



16º SEMINÁRIO FEMIPA

FILANTRÓPICOS FORTALECIDOS, POPULAÇÃO BEM ASSISTIDA

19, 20 E 21 DE MARÇO 2024 - CURITIBA / PR

ESTUDO DE MERCADO E VIABILIDADE FINANCEIRA

LUÍS SANTIN

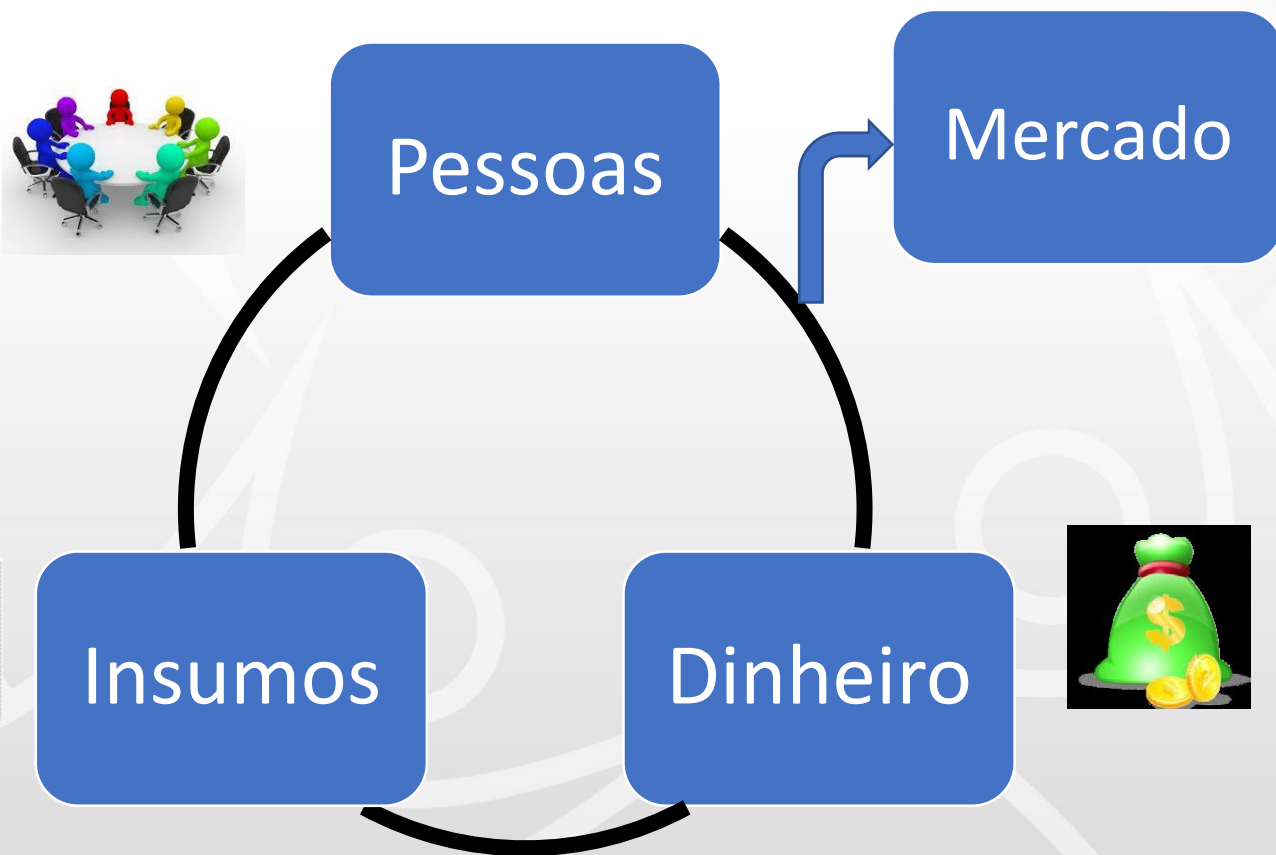
LUÍS SANTIN

- ✓ Administrador de Empresas, Administrador Hospitalar, MBA em Gestão de Planos de Saúde;
- ✓ 20 anos como Administrador, Diretor e Superintendente de Hospitais e Planos de Saúde;
- ✓ 37 anos na área de saúde, iniciando em Tecnologia da Informação;
- ✓ Professional Coach Certification pelas instituições, IAC – International Association of Coaching, EMCC – European Mentoring & Coaching Council, Association for Coaching, PCA – Professional Coaching Alliance e Professional DISC Certification.
