-se atualizado sobre as normas da vigilância sanitária e cumpri-las rigorosamente.

Desenvolver reuniões e treinamento para os profissionais da saúde sobre as normas

da vigilância sanitária.

- **Direitos dos pacientes:**

Permanecer atualizado sobre os direitos dos pacientes e garantir que eles sejam respeitados.

Investir em treinamento para os profissionais da saúde sobre os direitos dos pacientes.

Criar canais de comunicação para que os pacientes possam fazer reclamações e sugestões.

- **Responsabilidade médica:**

Contratar um seguro de responsabilidade civil médica para proteger a empresa contra possíveis ações judiciais.

Promover a cultura de segurança do paciente na empresa.

- **Leis trabalhistas:**

Permanecer atualizado sobre as leis trabalhistas e cumpri-las rigorosamente.

Criar um ambiente de trabalho seguro e saudável para os colaboradores.

- **Autorizações municipais:**

Obter todas as autorizações municipais necessárias para operar a empresa.

Permanecer atualizado sobre as mudanças na legislação municipal e cumpri-las.

Ter um bom relacionamento com o poder público municipal.

4.6 ANÁLISE SWOT

Forças	Fraquezas
• Variedade de serviços • Integração de especialidade • Atendimento especializado para adultos e crianças • Ambiente acolhedor para qualquer faixa etária • Equipe médica qualificada • Equipamentos tecnológicos • Localização estratégica • Preço competitivo	• Falta de controle adequado de insumos • Falta de controle financeiro • Falta de experiência em marketing • Falta de um Software de gestão • Falta de treinamento para a equipe de atendimento
Oportunidades	Ameaças
• Especializações em um único local • Implementação de residência profissional (RPM) • Expansão da oferta de serviços • Investimento em marketing digital • Participação em eventos municipais e regionais da área da saúde • Atender planos de saúde	• Outras clínicas e consultórios particulares • Crise econômica • Mudança na legislação • Insatisfação de alguns pacientes • Avanço tecnológicos dos concorrentes • Aumento no preço dos insumos

5 ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO

O planejamento estratégico da clínica médica multidisciplinar Casa Ronconi, tem como objetivo fornecer cuidados de saúde de qualidade para adultos e crianças nas áreas de otorrinolaringologia, oftalmologia, fisioterapia e nutrição. Tem como objetivo ser uma referência na comunidade de Pindamonhangaba-SP e região, oferecendo serviços médicos de excelência que atendam às necessidades específicas de cada paciente.

O objetivo desse plano de marketing é construir uma base sólida para o sucesso a longo prazo, atraindo novos clientes, fidelizando os existentes e se destacando no mercado competitivo de saúde. Esperamos consolidar a marca e trazer uma boa reputação, mostrar os valores para que o público a reconheça, fazendo assim com que a recepção seja positiva pelo público alvo.

5.1 PÚBLICO-ALVO E PERSONA

Público - alvo

- Idade - Todas as idades
- Gênero - Feminino e Masculino
- Composição familiar - Todos
- Fase do ciclo de vida – Prematuros, crianças, adolescentes, adultos e idosos.
- Localização - Pindamonhangaba-SP.
- Hábitos de consumo - Pessoas que valorizam e utilizam médicos profissionais.
-

PERSONA

Fernanda Vasconcellos é uma mulher de 30 anos, casada, com dois filhos. Como gerente de Recursos Humanos, ela tem uma rotina intensa e precisa equilibrar as responsabilidades do trabalho com os cuidados com a família. Reside em um bairro de classe média alta em Pindamonhangaba-SP, Maria valoriza muito a qualidade de vida e o bem-estar.

Ela é uma planejadora nata, sempre em busca de informações detalhadas e

confiáveis antes de tomar decisões relacionadas à saúde. Maria e sua família realizam check-ups anuais e consultas periódicas com especialistas, pois ela acredita na importância da prevenção.

Além de se preocupar com a própria saúde, Maria se dedica a garantir que sua família também receba o melhor atendimento possível. Ela procura por serviços de saúde que ofereçam atendimento personalizado, profissionais experientes e tecnologias médicas avançadas. Um ambiente acolhedor e a facilidade de agendamento são fundamentais para ela, dado seu estilo de vida agitado.

Maria é leal a clínicas e hospitais que conseguem entregar um atendimento de alta qualidade e uma experiência positiva. Ela valoriza um relacionamento de confiança com os profissionais de saúde e prefere instituições que ofereçam informações claras e detalhadas sobre tratamentos e prevenções.

5.1 OS 4 Ps DE MARKETING

Produto/Serviço:

- Serviços de saúde multidisciplinares: Oferecer uma variedade de serviços de saúde, incluindo consultas médicas em oftalmologia, otorrinolaringologia, nutrição e fisioterapia.
- Exames e procedimentos específicos: Disponibilizar exames diagnósticos, tratamentos especializados e encaminhamento para procedimentos cirúrgicos, quando necessário, em cada área de especialização.
- Campanhas de promoção da saúde: Desenvolver campanhas para promover a saúde, prevenção de doenças e reabilitação para pacientes de todas as idades e condições de saúde.

Preço:

- Estratégia de precificação: Determinar uma política de preços que seja competitiva no mercado, ao mesmo tempo em que reflete a qualidade e a abrangência dos serviços oferecidos.
- Planos de pagamento e convênio: Oferecer opções de pagamento flexíveis e aceitar uma variedade de planos de saúde para garantir que os serviços

sejam acessíveis para todos os pacientes.

