



**PLANO DE NEGÓCIO:  
ODONTOFÁCIL**

**BELO HORIZONTE  
2020**

**ADRIANO SOARES SILVA**  
**JOSE COSME DAMIÃO NESTOR MOREIRA**  
**LILIA APARECIDA BARBOSA**

**PLANO DE NEGÓCIO:**  
**ODONTOFÁCIL**

Trabalho apresentado à disciplina de  
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de  
Administração da Faculdade Minas Gerais -  
FAMIG - como requisito parcial para  
conclusão do curso de Administração.

Orientador: Maximiliano F. de Oliveira.

**BELO HORIZONTE**  
**2020**

## SUMÁRIO

<b>1 -SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>6</b>
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO .....	6
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL .....	6
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	6
1.4 –MISSÃO .....	7
1.5 –VISÃO .....	7
1.6 –FORMA JURÍDICA .....	7
1.7 –ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	7
1.8 –CAPITAL SOCIAL .....	8
1.9 – FONTE DE RECURSOS .....	8
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>9</b>
2.1 –CLIENTES .....	9
2.2 –CONCORRENTES .....	10
2.3 –FORNECEDORES .....	10
<b>3 – PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>12</b>
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS .....	12
3.2 –PREÇO .....	12
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO .....	12
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS .....	13
3.5 –LOCALIZAÇÃO .....	13

<b>4 –PLANO ESTRATÉGICO.....</b>	<b>15</b>
4.1 – ANÁLISE DE SWOT .....	15
4.2–BSC.....	15
<b>5 –PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>17</b>
5.1 –LAYOUT.....	17
5.2 –PROCESSOS OPERACIONAIS.....	17
5.3 – PLANO DE PESSOAL.....	18
<b>6 –PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>19</b>
6.1 –INVESTIMENTO INICIAL.....	19
6.2 – GASTOS COM PESSOAL .....	21
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS .....	21
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS .....	22
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO .....	22
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS .....	23
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO .....	23
6.8 –PROJEÇÕES FINANCEIRAS .....	24
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO.....	25
<b>7 –ELEVATOR PITCH.....</b>	<b>26</b>
<b>8 – BUSINES MODEL CANVAS .....</b>	<b>27</b>
<b>9 –CONCLUSÃO .....</b>	<b>28</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>30</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>32</b>

## **1 – SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1 – Principais pontos do Negócio**

A Odontofácil é uma empresa com fins lucrativos do ramo de comércio e prestação de serviços que tem por objetivo principal, conectar pessoas que necessitam de tratamentos odontológicos com dentistas independentes, clínicas e Hospitais da área de tratamentos odontológicos diversos.

O principal diferencial da Odontofácil é o fato de a empresa não trabalhar com um plano odontológico que requer pagamento mensal, e período de fidelidade, a simplicidade do processo em que o cliente recarrega o cartão somente quando necessita de realizar algum tipo de tratamento odontológico, atrai o cliente.

Nossos principais clientes são homens e mulheres que residem nas regiões mais carentes de Belo Horizonte e Região metropolitana, e que não possuem condições de pagar por um plano odontológico.

A Odontofácil possui o capital no valor de R\$ 88.000,00 divididos em três partes iguais pelos sócios da empresa.

### **1.2 – Empreendedores e experiência profissional**

Lilia Aparecida Barbosa, graduada em Biomedicina e Administração de Empresas, Possui vasta experiência de 20 anos no ramo administrativo, experiência inclusive em multinacional Suíça onde atuava com registro de produtos junto a Anvisa, responsável também por administração de pequenas empresas.

Sua experiência será de grande valia para administração de nossas empresas e para possíveis inspeção em nossos parceiros sobre regularidade junto a Anvisa e demais órgãos responsáveis.

Adriano Soares Silva, graduado em Administração, e formação técnica em Tecnologia da Informação, experiências em empresas de recuperação de créditos, e 2 anos de experiência no Instituto de Protesto de Minas Gerais, cuidando do auxílio na área administrativa e prospecção de novos clientes, experiências estas que se mostraram úteis nas atividades e objetivos que a nossa empresa almeja alcançar.

Jose Cosme Damião Nestor Moreira, graduado em administração de empresas, e com vasta experiência em redes de padarias e lanchonetes atuando como gestor, portanto contando com uma certa bagagem com relação a metas e liderança, sendo de grande valia para nossa empresa.

### **1.3 – Dados do empreendimento**

A Odontofácil LTDA. (Odontofácil) possui sede administrativa e pontos de atendimento presencial ao cliente, localizados no centro de Belo Horizonte MG, especificamente na Avenida Augusto de Lima, nº 479, 4º andar, onde também desempenha suas atividades de venda do cartão pré-pago “Odontofácil Card” que permite recargas em dinheiro de valores diversos para utilização dos créditos em consultas e procedimentos odontológicos em consultórios e clínicas credenciadas.