- ✓ Experiência em Certificações e Implantações de Sistemas de Gestão;
- ✓ Colaborador escrevendo os temas “Formação de Preços” e “Ferramentas de Gestão Administrativa Financeira” no livro Marketing Hospitalar, Ed. Intersaberes. 2019.
- ✓ Professor do curso MBA Gestão em Saúde, da Fundação de Enfermagem de Ribeirão Preto – USP.
- ✓ Atuo como Consultor em Gestão de Saúde.

O QUE FAZ A GESTÃO?

A gestão toma **decisões** baseadas em **informações** de forma a gerenciar com **eficiência** todos os **recursos**, sempre entendendo a empresa como um **sistema**.

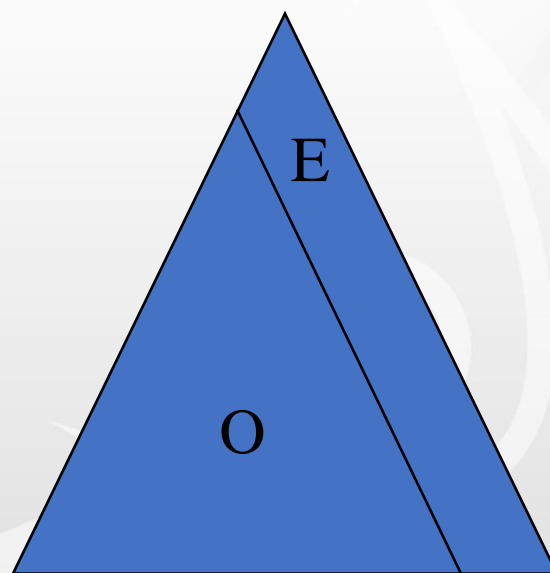
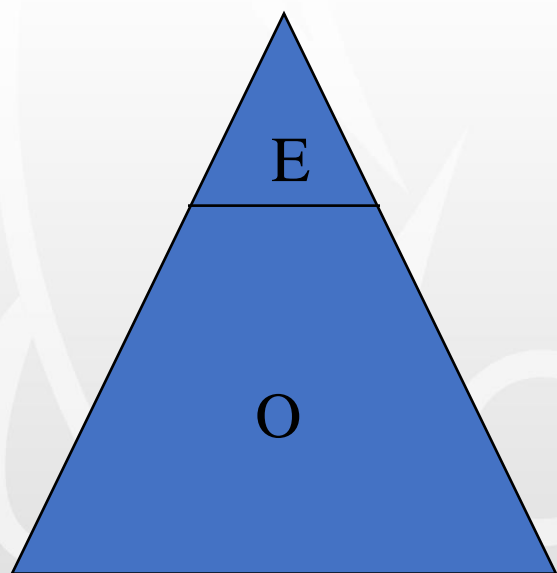
O QUE FAZ A GESTÃO?



Planejamento X Gestão

Planejamento Estratégico

Gestão Estratégica



IDEIA OU OPORTUNIDADE?