- Descontos e promoções: Implementar descontos especiais para determinados grupos de pacientes, como idosos, estudantes ou famílias, e realizar promoções sazonais para aumentar a procura por serviços específicos.

Praça:

- Localização estratégica: Ter uma localização de fácil acesso, preferencialmente em áreas de grande circulação.
- Canais de distribuição: Utilizar canais de distribuição online e offline para promover os serviços da clínica, incluindo website, redes sociais, materiais impressos e parcerias com outros profissionais de saúde.
- Parcerias estratégicas: Ter parcerias com hospitais, clínicas especializadas, empresas locais e outras instituições para expandir a rede de referência e aumentar a visibilidade da clínica.

Promoção:

- Marketing digital: Utilizar um plano de marketing digital, como SEO, publicidade online, marketing de conteúdo e redes sociais, para aumentar a visibilidade da clínica e atrair novos pacientes.
- Eventos e campanhas de saúde: Organizar eventos, palestras, workshops e campanhas de saúde para educar a comunidade e promover os serviços da clínica.
- Relacionamento com o paciente: Investir em um atendimento ao cliente excepcional, com comunicação clara, empática e personalizada, para garantir a satisfação do paciente e a fidelização à clínica.

A clínica médica Casa Ronconi pode alcançar seus objetivos e satisfazer as necessidades de seus pacientes aplicando os 4 Ps de marketing de forma integrada e estratégica.

5.2 ESTRATÉGIA DE MARKETING

ESTRATÉGIA DE COMPETIÇÃO:

Diferenciação pelo serviço:

- Qualidade do atendimento: Investir em treinamento contínuo da equipe para oferecer um atendimento humanizado e personalizado;
- Especialização: Oferecer especialidades médicas exclusivas ou serviços de alta complexidade que concorrentes não oferecem;
- Tecnologia de ponta: Utilizar equipamentos médicos de última geração e tecnologias avançadas para diagnósticos e tratamentos;

Foco na experiência do paciente:

- Ambiente acolhedor: Criar um ambiente confortável e acolhedor para os pacientes, desde a recepção até as áreas de atendimento;
- Facilidade de acesso: Oferecer opções de agendamento online, lembretes automáticos de consultas e facilidade de acesso à clínica/hospital;
- Acompanhamento pós-consulta: Implementar um sistema de acompanhamento pós-consulta para garantir que os pacientes sigam corretamente as recomendações médicas.

Preços competitivos e transparência:

- Transparência nos Preços: Forneça informações claras sobre os custos dos serviços, evitando surpresas desagradáveis para os pacientes.
- Planos de Pagamento: Ofereça opções de pagamento flexíveis, incluindo parcelamentos e convênios com planos de saúde.

Marketing digital e presença online:

- SEO e conteúdo de qualidade: Melhorar o posicionamento nos motores de busca e oferecer conteúdos educativos sobre saúde em blogs e redes sociais;
- Engajamento nas redes sociais: Utilizar as redes sociais para engajar a comunidade, compartilhar histórias de sucesso e promover eventos de saúde;
- Avaliações e depoimentos: Incentivar os pacientes satisfeitos a deixar avaliações positivas online e utilizar depoimentos para construir credibilidade.

ESTRATÉGIA DE POSICIONAMENTO

Identificação de posição no mercado:

- **Análise da concorrência:** Realizar uma análise detalhada dos concorrentes diretos e indiretos para identificar seus pontos fortes e fracos;
- **Proposta de valor única:** Definir claramente o que diferencia sua empresa dos concorrentes e comunicar isso consistentemente em todos os pontos de contato com o paciente.

Segmentação de mercado:

- **Segmentos específicos:** Direcionar suas estratégias de marketing para segmentos específicos do mercado, como famílias, idosos, atletas, etc.
- **Serviços personalizados:** Desenvolver pacotes de serviços personalizados para atender às necessidades específicas de cada segmento.

Comunicação clara e consistente:

- **Mensagens de marketing:** Criar mensagens de marketing claras que transmitam os valores e benefícios únicos da empresa;
- **Branding:** Desenvolver uma identidade de marca forte e consistente, incluindo logotipo, cores, e elementos visuais que transmitem confiança e qualidade.

Parcerias estratégicas:

- **Colaborações com outros profissionais de saúde:** Estabelecer parcerias com outros profissionais e instituições de saúde para oferecer um atendimento integrado e abrangente;
- **Programas comunitários:** Participar de programas comunitários e eventos locais para aumentar a visibilidade e fortalecer a reputação da marca.

POSICIONAMENTO POR BENEFÍCIO

O posicionamento por benefício se concentra em comunicar os benefícios tangíveis e intangíveis que seus produtos ou serviços oferecem aos clientes. Essa

estratégia vai além de simplesmente descrever as características do que você vende, focando em como seus produtos ou serviços podem resolver os problemas dos clientes, melhorar suas vidas e atender às suas necessidades.

Ao destacar os benefícios exclusivos que seus produtos ou serviços oferecem, você se diferencia dos seus concorrentes e conquista a atenção dos clientes, focando nas necessidades e desejos dos clientes, você cria uma conexão emocional com o público, tornando sua marca mais memorável e desejável.