### **1.4 – Missão**

A Odontofácil é uma empresa que tem por objetivo principal prover aos nossos clientes tratamentos odontológicos de qualidade com dentistas independentes, clínicas e Hospitais diversos.

### **1.5 – Visão**

Ser líder e referência em comercialização de cartões pré-pagos em Belo Horizonte, com a maior rede credenciada de dentistas e admirada pela contribuição com o desenvolvimento das pessoas.

## 1.6 – Forma jurídica

A Odontofácil é uma empresa limitada constituída por três sócios.

## 1.7 – Enquadramento tributário

Devido a previsão de faturamento anual da Odontofácil, o regime de tributação da empresa será o Simples nacional, com alíquota de 9%, por se tratar de empresa no ramo de comércio e prestação de serviços voltados a Odontologia com o faturamento anual entre R\$ 180.000,00 e R\$ 360.000,00.

## 1.8 – Capital social

O capital social é composto pelos recursos que serão aplicados no negócio

Tabela 1 – Capital Social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	Adriano Soares Silva	29.333,33	33,34
Sócio 2	João Cosme Damiano Nestor	29.333,33	33,33
Sócio 3	Lilia Aparecida Barbosa	29.333,33	33,33
<b>Total</b>		<b>88.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Autores (2020)

## 1.9 – Fonte de recursos

Os recursos necessários para abertura da empresa serão provenientes de capital próprio, recurso que será investido diretamente pelos três sócios da empresa, visto que este tipo de investimento oferece uma vantagem, que é a autonomia que os sócios possuem em relação ao capital investido, pois os mesmos usufruem de uma maior liberdade de decidir onde ele será investido este capital e de que forma, sem a necessidade de se preocupar com prazos e taxas de empréstimos, como por exemplo ocorre com o capital de terceiros, que são recursos advindos de entidades externas.

## **2 – ANÁLISE DE MERCADO**

### **2.1 – Clientes**

O foco e as estratégias de negócio da Odontofácil são norteados pelo problema social da falta de acesso a tratamentos odontológicos de qualidade gratuitos via SUS, onde o cidadão encontra grandes esperas por procedimentos básicos ou até mesmo a falta de profissionais nos postos de saúde, unidades de pronto atendimento (UPA) e policlínicas públicas ou à dificuldade em conseguir tratamentos com menor custo via ONGs, Associações, Cooperativas e etc. Problema que atinge principalmente a população brasileira de baixa renda, que segundo o relatório de cadastro único do Governo Federal de Junho de 2016, são famílias cadastradas com renda *per capita* mensal entre R\$ 178,01 e meio salário mínimo.

A espera, pode resultar no avanço de doenças bucais graves por falta de prevenções básicas, falta de acesso a informações confiáveis a respeito de quadros clínicos de pacientes, e desconhecimento da população em relação à importância de tratamentos odontológicos tanto quanto os tratamentos de saúde e estética.

Diante do cenário atual da saúde pública no Brasil, a empresa se propõe a auxiliar na democratização do acesso a saúde bucal por meio de consultas e procedimentos de qualidade, com baixo custo e sem necessidade de adesão á planos de saúde/odontológicos, dispondo de serviços que poderão ser usufruídos por pacientes de todas as idades, a princípio moradores de Belo Horizonte MG e região metropolitana, por meio de cartão pré-pago recarregável amplamente aceito.

O público alvo da Odontofácil são homens e mulheres que residem nas regiões mais carentes de Belo Horizonte e Região metropolitana, com o objetivo principal de tornar mais acessível os serviços odontológicos e consequentemente a diminuição do tempo de espera e fila de atendimento Odontológico do SUS.

Segundo dados do Conselho Federal de Odontologia (CFO 2019), é possível observar que nove em cada dez brasileiros consideram muito importante ir ao dentista regularmente, e 72% dessas pessoas afirmam que buscam consultar ao menos uma vez



ao ano. Dados animadores revelados por estudos feitos pela Pesquisa Nacional de Saúde (PNS), mostram que 74% de todos os procedimentos odontológicos são realizados em clínicas particulares, trazendo então um maior favorecimento para o crescimento de organizações que atuam nesta área.

O principal diferencial da Odontofácil é o fato de a empresa não trabalhar com um plano odontológico que requer pagamento mensal, e período de fidelidade, a simplicidade do processo em que o cliente recarrega o cartão somente quando necessita de realizar algum tipo de tratamento odontológico, atrai o cliente.

## **2.2 –Concorrentes**

A Odontofácil tem como principais concorrentes empresas que comercializam planos odontológicos em Belo Horizonte e Região metropolitana, empresas como OdontoPrev, Vitallis, SócioOdonto, QueroOdonto, UniOdonto, IdealOdonto e Amidental, algumas já consolidadas no mercado. Os preços dos planos básicos ofertados por estas empresas variam entre R\$ 27,00 e R\$ 50,00 ao mês aproximadamente.