ESTUDO DE MERCADO

POPULAÇÃO

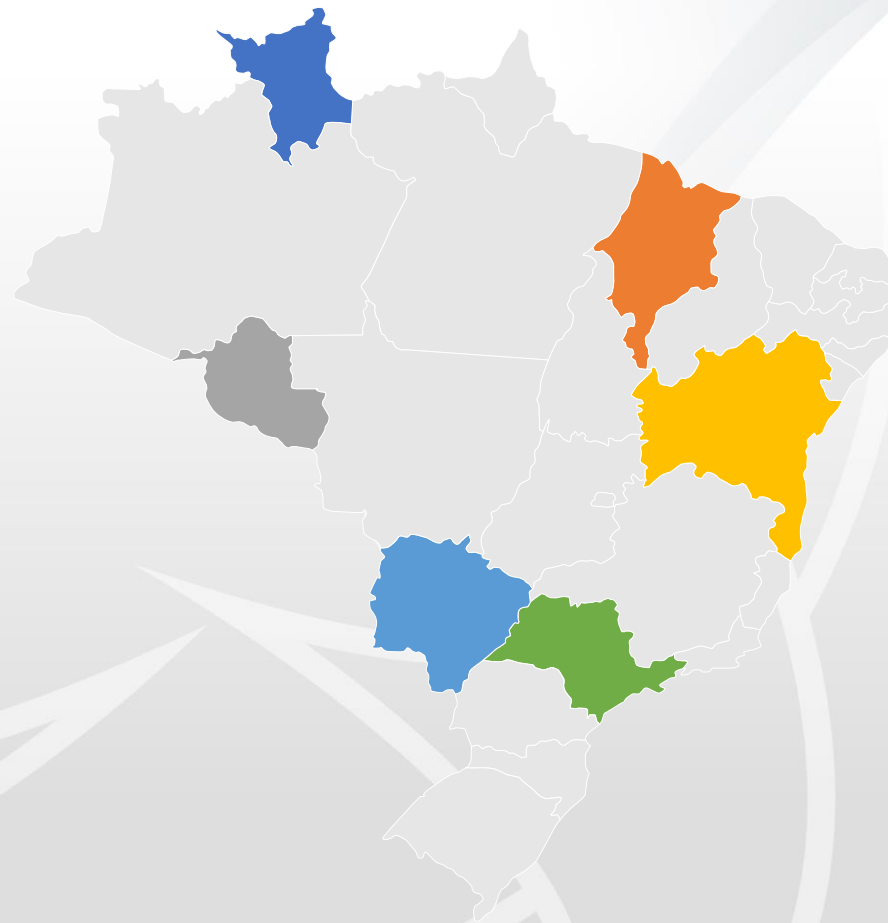
Analisamos o perfil da população da cidade e região

OPERADORAS

Analisamos quais operadoras atendem da cidade e região

BENEFICIÁRIOS

Analisamos o número de beneficiários por operadora, faixa etária, cidade e região



CONCORRENTES

Analisamos os concorrentes da cidade e região

AMBIENTE

Analisamos as oportunidades e ameaças em relação ao novo negócio

POTENCIAL

Analisamos o esforço de estratégico necessário para a implantação do novo negócio



01

DEMANDA GERAL

Com base no estudo de mercado, estimamos a volumetria geral do negócio



04

ESTRUTURA

Definimos a estrutura ideal, física, e sua curva de crescimento ao longo do tempo de absorção da volumetria estimada



02

ABSORÇÃO DO MERCADO

Com a volumetria geral, estimamos a demanda ideal, possível e real, que poderá ser absorvida pelo negócio



03

SERVIÇOS, ESPECIALIDADES E EXAMES

Com a volumetria estimada, definimos quais especialidades, serviços e/ou exames, devem ser implantados para maior absorção da demanda.