Podendo ser criado programas de fidelização para clientes que entendem e valorizam os benefícios que seus produtos ou serviços oferecem são mais propensos a se tornarem fiéis à sua marca. Clientes que reconhecem o valor que seus produtos ou serviços agregam estão dispostos a pagar um preço mais alto por eles. Um posicionamento por benefício bem definido e comunicado de forma eficaz te coloca em uma posição de vantagem competitiva sustentável no mercado.

5.3 ESTRATÉGIAS DE VENDA

A estratégia de vendas para a clínica médica Casa Ronconi será buscar aumentar as vendas, captar novos clientes e se destacar no mercado competitivo. Depois de já identificado o público alvo, realizar uma análise da concorrência e identificar as oportunidades de crescimento. Iniciaremos a estratégia de vendas.

Adotaremos oferecer pacotes que combinam diferentes especialidades, com preços diferenciados e benefícios exclusivos. Por exemplo, pacote oftalmologia completa (consulta, exame de vista e retinografia) por um preço especial; pacote nutrição esportiva (avaliação nutricional, plano alimentar personalizado e acompanhamento mensal) com desconto para os primeiros 10 clientes.

Será desenvolvido programas de prevenção personalizados para cada cliente, com acompanhamento regular e orientação individualizada. Como por exemplo, programa de prevenção de doenças oculares para crianças, com acompanhamento anual e orientações sobre cuidados com a visão; programa de nutrição para gestantes, com acompanhamento pré-natal e pós-parto e orientações sobre alimentação saudável para mãe e bebê.

Dando ênfase sempre no atendimento humanizado e personalizado, com foco

nas necessidades e expectativas de cada cliente, como por exemplo, oferecer um ambiente acolhedor e receptivo, com horários flexíveis e atendimento individualizado; criar um canal de comunicação direto com os clientes para dúvidas e agendamentos; oferecer acompanhamento pós-consulta com os especialistas. A clínica multidisciplinar Casa Ronconi utiliza um tom de voz acolhedor, autêntico e familiar, que reflete a atmosfera amigável e confortável do ambiente clínico. Essa abordagem facilita a conexão com os pacientes, promovendo um sentimento de confiança e segurança. A comunicação é clara e acessível, enfatizando os valores fundamentais da clínica, como cuidado personalizado, qualidade no atendimento e compromisso com a saúde e o bem-estar dos pacientes.

Realizar campanhas de marketing direcionadas para o público-alvo, utilizando diferentes canais de comunicação, como mídias sociais, e-mail marketing e anúncios online, como por exemplo, criar campanhas nas redes sociais em cada especialidade da clínica, utilizando linguagem acessível e imagens atrativas.

6 RECURSOS HUMANOS

6.1 EQUIPE PRÓPRIA DE GESTÃO

A equipe de gestão da clínica médica multidisciplinar será responsável pela supervisão e administração de todas as operações da instituição. Esta equipe será composta por profissionais experientes em gestão de saúde e terá as seguintes funções:

Diretora Médica: Responsável pela supervisão geral das práticas médicas, garantindo o cumprimento das regulamentações e padrões de qualidade, responsável também pelo recrutamento, seleção e desenvolvimento da equipe de funcionários, garantindo um ambiente de trabalho positivo e eficiente.

Gerente Administrativa: Encarregada das operações administrativas e financeiras da clínica, incluindo gerenciamento de pessoal, contabilidade e relações com fornecedores.

Secretárias: Responsável por garantir um alto padrão de atendimento ao paciente, gerenciando agendamento de consultas, o atendimento telefônico e as reclamações

dos clientes.

6.2 NECESSIDADES ADICIONAIS E SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

Além da equipe de gestão interna, a clínica médica multidisciplinar precisará de profissionais especializados para fornecer serviços médicos e terapêuticos. As especialidades específicas incluem:

- Otorrinolaringologista: Especialista em diagnóstico e tratamento de distúrbios relacionados ao ouvido, nariz e garganta;
- Oftalmologista: Médico especializado em diagnosticar e tratar doenças oculares e distúrbios da visão;
- Nutricionista: Profissional de saúde especializado em nutrição e dietética, fornecendo orientação nutricional personalizada aos pacientes;
- Fisioterapeuta: Especialista em reabilitação física e funcional, oferecendo tratamentos para lesões musculoesqueléticas e condições crônicas.

Para atender a essas necessidades especializadas, a clínica pode optar por contratar profissionais em tempo integral ou estabelecer parcerias com prestadores de serviços terceirizados. Isso pode incluir acordos contratuais com médicos autônomos, empresas de terapia física ou consultores nutricionais.

6.3 PROJEÇÕES DE CUSTOS OPERACIONAIS DE PESSOAL

Com base na estrutura de pessoal, a projeção de custos operacionais de pessoal ficarão da seguinte forma:

Recepcionista: R\$1412,00 total de 3 funcionárias.

Gestora administrativa: R\$3780,00 uma funcionária.

Pro-labore: R\$1412,00.

Parceria médica: R\$1500,00 sendo distribuídos em 3 médicos mais comissão por

consulta.

A projeção de custo de pessoal mensal é de R\$10.928, enquanto a projeção anual totaliza R\$131.136. Recomenda-se revisar periodicamente esses valores para ajustar conforme mudanças nas leis trabalhistas, variações salariais e a expansão da equipe.