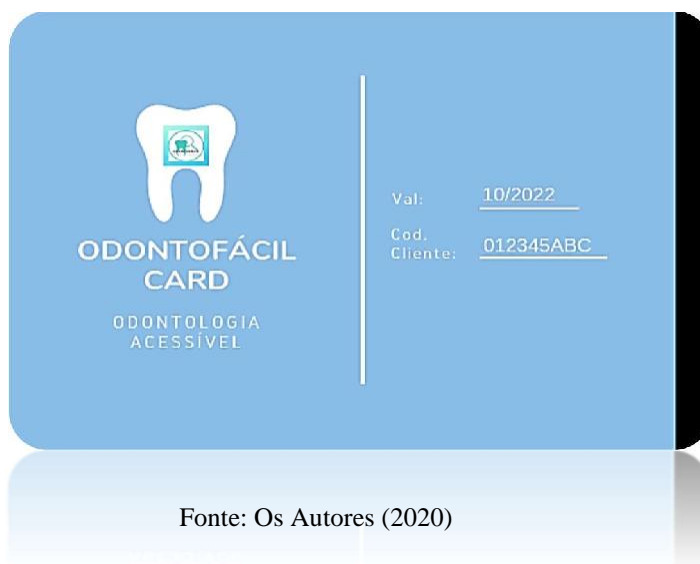
O principal diferencial da Odontofácil em detrimento de seus concorrentes é a disponibilidade dos mesmos serviços sem a necessidade de pagar uma mensalidade, visto que para o público alvo da empresa, plano com fidelidade é algo difícil de se manter e em sua maioria para poder utilizá-lo, o cliente deve aguardar um período de carência, de 30 dias, 90 dias ou até mais, dependendo do procedimento a ser realizado. Na Odontofácil o cliente recarrega o seu cartão e já está apto para utilizar caso precise, caso contrário pode guardar o seu saldo para quando a ocasião surgir.

## **2.3 –Fornecedores**

A Odontofácil conta com uma carteira de fornecedores principais, divididos em dois grupos, que são indispensáveis para o funcionamento da operação da empresa, sendo

eles: clínicas odontológicas e dentistas independentes que realizam os atendimentos aos clientes da empresa, e no segundo grupo as gráficas, que realizam a confecção dos cartões personalizado sem material PVC “Odontofácil Card”.

Figura 1 – Cartão pré-pago Odontofácil Card



A empresa também terá em seu cadastro de fornecedores, empresas de “Moto Expressos” que realizarão as entregas dos cartões pré-pagos nos pontos de vendas cadastrados.

As clínicas odontológicas e dentistas credenciados estão alocadas em regiões estratégicas, nas cidades onde a empresa atua ,sendo distribuídas em: Belo Horizonte nas regiões central e Venda Nova, em Contagem nos bairros: Alvorada, Eldorado e Jardim industrial, em Betim nos bairros: Amarante, Brasiléia e Centro, em Ribeirão das Neves nos bairros: Centro e Veneza, em Santa Luzia no bairro São Benedito e na região central da cidade de Vespasiano. Dessa forma a Odontofácil consegue proporcionar aos clientes uma rede credenciada bem distribuída, resultando em menor deslocamento e melhor atendimento, próximo às residências dos clientes.

Além das clínicas Odontológicas que são os fornecedores principais, a empresa conta em seu portfólio com fornecedores de materiais de escritório, gráficas e Moto Expressos, amplamente utilizados no dia a dia da empresa conforme detalhados na tabela 2.

Tabela 2 – Cadastro de fornecedores

CIDADE	REGIÇÃO/BAIRRO	FORNECEDOR - MATERIAIS DE ESCRITÓRIO	ENDEREÇO
BELO HORIZONTE	CENTRO	A POPULAR ATACADISTA	Rua Guaicurus, 362
	PRADO	PORT	AV. Tereza Cristina, 171
	CARLOS PRATES	QUEIROGA PAPELARIA ATACADO	Rua Padre Paraiso
CIDADE	REGIÇÃO/BAIRRO	FORNECEDOR - GRÁFICAS DE CARTÕES EM PVC	ENDEREÇO
BELO HORIZONTE	SANTA AMÉLIA	CARDSOLUTIONS BH	Rua Mansueto Filizzola, 6, Sala 1
	SANTA INÊS	VIP CARTÕES	Rua Hybris 338 - 102
	NOVA FLORESTA	LETS'COM SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÕES	Rua Ildelfonso Alvim, 271, Lj. 1

Fonte: Autores (2020)

Tabela 3 – Cadastro de fornecedores – Moto Expressos

CIDADE	REGIÇÃO/BAIRRO	FORNECEDOR - MOTO EXPRESSO	ENDEREÇO
BELO HORIZONTE	SANTO ANTÔNIO	EXPRESSO RÁPIDO	Rua Carangola 436, Santo Antônio - Belo Horizonte MG / CEP: 30330-240
	SANTA LÚCIA	EXPRESSO JEOVÁ NISSI	Rua Tarde Azul, 10 Santa Lúcia - Belo Horizonte 30350-093
	UNIÃO	UNIÃO MOTO EXPRESSO BH	Rua Melo Franco, 129 - União, Belo Horizonte - MG, 31.170-740

Fonte: Autores (2020)

### **3 – PLANO DE MARKETING**

#### **3.1 – Produtos e serviços**

A Odontofácil possui um grande diferencial que é o fato de não trabalhar como um plano odontológico que necessita de pagamento mensal, e período de fidelidade, além da estratégia empresarial, a empresa desempenha um papel social importante, auxiliando na facilitação do acesso à tratamentos odontológicos de qualidade para pessoas de baixa renda.