ESTRUTURA

Analizamos a estrutura atual versus as demandas de mercado

EQUIPAMENTOS

Analizamos os equipamentos instalados e as necessidades futuras

RECURSOS HUMANOS

Analizamos o dimensionamento

ASPECTOS REGULATÓRIOS

Avaliamos os impactos da legislação

TECNOLOGIA

Estudamos os recursos tecnológicos atuais e necessários para atender as demandas

INSUMOS

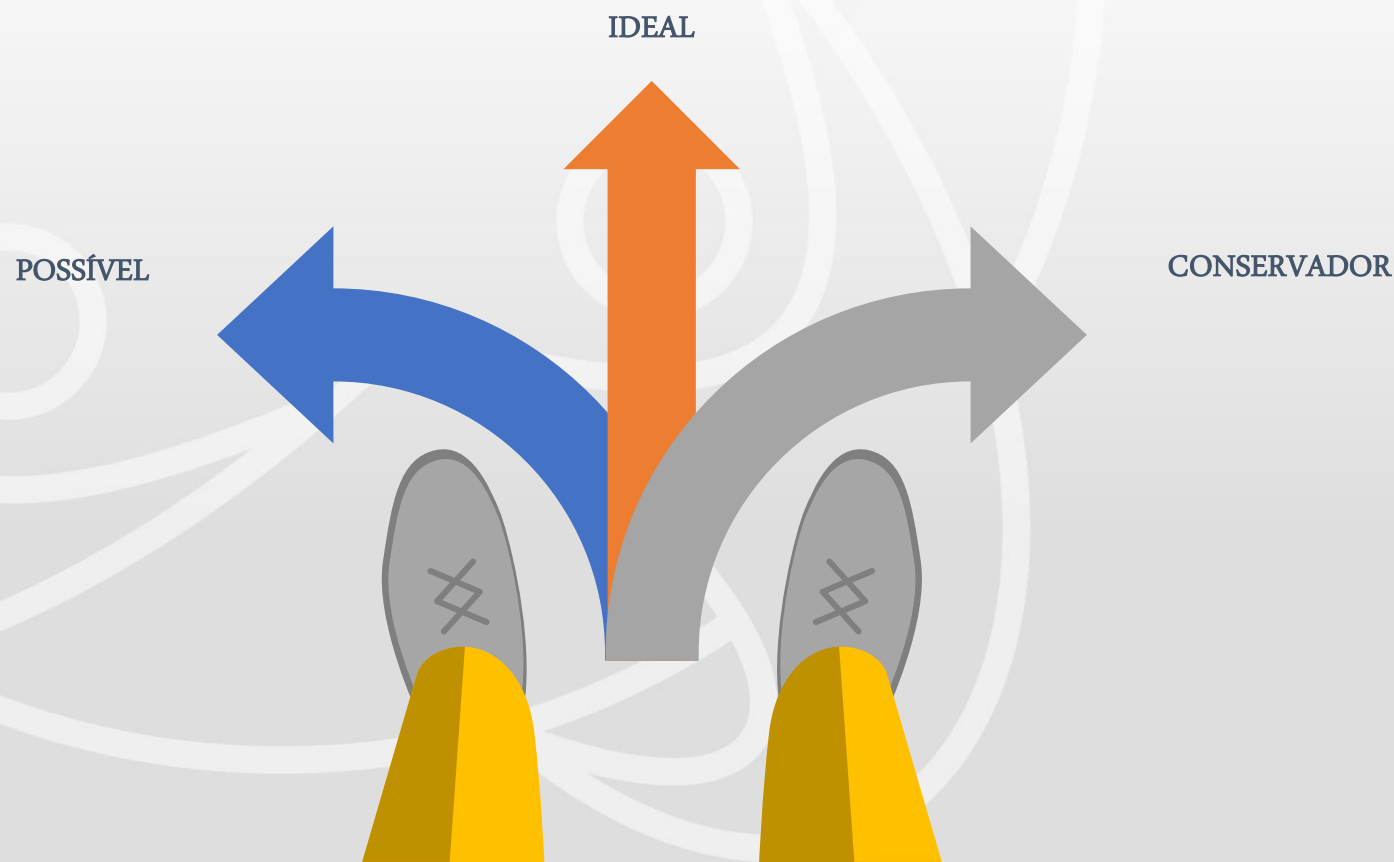
Analizamos os estoques e possíveis investimentos



RECEITAS E DESPESAS

	PRODUTO A	PRODUTO B	PRODUTO C
RECEITAS	Apuramos todas as receitas	Por tipo de serviço	Convênio e particular
DESPESAS	Apuramos todas as despesas	Fixas e variáveis	Por tipo
RESULTADO	X	X	X

Com base no estudo de mercado, demandas, receitas e despesas e estrutura, apresentamos o modelo de gestão adequado e as estratégias necessárias para alavancar o negócio.



VIABILIDADE FINANCEIRA

PORQUE FAZEMOS O ESTUDO DE VIABILIDADE?