7.1 CAPITAL INICIAL (INVESTIMENTO)

Tabela 1 - Total de investimentos

Total dos Investimentos	
Investimentos Fixos	R\$ 196.552,00
Investimentos pré-operacional	R\$ 116.553,00
Estoque inicial	R\$ 4.893,50
Capital de giro	R\$ 172.106,70
Total	R\$ 490.105,20

7.2 CUSTOS (FIXOS, PRÉ-OPERACIONAL, VARIÁVEIS, OUTROS)

Tabela 2 - Custos Fixos

CUSTOS FIXOS		
Descrição	Valor	%
Parcela empréstimo	R\$ 6.461,44	22,53%
Alarme Verisure	R\$ 229,05	0,80%
Internet Vivo	R\$ 100,50	0,35%
Telefone- Plano controle	R\$ 82,30	0,29%
Microsoft	R\$ 45,00	0,16%
Sistema Medplus	R\$ 230,00	0,80%
Salário secretária	R\$ 4.248,00	14,81%
Salário Gestora administrativa	R\$ 3.780,00	13,18%
Depreciação	R\$ 1.412,38	4,92%
Encargos sociais sobre pro labore	R\$ 112,96	0,39%
Encargos sociais sobre salários	R\$ 3.970,82	13,84%
Honorários contábeis	R\$ 600,00	2,09%
Água e Luz	R\$ 310,00	1,08%
Marketing e propaganda	R\$ 250,00	0,87%
Pro-labore	R\$ 1.412,00	4,92%
Terceirização limpeza	R\$ 1.200,00	4,18%
Benefícios	R\$ 860,00	3,00%
VT secretárias	R\$ 880,00	3,07%
Manutenção	R\$ 400,00	1,39%
Papelaria	R\$ 100,00	0,35%
Parceria médica	R\$ 2.000,00	6,97%
Total	R\$ 28.684,45	100,00%

Tabela 3 - Custos variáveis

CUSTOS VARIÁVEIS		
Produtos de esterelização	R\$ 250,00	6,41%
Treinamentos	R\$ 350,00	8,97%
Comissão médica	R\$ 2.000,00	51,28%
Colírio	R\$ 800,00	20,51%
Materiais descartáveis	R\$ 500,00	12,82%
Total	R\$ 3.900,00	100,00%

Tabela 4 - Pré-operacional

PRÉ-OPERACIONAL	VALOR
Marketing de inauguração	R\$ 350,00
Vigilância sanitária	R\$ 350,00
Dominio do site	R\$ 200,00
Reforma	R\$ 100.000,00
Uniformes e crachás	R\$ 800,00
Mesas	R\$ 4.000,00
Cadeiras	R\$ 5.030,00
Balcão recepção	R\$ 2.713,00
Marketing	R\$ 450,00
Legalização contábeis	R\$ 800,00
Vigilância sanitária	R\$ 350,00
Treinamentos funcionários	R\$ 200,00
Espelhos	R\$ 700,00
Sinalização interna e externa	R\$ 110,00
Material de escritório	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 116.553,00

7.3 ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO

Tabela 5 - Ponto de equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO						
Descrição	CUSTO FIXO PROPORCIONAL	Margem contribuição	Ponto de equilíbrio (Qtd)	Ponto de equilíbrio monetário	custo variável proporcional	
Consultas oftalmológicas	R\$ 6.777,10	R\$ 200,00	34	R\$ 10.165,64	R\$	3.388,55
Exame de teste ortoptico	R\$ 315,21	R\$ 150,00	2	R\$ 400,00	R\$	100,00
Mapeamento de retina	R\$ 315,21	R\$ 150,00	4	R\$ 800,00	R\$	200,00
Gonioscopia	R\$ 788,03	R\$ 150,00	5	R\$ 1.050,71	R\$	262,68
Teste de visão de cores	R\$ 945,64	R\$ 100,00	3	R\$ 450,00	R\$	150,00
Teste do olhinho	R\$ 315,21	R\$ 150,00	3	R\$ 600,00	R\$	150,00
Tonometria	R\$ 315,21	R\$ 100,00	3	R\$ 450,00	R\$	150,00
Cirurgia estrabismo	R\$ 630,43	R\$ 5.590,00	1	R\$ 7.890,00	R\$	2.300,00
Cirurgia catarata	R\$ 315,21	R\$ 5.390,00	1	R\$ 7.890,00	R\$	2.500,00
Procedimento oftalmo infantil	R\$ 788,03	R\$ 550,00	1	R\$ 1.719,35	R\$	931,31
Consultas otorrinolaringologicas	R\$ 4.728,21	R\$ 250,00	19	R\$ 6.619,49	R\$	1.891,28
Exame de nasofaringospia	R\$ 315,21	R\$ 150,00	2	R\$ 420,28	R\$	105,07
Exame de nasolaringospia	R\$ 157,61	R\$ 150,00	1	R\$ 210,14	R\$	52,54
Exame de audiometria	R\$ 157,61	R\$ 80,00	2	R\$ 197,01	R\$	39,40
Consultas fisioterapeuta	R\$ 4.728,21	R\$ 120,00	39	R\$ 7.880,34	R\$	3.152,14
Consultas nutricionista	R\$ 7.092,31	R\$ 130,00	55	R\$ 10.911,24	R\$	3.818,94
TOTAL	R\$ 28.684,45	R\$ 13.410,00	176	R\$ 57.654,22	R\$	19.191,90