A empresa executará a comercialização dos cartões pré-pagos em diversos pontos de vendas. Este cartão terá o custo inicial de R\$30,00 e já estará carregado com R\$ 20,00 em créditos para utilização em clínicas odontológicas e dentistas credenciados, onde o cliente poderá realizar diversos tratamentos básicos, como extração simples, limpeza total, obturação ou raspagem de tártaro.

#### **3.2 – Preço**

A Odontofácil adotará a princípio a estratégia de preços para penetração de mercado, com objetivo de entrar no mercado com um preço considerado mais baixo em vista dos valores analisados, que são ofertados pelos seus concorrentes, em busca de atingir o maior número de clientes possível. O objetivo principal desta estratégia é tornar o produto massificado, conhecido pelo público alvo, para posteriormente tentar buscar um aumento gradual dos preços.

Com relação a formas de pagamento, na Odontofácil o cliente deve primeiramente pagar um certo valor para posteriormente utilizar serviço odontológico, levando vantagem principalmente quando o serviço é básico e de baixo custo, onde este cliente deve apenas fazer a recarga em seu cartão e se dirigir até uma clínica ou dentista credenciado, evitando

qualquer tipo de burocracia como acontece em praticamente qualquer tipo de plano odontológico.

Após a utilização do primeiro crédito, caso o cliente necessite de realizar mais procedimentos, ele poderá realizar recargas nos valores fechados de R\$ 20,00, R\$ 40,00, R\$ 60,00, R\$ 80,00 e R\$ 100,00 nos pontos de vendas cadastrados ou até mesmo onde o cliente adquiriu o cartão, caso seja de sua preferência, não tendo limite de quantidade de recargas.

Tabela 4 – Tabela de preços do Dentista

VALORES PROCEDIMENTOS		
Nº	TRATAMENTO	VALOR PAGO AO DENTISTA
1	APLICAÇÃO DE FLÚOR TOTAL	R\$ 14,00
2	EXTRAÇÃO SIMPLES (POR DENTE)	R\$ 23,00
3	LIMPEZA TOTAL	R\$ 49,00
4	OBTURAÇÃO (POR DENTE)	R\$ 12,00
5	RASPAGEM DE TÁRTARO TOTAL	R\$ 32,00

Fonte: Autores (2020)

### 3.3 – Divulgação e promoção

A Odontofácil pretende realizar ações voltadas para a promoção dos seus serviços via redes sociais e site, principalmente com impulsionamento de publicações nas redes sociais, com intuito de atingir o maior número de pessoas residentes em Belo Horizonte e região metropolitana, para que a marca se torne conhecida e posteriormente lembrada pelos clientes que necessitem dos serviços prestados.

A empresa adotará uma estratégia de *marketing* de conteúdo, de modo a conter informações relevantes e de interesse ao nosso público, aumentando assim sua notoriedade. Este deverá ser aplicado no *web site* e nas redes sociais, em torno de no mínimo, uma vez por semana, de modo a garantir que as páginas da Odontofácil se mantenham atualizadas.

Como ação de Marketing, será criada uma lista de e-mails, de consumidores que se cadastrarem no website da empresa depois de interessados nos serviços prestados, para promover os serviços, enviar conteúdo interessante para esses consumidores e criar um relacionamento mais próximo com o interlocutor, visto que, as pessoas que confirmam sua inscrição neste tipo de lista, cedem a autorização necessária para que se possa enviar esses e-mails enquanto o consumidor quiser recebê-los. Como benefício, será oferecido ao possível cliente, um brinde, que receberá mediante a inscrição na respectiva lista de e-mails.

Na página inicial do website e no blog da Odontofácil, estará disponível uma *Landing Page*, para geração de leads, o objetivo não é a venda direta, mas sim a captação de contatos, que serão nutridos dentro do funil de vendas. Este tipo de Landing Page, normalmente oferece algum benefício em troca do cadastro do usuário, neste caso o usuário deixará seus dados (nome, e-mail e contato telefônico) e em troca, ele receberá um kit que será montado pela própria empresa, contendo 01 Escova de dentes, 01 Creme dental, 01 Fio dental e um Estojo prático, projetado para guardar todos esses acessórios, a um custo unitário de R\$ 10,00 (dez reais) por kit, sendo que a Odontofácil pretende disponibilizar inicialmente 50 kits completos por mês, nos três primeiros meses, totalizando um custo mensal desta ação de R\$ 500,00 (Quinhentos Reais) e nos demais meses a empresa avaliará a efetividade da ação para decidir sobre sua continuidade.