1. Identificar potenciais problemas e riscos associados com o projeto;
2. Identificar possíveis soluções para estes problemas e riscos;
3. Evoluir sua ideia criativa em uma [ideia inovadora](#);
4. Tomar decisões informadas sobre se você deve ou não prosseguir com o projeto, analisando o plano operacional e financeiro;
5. Desenvolver um plano de como proceder com o projeto, se você decidir ir em frente e como seguir esse passo.

FASES DO ESTUDO DE VIABILIDADE

1. Definir os objetivos do estudo

O primeiro passo é definir os objetivos do estudo. Isto o ajudará a concentrar seus esforços e assegurar que o estudo seja relevante para suas necessidades.

2. Identificar as partes interessadas

O próximo passo é identificar as partes interessadas no projeto. Estas são as pessoas ou organizações que têm interesse no projeto.

Haverá divisão dos lucros? Qual a margem mínima esperada?

3. Identificar as restrições

Muitas vezes haverá restrições que devem ser consideradas ao avaliar a viabilidade de um projeto.

Estes podem incluir restrições de tempo, restrições orçamentárias, materiais ou legais.

FASES DO ESTUDO DE VIABILIDADE

4. Análise financeira

Uma parte central do estudo de viabilidade de projetos é o **ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA**. Nessa etapa você deve elaborar a análise de todos os investimentos, custos, receitas, resultados, retornos do capital, etc....

5. Identificar os riscos

Outro fator importante a ser considerado são os riscos associados com o projeto. Estes podem incluir riscos técnicos, riscos financeiros ou o risco de não utilizar a ferramenta mais apropriada para tal tomada de decisão, por exemplo.

Sempre deixe uma margem para, até no cenário mais pessimista, o projeto dar certo.

FASES DO ESTUDO DE VIABILIDADE

6. Analisar as Informações

Uma vez identificados os objetivos, as partes interessadas, as restrições e os riscos, o resultado financeiro, o próximo passo é analisar todas as informações, a fim de avaliar a viabilidade do projeto.

7. Elaborar um relatório

Após os dados terem sido analisados, um relatório de viabilidade deve ser preparado. Este relatório delineará os resultados do estudo e fará recomendações se você deve ou não prosseguir com o projeto.

FASES DO ESTUDO DE VIABILIDADE

8. Elaborar Cenários

Após os dados terem sido analisados, elaborar cenários de receitas, despesas, crescimento, com estimativas otimistas, possíveis e pessimistas.

9. Tomar uma decisão

Com os cenários otimista, possível e pessimista, em mãos, o passo final é tomar uma decisão sobre se deve ou não prosseguir com o projeto.

COMO AVALIAR?