7.4 PROJEÇÕES DE RESULTADOS E RECEITAS

Tabela 6 - Valor unitário dos serviços oferecidos

FONTES DE RECEITAS		
Descrição	Valor	%
Consultas oftalmológicas	R\$ 300,00	1,53%
Exame de teste ortoptico	R\$ 200,00	1,02%
Mapeamento de retina	R\$ 200,00	1,02%
Gonioscopia	R\$ 200,00	1,02%
Teste de visão de cores	R\$ 150,00	0,76%
Teste do olhinho	R\$ 200,00	1,02%
Tonometria	R\$ 150,00	0,76%
Cirurgia estrabismo	R\$ 7.890,00	40,19%
Cirurgia catarata	R\$ 7.890,00	40,19%
Procedimento oftalmo infantil	R\$ 1.200,00	6,11%
Consultas otorrinolaringologicas	R\$ 350,00	1,78%
Exame de nasofaringospia	R\$ 200,00	1,02%
Exame de nasolaringospia	R\$ 200,00	1,02%
Exame de audiometria	R\$ 100,00	0,51%
Consultas fisioterapeuta	R\$ 200,00	1,02%
Consultas nutricionista	R\$ 200,00	1,02%
TOTAL	R\$ 19.630,00	100,00%

Tabela 7 - Projeção de venda no primeiro mês.

PROJEÇÃO DE VENDA				
Descrição	Preço de venda	Quantidade	Total	Proporção de contribuição por produto para pagamento dos custos fixos
Consultas oftalmológicas	R\$ 300,00	43	R\$ 12.900,00	24%
Exame de teste ortoptico	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00	1%
Mapeamento de retina	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00	1%
Gonioscopia	R\$ 200,00	5	R\$ 1.000,00	3%
Teste de visão de cores	R\$ 150,00	6	R\$ 900,00	3%
Teste do olhinho	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00	1%
Tonometria	R\$ 150,00	2	R\$ 300,00	1%
Cirurgia estrabismo	R\$ 7.890,00	4	R\$ 31.560,00	2%
Cirurgia catarata	R\$ 7.890,00	2	R\$ 15.780,00	1%
Procedimento oftalmo infantil	R\$ 1.200,00	5	R\$ 6.000,00	3%
Consultas otorrinolaringologicas	R\$ 350,00	30	R\$ 10.500,00	16%
Exame de nasofaringospia	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00	1%
Exame de nasolaringospia	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00	1%
Exame de audiometria	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00	1%
Consultas fisioterapeuta	R\$ 200,00	30	R\$ 6.000,00	16%
Consultas nutricionista	R\$ 200,00	45	R\$ 9.000,00	25%
TOTAL POR MÊS		182	R\$ 95.840,00	100%

7.5 DRE

Tabela 8 - DRE (Demonstrativo de Resultado)

DRE ANO 1	
Receita Bruta anual	R\$ 1.150.712,69
Custos Variaveis totais	R\$ 286.760,00
Margem de contribuição	R\$ 461.547,75
Despesas Fixas	R\$ 344.213,40
LAIR (lucro antes do IR)	R\$ 58.191,54
IR (15%)	R\$ 8.728,73
CSLL (9%)	R\$ 5.237,23
Lucro Líquido	R\$ 44.225,58

DRE ANO 2	
Receita Bruta anual	R\$ 1.286.829,20
Custos Variaveis totais	R\$ 346.079,48
Margem de contribuição	R\$ 461.547,75
Despesas Fixas	R\$ 356.213,40
LAIR (lucro antes do IR)	R\$ 122.988,57
IR (15%)	R\$ 18.448,29
CSLL (9%)	R\$ 11.068,97
Lucro Líquido	R\$ 93.471,31

DRE ANO 3	
Receita Bruta anual	R\$ 1.792.520,40
Custos Variaveis totais	R\$ 122.988,57
Margem de contribuição	R\$ 461.547,75
Despesas Fixas	R\$ 365.141,52
LAIR (lucro antes do IR)	R\$ 842.842,56
IR (15%)	R\$ 126.426,38
CSLL (9%)	R\$ 75.855,83
Lucro Líquido	R\$ 640.560,35

7.6 PAYBACK E TIR

Tabela 9

Taxa	Investimento Inicial		
10,00%	-R\$ 490.105,20		
Ano	Fluxo de Cx	VP	Saldo
1	R\$ 44.225,58	R\$ 40.205,07	-R\$ 449.900,13
2	R\$ 93.471,31	R\$ 77.249,02	-R\$ 372.651,11
3	R\$ 640.560,35	R\$ 481.262,47	R\$ 108.611,36
VP:	R\$ 598.716,56		
VPL:	R\$ 108.611,36		
IL:	R\$ 122,16		
TIR:	18%		
PB: 2 anos e aproximadamente 9 mês			
-2,77	9,2		

7.7 ANÁLISE FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO E INDICADORES

Este relatório visa fornecer uma análise detalhada da viabilidade econômico-financeira do empreendimento proposto, que se dedica ao ramo de medicina oftalmológica, nutrição, fisioterapia e otorrinolaringologia. Através da análise dos investimentos necessários, custos fixos e variáveis, projeções de vendas e resultados financeiros esperados, buscamos determinar se o empreendimento é sustentável e rentável a longo prazo.