Figura 2 - Landing Page Odontofácil

ADRIANO SILVA / SAMUEL ALMEIDA - ODONTOP  
TRABALHO CONTATO Blog Log In  
Agende online  
Membros

**OLÁ, TEMOS UM PRESENTE PARA VOCÊ!!!**  
CADASTRE-SE E RECEBA UM VOUCHER PARA RETIRAR EM NOSSA UNIDADE, UM KIT PORTÁTIL E COMPLETO DE HIGIENE BUCAL, CONTENDO {1 ESCOVA DE DENTES, 1 PASTA DE DENTES, 1 FIO DENTAL E UM ESTOJO.  
APROVEITE A OPORTUNIDADE, SÃO KITS EXCLUSIVOS E LIMITADOS, INSCREVA-SE E GARANTA JÁ O SEU

NOME\*

E-MAIL\*

TELEFONE / CEL

Figura 3 – Estajo Brinde



Fonte: <http://www.sitebrindes.com/brindes-personalizados/brindes-para-sipat/dental-case>

A empresa também utilizará à princípio, duas plataformas de tráfego pago, o Facebook ADS e o Instagram ADS, uma das melhores e mais acessíveis fontes de tráfego existentes. Além de serem ferramentas de baixo custo, se fazem muito eficientes quando o intuito é alcançar o público-alvo da empresa via internet.

O custo que a Odontofácil terá em relação a plataforma do Facebook, estima-se um valor em torno de R\$5,66 (cinco reais e sessenta e seis centavos) ao dia, ou seja, aproximadamente R\$ 170,00 (cento e setenta reais) ao mês, já a plataforma da rede Instagram têm-se um preço estimado em R\$4,33(quatro reais e trinta e três centavos) ao dia, possuindo um valor mensal que gira em torno de R\$ 130,00 (cento e trinta reais) ao mês, portanto, o custo mensal da empresa em ações de marketing digital será de aproximadamente R\$ 300,00 (trezentos reais) mensais.

Figura 4 - Print Facebook Odontofácil



Fonte: <https://www.facebook.com/odontofacilcard>

Figura 5 – Print Instagram Odontofácil



Fonte: <https://www.instagram.com/odontofacilcard2019>



### **3.4 – Distribuição e vendas**

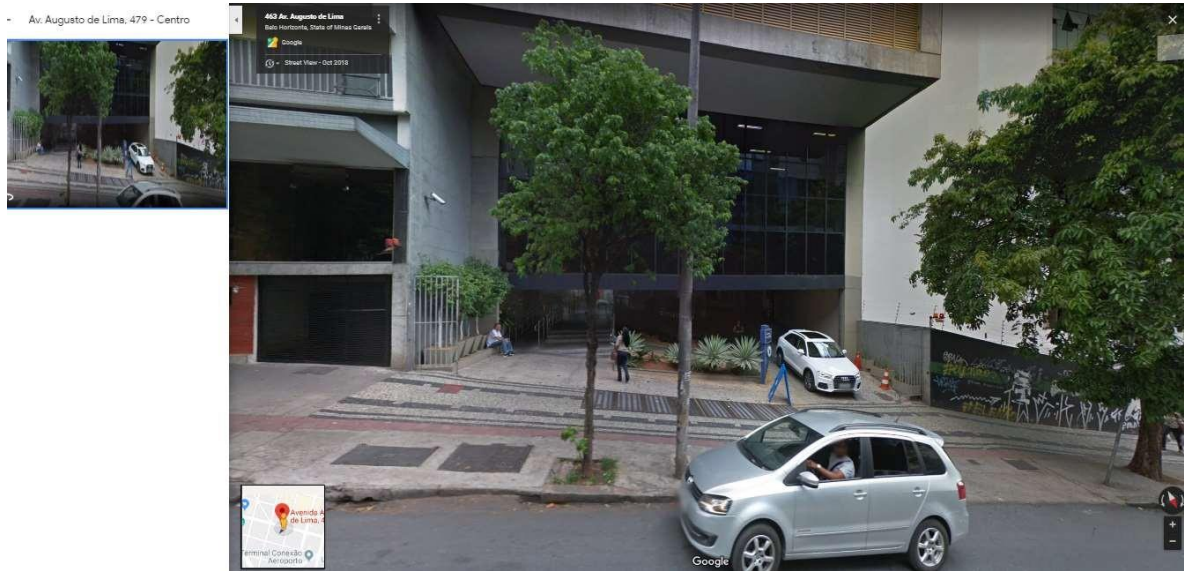
A comercialização dos cartões pré-pagos será realizada em pontos de vendas que possuem cadastro com a Odontofácil, como padarias, bancas de revistas, mercearias e diversos outros que estão situados em Belo Horizonte e Região metropolitana, além disso o cliente poderá adquirir o seu cartão na própria sede da empresa.