- PAYBACK DESCONTADO
- VPL – VALOR PRESENTE LÍQUIDO
- TIR – TAXA INTERNA DE RETORNO

CASO PRÁTICO

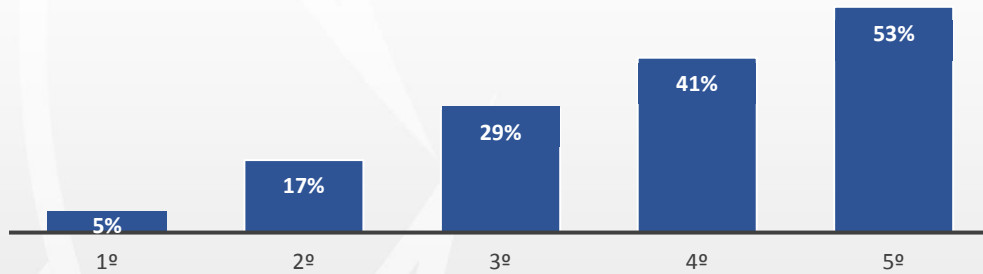
Estudo de viabilidade



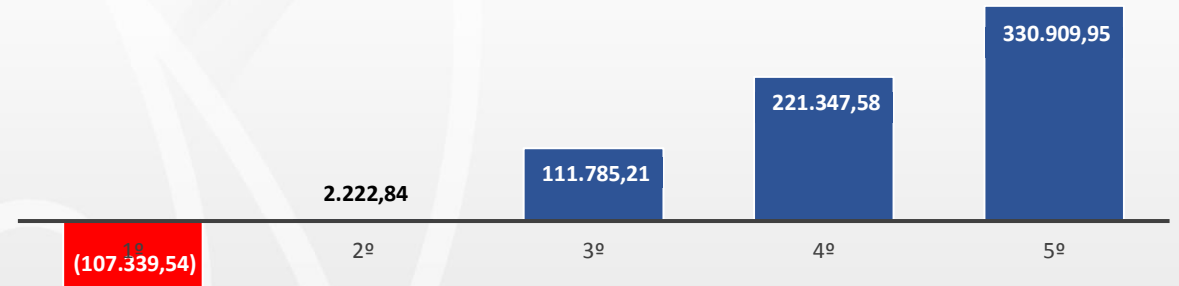
Plataforma
de Cálculo

CENÁRIO PESSIMISTA

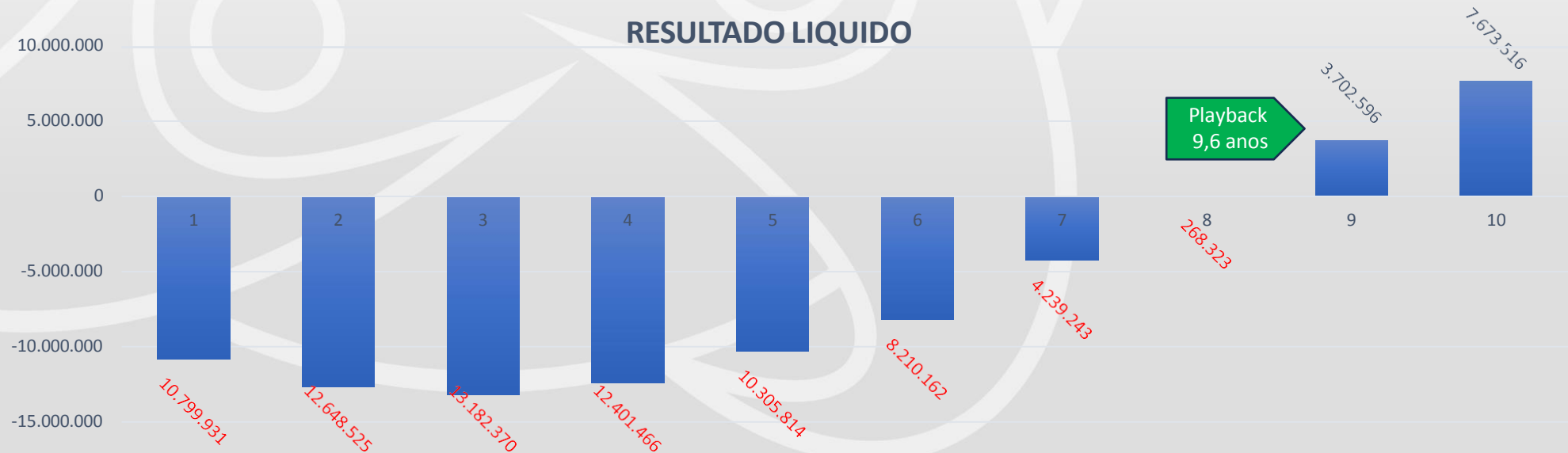
EVOLUÇÃO DE PRODUÇÃO



EVOLUÇÃO DO RESULTADO



RESULTADO LIQUIDO



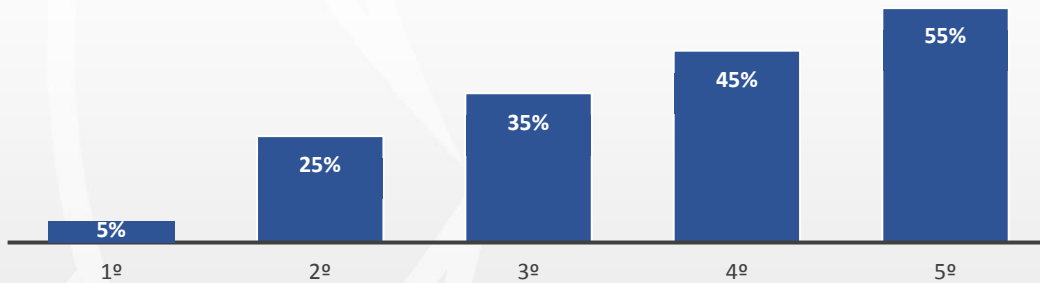
Playback
9,6 anos

TIR
• 15,65 %

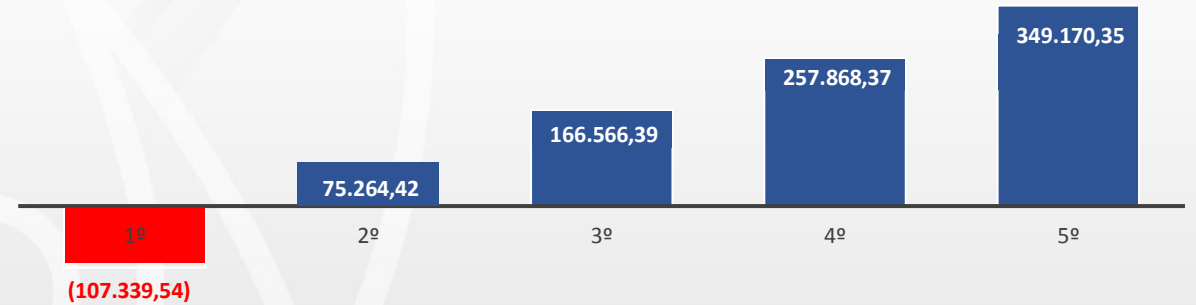