Os investimentos iniciais totalizam R\$490.105,20 e abrangem investimentos fixos, pré-operacionais, estoque inicial e capital de giro. Esta alocação de recursos é crucial para a infraestrutura e operação inicial do negócio.

Os custos fixos são importantes para manter as operações do negócio e totalizam R\$28.684,45. Incluem despesas como salários, serviços de terceiros, marketing e despesas administrativas.

Os custos variáveis totalizam R\$3.900,00 e englobam gastos com materiais e serviços utilizados diretamente na prestação dos serviços, como produtos de esterilização, treinamentos e comissões médicas.

Com base nas projeções de vendas, a receita bruta anual estimada para o segundo ano de operação é de R\$1.286.829,20. Essas projeções são fundamentais

para calcular a rentabilidade do empreendimento e sua capacidade de gerar receitas suficientes para cobrir os custos e proporcionar lucro.

No DRE do primeiro ano, o resultado anual foi de R\$44.225,58, com aumento mensal de 0,01%, já no segundo ano o resultado anual aumentou para R\$93.471,31 com aumento mensal de 2% e no terceiro ano um resultado de R\$640.560,35 com aumento de 4% com relação ao primeiro ano. O período de retorno do investimento, conhecido também como payback, é de aproximadamente até 2 anos e 9 meses, o que indica uma rápida recuperação do capital investido.

A viabilidade de uma TIR de 18% é evidenciada pelo fato de ser significativamente superior ao custo de capital, indicando um retorno bom sobre o investimento. Este índice de retorno destaca-se em comparação com outras oportunidades de investimento no mercado. Um ambiente econômico favorável e expectativas de crescimento no setor reforçam ainda mais sua atratividade. Assim, a taxa de 18%, juntamente com as perspectivas econômicas positivas e o crescimento projetado no setor, reafirma a viabilidade e a rentabilidade do empreendimento a longo prazo. O projeto se apresenta como uma opção de investimento sólida e promissora, capaz de gerar lucros substanciais e sustentáveis.

8 DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

Este estudo analisa a viabilidade econômico-financeira de um empreendimento que ofertará serviços médicos nas áreas de oftalmologia, nutrição, fisioterapia e otorrinolaringologia. A análise considera os investimentos iniciais, estrutura de custos, fontes de financiamento, estratégias de crescimento e projeções financeiras de longo prazo.

O investimento inicial total é estimado em R\$490.105,20, considerando aquisições de equipamentos, mobiliário, softwares, reformas, instalações, marketing inicial, estoque inicial e capital de giro. Duas principais fontes de financiamento são consideradas: capital próprio e empréstimos bancários.

Para garantir a sustentabilidade do negócio, serão implementadas diversas estratégias de crescimento. Essas estratégias incluem a expansão para novas especialidades médicas e serviços complementares, o estabelecimento de parcerias estratégicas com outras clínicas e instituições de saúde, a implementação de campanhas de marketing digital e a adoção de novas tecnologias para aprimorar a eficiência operacional e a qualidade do atendimento.

As projeções financeiras revelam um cenário promissor, com receita bruta anual estimada em R\$1.150.712,69 no primeiro ano, crescendo 2% ao ano e atingindo R\$1.286.229,20 no segundo ano, com aumento de 4% para o terceiro ano. O lucro líquido acompanha essa tendência de crescimento, iniciando em R\$44.225,58 no primeiro ano e atingindo R\$640.560,35 no terceiro ano. A análise aprofundada da viabilidade demonstra resultados positivos. A Taxa Interna de Retorno (TIR) é de 18%, significativamente superior ao custo de capital, indicando um retorno sobre o investimento. O payback, período de retorno do capital investido, é estimado em até 2 anos e 9 meses.

Com base nos dados e estudo realizado, pode-se concluir que o empreendimento apresenta viabilidade econômica e financeira, evidenciada pela TIR boa, payback rápido, estratégias de crescimento bem definidas e projeções financeiras promissoras. Com potencial para gerar retornos substanciais e sustentáveis a longo prazo, o projeto se configura como uma oportunidade de investimento sólida e atraente.

REFERÊNCIAS

6 EXEMPLOS DE POSICIONAMENTO DE MARCA BEM SUCEDIDO, FRANKENTGAL, RAFAELA, (2022) Disponível em: <https://mindminers.com/blog/exemplos-posicionamento-de-marca/> Acesso em: 19 jun. 2024

7 A CADA 10 PESSOAS PROCURAM A REDE PÚBLICA DE SAÚDE (2020) Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/28793-pns-2019-sete-em-cada-dez-pessoas-que-procuram-o-mesmo-servico-de-saude-vao-a-rede-publica> Acesso em: 10 jan. 2024

11 ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR A CAPTAÇÃO DE PACIENTES PARA CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS, (2023) Disponível em: <https://www.seniorgestaoemarketing.com.br/11-acoes-estrategias-para-aumentar-a-captacao-de-pacientes-para-clinicas-odontologicas#:~:text=Mantenha%20contato%20regular%3A%20mantenha%20contato.de%20cuidar%20da%20sa%C3%BAde%20bucal>. Acesso em: 09 jan. 2024

A IMPORTANCIA DA FISIOTERAPIA PARA A SAÚDE E O BEM-ESTAR DAS PESSOAS (2020) \ Disponível em: <https://www.florence.edu.br/blog/importancia-da-fisioterapia/> Acesso em: 09 jan. 2024

APRENDA A CAPTAR MAIS PACIENTES COM O GOOGLE ADS, FREIRE, CINTHIA. Disponível em: <https://www.designkapital.com.br/blog/google-ads/> Acesso em: 19 jun. 2024

COMO O SEO PODE AJUDAR A ATRAIR MAIS PACIENTES, Disponível em: <https://wemarketingmedico.com.br/seo-para-medicos/> Acesso em: 19 jun. 2024

CONSELHO NACIONAL DE SAÚDE (1990) Disponível em: https://conselho.saude.gov.br/legislacao/lei8080_190990.htm Acesso em: 10 jan.