Cada ponto de vendas cadastrado receberá uma comissão com percentual fixado em 10% do valor da recarga realizada pelo cliente, sendo que as recargas serão feitas online por celular ou computador, sem custo adicional para o lojista e os dentistas receberão os valores descritos na tabela de preços por cada procedimento que realizarem, de modo que a Odontofácil obtém sua receita como saldo residual da primeira utilização do cartão do cliente, como por exemplo: o cliente realizou uma recarga de R\$20,00 para realizar uma aplicação de flúor, o valor pago para o dentista por esse procedimento será de R\$ 14,00 e o valor pago ao lojista que realizou a recarga será de R\$ 2,00, restando R\$ 4,00 de saldo residual para a Odontofácil, de modo que com o volume de clientes crescendo e mais recargas sendo realizadas viabiliza a operação da empresa que consegue obter lucro e democratizar o acesso a tratamentos odontológicos de qualidade principalmente para a população de baixa renda da região de atuação da empresa.

### **3.5 –Localização**

A sede administrativa da Odontofácil está localizada no centro da cidade de Belo Horizonte, especificamente na Avenida Augusto de Lima, nº 479, 4º andar, endereço já conhecido e recomendado pelos dentistas, para pacientes de Odontologia, por ser local de alta concentração de clínicas odontológicas de Radiologia. Além disso, a localização da empresa facilita o acesso aos clientes e fornecedores, por se tratar de local com paradas de ônibus e táxis próximos e estacionamento particular nas dependências do prédio, facilitando o desembarque de mercadorias e acomodação de veículos de funcionários da empresa. Contudo os clientes que necessitarem de atendimento presencial para resolução de questões relacionadas às atividades desempenhadas pela empresa, terão a comodidade de uma localização privilegiada.

Figura 6 – Print localização da empresa



Fonte: Google Maps <https://www.google.com/maps/place/Av.+Augusto+de+Lima,+479+-+Centro,+Belo+Horizonte+-+MG,+30190-001/@-19.9239857,->

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

A Odontofácil possui um diferencial em relação a forma de pagamento dos procedimentos odontológicos, o cliente não tem obrigatoriedade de ter um convênio e ficar pagando mensalmente um valor, o cliente pode se programar para fazer um tratamento a longo prazo, realizando a recarga quando lhe for conveniente.

Com uma infraestrutura diferenciada e profissionais especializados, a empresa vem oferecer o que há de mais moderno em relação a tratamento odontológico, e com preços acessíveis a todas as classes sociais.

Quadro1 – Matriz SWOT

<b>Fatores Internos</b>	<b>S: Forças</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Forma de pagamento diferenciada</li><li>- Não há fidelização</li><li>- Sem taxas anuais-</li><li>- Sem prazo de carência</li></ul>	<b>W: Fraquezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ausência de filiais nas cidades da região metropolitana</li><li>- Por não haver produto similar, fica mais difícil uma comparação de mercado.</li></ul>
<b>Fatores Externos</b>	<b>O: Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Possibilidade de alcançar um grande número de clientes;</li><li>- Ambiente propício à novas parcerias.</li></ul>	<b>T: Ameaças</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Não aprovação do todo, da classe profissional;</li><li>- Não aceitação do preço por parte de alguns dentistas;</li></ul>

Fonte: Autores (2020)

## 4.2 – BSC

Quadro 2 – BSC Odontofácil

<b>Financeiro</b>	<b>Objetivo</b>	<b>metas</b>	<b>Indicadores</b>	<b>iniciativas</b>
	Rentabilidade Para os sócios	Conseguir Uma carta de 1000 clientes em um ano	Receita liquida do exercício	Atentar para todos fornecedores e atendidos, para que não haja, empecilhos para os procedimentos
<b>Clientes</b>	Ser referência em prestação de serviços dentários	Conseguir a manutenção de clientes e aumentar em 10% ao bimestre	Verificação dos clientes existentes e novos	Contabilização mensal de procedimentos realizados
<b>Processos internos e inovação</b>	Enviar para os clientes pesquisas de satisfação	Alcançar 80% de satisfação No primeiro semestre de atividades	Análise de casos conformes e não conformes	Usar gráficos demonstrativos
<b>Aprendizado</b>	Entender a satisfação do cliente e dentistas	Manter em 80% A satisfação dos clientes para os próximos 12 meses	Usar todos recursos disponíveis para fomentar uma tomada de decisão	Usar todos os casos para servirem de aprendizados e case

Fonte: Autores (2020)

## **5 – PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 – Layout**

A sede administrativa da Odontofácil está localizada no centro da cidade de Belo Horizonte, especificamente na Avenida Augusto de Lima, no 479, 4o andar, endereço já conhecido e recomendado pelos dentistas, para pacientes de Odontologia, por ser local de alta concentração de clínicas odontológicas de Radiologia.