Lucratividade
• 17,49 %

CENÁRIO REALISTA

EVOLUÇÃO DE PRODUÇÃO



EVOLUÇÃO DO RESULTADO



RESULTADO LIQUIDO



TIR

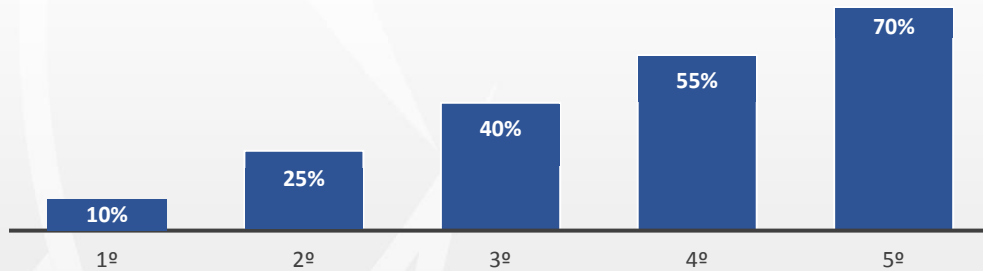
• 18,80 %

Lucratividade

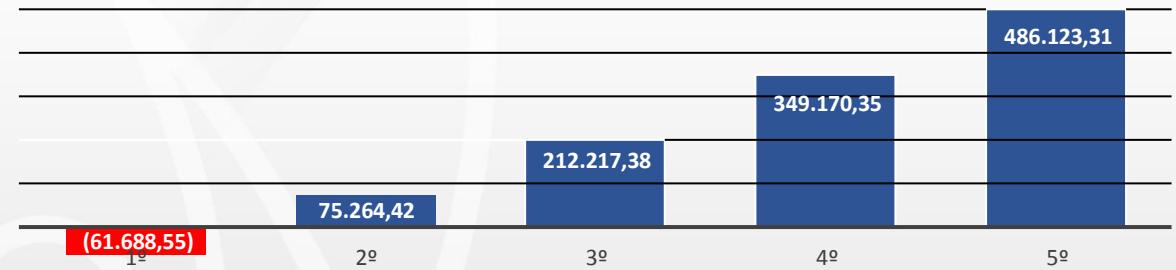
• 37,97%

CENÁRIO OTIMISTA

EVOLUÇÃO DE PRODUÇÃO



EVOLUÇÃO DO RESULTADO



RESULTADO LIQUIDO



TIR

• 26,18 %

Lucratividade

• 96,48 %

OBRIGADO!

LUÍS SANTIN

16 9 9752-5717

luis_santin@gestisolucoes.com.br