2024

DADOS INÉDITOS DE SAÚDE: PANORAMA DAS CLÍNICAS E HOSPITAIS 2024, GIOMBELLI, MARINA (2024) Disponível em: <https://pro.doctoralia.com.br/blog/clinicas/dados-de-saude-no-brasil-panorama-das-clinicas-e-hospitais> Acesso em: 09 jan. 2024

BRASIL. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE**. Pindamonhangaba (SP) | Cidades e Estados | IBGE. 2021. Disponível em: [Pindamonhangaba \(SP\) | Cidades e Estados | IBGE](#) Acesso em: 10 jan. 2024

Localização estratégia de uma empresa, etapa simples, Disponível em: <https://etapasimples.com/localizacao-estrategica-de-uma-empresa> Acesso em: 10 jan. 2024

MARTINS, BRUNO HENRIQUE (2023) Sebrae em dados - Clínicas Médicas, Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/comunidade/artigo/sebrae-em-dados-clinicas-medicas> Acesso em: 19 jun. 2024

MERCADO DE HEALTHCARE NO BRASIL: 9 TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS PARA O FUTURO (2022) Disponível em: <https://portaltelemedicina.com.br/tendencias-mercado-healthcare> Acesso em: 09 jun. 2024

NUTRIÇÃO CARREIRA E MERCADO DE TRABALHO - GUIA DE NUTRIÇÃO (2019) Disponível em: [Nutrição: curso, como se tornar um nutricionista, salário e bolsas \(guiadacarreira.com.br\)](#) Acesso em: 10 de jan. 2024

Pandemia evidencia que Brasil gasta pouco e mal em saúde pública, diz diretor da OCDE (2024) Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/bbc/2020/07/24/pandemia-evidencia-que-brasil-gasta-mal-em-saude-publica-diz-diretor-da-ocde.htm> Acesso em: 10 jun. 2024

POPULAÇÃO DE PINDAMONHANGABA-SP (2023) Disponível em: [População de](#)

[Pindamonhangaba \(SP\) é de 165.428 pessoas, aponta o Censo do IBGE | Vale do Paraíba e Região | G1 \(globo.com\)](#) Acesso em: 10 jun. 2024

SAÚDE DO BRASILEIRO - 45% DA POPULAÇÃO BUSCA INFORMAÇÕES DE SAÚDE NA INTERNET (2023) Disponível em: <https://medicinasa.com.br/saude-brasileiro-2023/> Acesso em: 10 jun. 2024

SEADE - MUNICÍPIOS Disponível em: <https://municipios.seade.gov.br/saude/> Acesso em: 10 jun. 2024

SOBRE FISIOTERAPIA E SEUS RECURSOS TERAPÊUTICOS: O GRUPO COMO ESTRATÉGIA COMPLEMENTAR À REABILITAÇÃO (2016) Disponível em: [SciELO - Brasil - SOBRE FISIOTERAPIA E SEUS RECURSOS TERAPÊUTICOS: O GRUPO COMO ESTRATÉGIA COMPLEMENTAR À REABILITAÇÃO SOBRE FISIOTERAPIA E SEUS RECURSOS TERAPÊUTICOS: O GRUPO COMO ESTRATÉGIA COMPLEMENTAR À REABILITAÇÃO](#) Acesso em: 09 jun. 2024

APÊNDICE

Valor referente ao ponto de equilíbrio do primeiro mês e custo variável proporcional.

Ponto de equilíbrio (Qtd)	Ponto de equilíbrio monetário	custo variável proporcional
31	R\$ 9.427,14	R\$ 3.142,38
2	R\$ 400,00	R\$ 100,00
4	R\$ 800,00	R\$ 200,00
1	R\$ 209,49	R\$ 52,37
2	R\$ 235,68	R\$ 78,56
2	R\$ 418,98	R\$ 104,75
3	R\$ 450,00	R\$ 150,00
0	R\$ 443,53	R\$ 129,29
0	R\$ 459,99	R\$ 145,75
1	R\$ 685,61	R\$ 371,37
20	R\$ 7.038,93	R\$ 2.011,12
1	R\$ 209,49	R\$ 52,37
1	R\$ 209,49	R\$ 52,37
4	R\$ 392,80	R\$ 78,56
52	R\$ 10.474,60	R\$ 4.189,84
56	R\$ 11.119,19	R\$ 3.891,72
180	R\$ 42.974,91	R\$ 14.750,45