Além disso, a localização da empresa facilita o acesso aos clientes e fornecedores, por se tratar de local com paradas de ônibus e táxis próximos e estacionamento particular nas dependências do prédio, facilitando o desembarque de mercadorias e acomodação de veículos de funcionários da empresa.

Contudo os clientes que necessitarem de atendimento presencial para resolução de questões relacionadas às atividades desempenhadas pela empresa, terão a comodidade de uma localização privilegiada.

### **5.2 – Processos operacionais**

A Odontofácil conta com uma carteira de fornecedores principais, divididos em dois grupos, que são indispensáveis para o funcionamento da operação da empresa, sendo eles: clínicas odontológicas e dentistas independentes que realizam os atendimentos aos clientes da empresa, e no segundo grupo as gráficas, que realizam a confecção dos cartões personalizados em material PVC “Odontofácil Card”.

A empresa também terá em seu cadastro de fornecedores, empresas de “MotoExpressos” que realizarão as entregas dos cartões pré-pagos nos pontos de vendas cadastrados. As clínicas odontológicas e dentistas credenciados estão alocadas em regiões estratégicas, nas cidades onde a empresa atua, sendo distribuídas em: Belo Horizonte nas regiões central e Venda Nova, em Contagem nos bairros: Alvorada, Eldorado e Jardim industrial, em Betim nos bairros: Amarante, Brasiléia e Centro, em Ribeirão das Neves nos bairros: Centro e Veneza, em Santa Luzia no bairro São Benedito e na região central da cidade de Vespasiano.

Dessa forma a Odontofácil consegue proporcionar aos clientes uma rede credenciada bem distribuída, resultando em menor deslocamento e melhor atendimento, próximo às residências dos clientes.

Além das clínicas Odontológicas que são os fornecedores principais, a empresa conta em seu portfólio com fornecedores de materiais de escritório, Gráficas e MotoExpressos, amplamente utilizados no dia a dia da empresa.

O Modal de transporte mais utilizado pela empresa para entrega dos cartões pré-pagos nos distribuidores parceiros, será o deslocamento terrestre via motocicleta, que é um meio de transporte considerado rápido e eficaz, devido as facilidades de locomoção no trânsito urbano, outro fator considerado para a decisão, é o consumo de combustível desse tipo de transporte, que é consideravelmente menor em relação ao consumo de combustível de automóveis. A empresa realizará parceria com empresas de “Moto Expressos” terceiros para prestar os serviços de entrega, com custos pré-definidos de R\$ 0,20 para entrega de cada cartão nos pontos de venda, porém, a cada remessa enviada pela empresa, os lotes terão no mínimo 100 unidades de cartões totalizando um custo de entrega de R\$20,00 a cada 100 cartões enviados para revenda.

### **5.3 – Plano de pessoal**

#### **5.4.1 – Atribuições dos sócios**

A empresa possui a seguinte atribuição para seus sócios, Adriano diretor financeiro, Cosme diretor comercial e Lilia diretora administrativa.

#### **5.4.2 –Pessoal**

A empresa contará com trabalho de 03 sócios e 02 recepcionistas, os sócios serão denominados como diretores administrativo, financeiro e comercial, e serão designados conforme demanda de cada áreas atividades para 02 auxiliares.

## 6 – PLANO FINANCEIRO

### 6.1 – Investimento inicial

O investimento inicial é extremamente necessário para que a empresa possa ter início de acordo com o planejamento que foi definido.

Para iniciar suas operações, a Odontofácil disponibilizará um capital social no valor de R\$ 31.000,00 e um capital de giro de R\$ 57.000,00 totalizando R\$ 88.000,00 em investimento inicial, mensurados com auxílio de levantamento prévio dos custos e despesas alocados ao negócio nascente, relacionados à aquisição de equipamentos necessários para estruturação física da sede administrativa.

#### 6.1.1 – Investimentos fixos

A empresa investirá na aquisição inicial de 04 computadores e 02 impressoras, mesas e cadeiras de escritório, aparelhos telefônicos fixos, balcão e poltronas de recepção, painel de senhas e armários para arquivos, placa de identificação da empresa, além da aquisição do estoque inicial de materiais de escritório (canetas, papéis A4, agendas personalizadas e etc.).

Tabela 5 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Computadores	4	2.000,00	8.000,00
2	Impressoras	2	1.500,00	3.000,00
3	Mesa de escritório	5	500,00	2.500,00
4	Cadeira de escritório	6	400,00	2.400,00
5	Balcão de recepção	1	1.500,00	1.500,00
6	Poltrona de recepção	4	350,00	1.400,00
7	Painel de senhas	1	800,00	800,00
8	Armário de arquivos	2	500,00	1.000,00
<b>Total</b>				<b>20.600,00</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Além dos custos e despesas descritos, a Odontofácil investirá em Impulsioneamento de marketing digital via redes sociais, e confecção de materiais de divulgação como panfletos e cartões de visita, disponibilizando um valor fixo anual de R\$ 4.800,00, com intenção de que a empresa seja amplamente promovida em redes sociais e nos comércios parceiros. Contudo para que a estrutura de atendimento e suporte ao cliente da empresa funcione, são necessários gastos mensais com internet banda larga e linha telefônica, fixados em R\$ 400,00 mensais.