Projeção de venda no primeiro ano com base no ponto de equilíbrio

Mês	Receita Bruta	Custos Variáveis	Custos Fixos	Margem de contribuição	Resultado
Janeiro	R\$ 77.260,00	R\$ 16.860,06	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 202,71
Fevereiro	R\$ 81.895,60	R\$ 17.871,66	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 3.421,29
Março	R\$ 86.809,33	R\$ 18.943,96	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 7.262,72
Abril	R\$ 92.017,89	R\$ 20.080,60	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 11.334,64
Maior	R\$ 97.538,96	R\$ 21.285,43	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 15.650,88
Junho	R\$ 103.391,30	R\$ 22.562,56	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 20.226,09
Julho	R\$ 109.594,78	R\$ 23.916,31	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 25.075,82
Agosto	R\$ 116.170,47	R\$ 25.351,29	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 30.216,53
Setembro	R\$ 123.140,70	R\$ 26.872,37	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 35.665,68
Outubro	R\$ 130.529,14	R\$ 28.484,71	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 41.441,78
Novembro	R\$ 138.360,89	R\$ 30.193,79	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 47.564,45
Dezembro	R\$ 146.662,54	R\$ 32.005,42	R\$ 28.281,41	R\$ 32.321,24	R\$ 54.054,47
TOTAL	R\$ 1.303.371,60	R\$ 284.428,16	R\$ 339.376,92	R\$ 387.854,83	R\$ 291.711,69

Valor referente ao ponto de equilíbrio do segundo ano e custo variável proporcional com aumento de 10%.

PONTO DE EQUILIBRIO					
Descrição	CUSTO FIXO PROPORCIONAL	Margem contribuição	Ponto de equilíbrio (Qtd)	Ponto de equilíbrio monetário	custo variável proporcional
Consultas oftalmológicas	R\$ 5.600,28	R\$ 200,00	28	R\$ 8.400,42	R\$ 2.800,14
Exame de teste ortoptico	R\$ 560,03	R\$ 150,00	2	R\$ 400,00	R\$ 100,00
Mapeamento de retina	R\$ 840,04	R\$ 150,00	4	R\$ 800,00	R\$ 200,00
Gonioscopia	R\$ 560,03	R\$ 150,00	4	R\$ 746,70	R\$ 186,68
Teste de visão de cores	R\$ 560,03	R\$ 100,00	3	R\$ 450,00	R\$ 150,00
Teste do olhinho	R\$ 420,02	R\$ 150,00	3	R\$ 600,00	R\$ 150,00
Tonometria	R\$ 560,03	R\$ 100,00	3	R\$ 450,00	R\$ 150,00
Cirurgia estrabismo	R\$ 560,03	R\$ 5.590,00	1	R\$ 7.890,00	R\$ 2.300,00
Cirurgia catarata	R\$ 280,01	R\$ 5.390,00	0	R\$ 409,89	R\$ 129,88
Procedimento oftalmo infantil	R\$ 280,01	R\$ 550,00	1	R\$ 610,94	R\$ 330,93
Consultas otorrinolaringologica	R\$ 4.480,22	R\$ 250,00	18	R\$ 6.272,31	R\$ 1.792,09
Exame de nasofaringosopia	R\$ 420,02	R\$ 150,00	3	R\$ 560,03	R\$ 140,01
Exame de nasolaringosopia	R\$ 700,03	R\$ 150,00	5	R\$ 933,38	R\$ 233,34
Exame de audiometria	R\$ 420,02	R\$ 80,00	5	R\$ 525,03	R\$ 105,01
Consultas fisioterapeuta	R\$ 5.600,28	R\$ 120,00	47	R\$ 9.333,80	R\$ 3.733,52
Consultas nutricionista	R\$ 6.440,32	R\$ 130,00	50	R\$ 9.908,19	R\$ 3.467,87
TOTAL	R\$ 28.281,41	R\$ 13.410,00	175	R\$ 48.290,68	R\$ 15.969,45

Projeção de venda com aumento de 10% para o ano 2.

PROJEÇÃO DE VENDA				
Descrição	Preço de venda	Quantidade	Total	Proporção de contribuição por produto para pagamento dos custos fixos
Consultas oftalmológicas	R\$ 300,00	40	R\$ 12.000,00	20%
Exame de teste ortoptico	R\$ 200,00	4	R\$ 800,00	2%
Mapeamento de retina	R\$ 200,00	6	R\$ 1.200,00	3%
Gonioscopia	R\$ 200,00	4	R\$ 800,00	2%
Teste de visão de cores	R\$ 150,00	4	R\$ 600,00	2%
Teste do olhinho	R\$ 200,00	3	R\$ 600,00	1%
Tonometria	R\$ 150,00	4	R\$ 600,00	2%
Cirurgia estrabismo	R\$ 7.890,00	4	R\$ 31.560,00	2%
Cirurgia catarata	R\$ 7.890,00	2	R\$ 15.780,00	1%
Procedimento oftalmo infantil	R\$ 1.200,00	2	R\$ 2.400,00	1%
Consultas otorrinolaringologica	R\$ 350,00	32	R\$ 11.200,00	16%
Exame de nasofaringosopia	R\$ 200,00	3	R\$ 600,00	1%
Exame de nasolaringosopia	R\$ 200,00	5	R\$ 1.000,00	2%
Exame de audiometria	R\$ 100,00	3	R\$ 300,00	1%
Consultas fisioterapeuta	R\$ 200,00	40	R\$ 8.000,00	20%
Consultas nutricionista	R\$ 200,00	46	R\$ 9.200,00	23%
TOTAL POR MÊS		202	R\$ 96.640,00	100%