Tabela 6 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Marketing Digital	4.800,00
2	Internet	400,00
3	Impostos para abertura da empresa	300,00
4	Despesas Contabilidade	450,00
<b>Total</b>		5.950,00

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.3 – Estoques iniciais

Como matéria prima a Odontofácil realizará aquisições de cartões personalizados em material PVC, para posterior recarga e venda ao consumidor final, a cada 1.000 cartões confeccionados e vendidos por um dos fornecedores, a empresa terá um custo de aquisição de R\$ 1.500,00, que representa o valor unitário de R\$ 1,50, custo posteriormente somado ao custo de entrega dos cartões nos pontos de vendas parceiros de R\$ 0,20 por cartão entregue via motoboy.

Tabela 7 – Estoques iniciais

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Cartões de PVC	5.000	1,50	7.500,00
2	Taxa de entrega de cartões	5.000	0,20	1.000,00
<b>Total</b>				8.500,00

Fonte: Autores (2020)



#### **6.1.4 – Capital de Giro**

O Capital de Giro da Odonto fácil foi calculado visando custear todas as despesas da empresa, por seis meses sem a necessidade de movimentar a receita da mesma, assim sendo o capital de giro é de aproximadamente R\$ 57.000,00 tendo como capital social o valor de R\$ 88.000,00

Devido a previsão de faturamento anual da Odontofácil, o regime de tributação da empresa será o Simples nacional, com alíquota de 9%, por se tratar de empresa no ramo de comércio e prestação de serviços voltados a Odontologia com o faturamento anual entre R\$ 180.000,00 e R\$ 360.000,00. A previsão de faturamento anual, analisada pela projeção do fluxo de caixa financeiro é de que, em 05 anos a empresa chegue a faturar anualmente valores aproximados de R\$ 307.000,00 mantendo assim a tributação na mesma alíquota. Além da tributação do Simples Nacional, a empresa terá que recolher as contribuições sociais obrigatórias INSS e FGTS com alíquota de 28% sobre a folha de pagamento mensal, chegando a um valor de contribuição anual de R\$ 14.770,56 com o quadro atual de 02 funcionários e 03 sócios com Pró-labore mensal no primeiro ano de operação da empresa. Nos anos subsequentes a previsão é de aumento anual de 10% em relação aos valores de contribuição social, para que a empresa tenha reserva em relação ao aumento de salários e dissídios coletivos.

#### **6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos**

Os custos operacionais fixos e variáveis descritos foram estimados como uma projeção do primeiro ano de operação da empresa. Nos anos subsequentes estima-se um aumento de 10% anualmente dos custos variáveis, levando em consideração o crescimento esperado das vendas e os aumentos das contribuições sociais, seguindo os aumentos de salários anualmente.

Tabela 8 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Salários	5.394,00
2	Encargos Sociais	1.230,00
3	Ações de Marketing	400,00
4	Materiais de Limpeza	60,00
5	Material de escritório	2.400,00
<b>Total</b>		<b>9.484,00</b>

Fonte: Alunos (2020)

## 6.2 – Gastos com pessoal

A empresa terá custos de pagamentos de salários e tributos incidentes sobre a folha de pagamento de duas recepcionistas contratada pelo salário bruto mensal de R\$ 1.200,00 para cada uma das duas colaboradoras. As demais atividades administrativas, financeiras e comerciais da empresa serão desempenhadas pelos três sócios, que terão direito a pró-labore mensal estipulado em um salário mínimo vigente no valor de R\$ 1.045,00 para cada um dos sócios.

Tabela 9 – Gastos com pessoal

Item	Função	No. de Empregados	Salário	Total
1	Recepcionista	2	1.200,00	2.400,00
<b>Total</b>				<b>2.400,00</b>

Fonte: Autores (2020)

Tabela 10 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	...	Mês 12	Total
Salário	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	28.800,00
Provisão de 13º	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Provisão de Férias	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00	3.120,00
<b>Subtotal</b>	<b>2.860,00</b>	<b>2.860,00</b>	<b>2.860,00</b>	<b>2.860,00</b>	<b>2.860,00</b>	<b>34.320,00</b>
Desp. Transporte	413,6	413,6	413,6	413,6	413,6	4963,2
<b>Total</b>	<b>3273,6</b>	<b>3273,6</b>	<b>3273,6</b>	<b>3273,6</b>	<b>3273,6</b>	<b>39.283,2</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.3 – Remuneração dos sócios

E empresa contará com o quadro societário de três pessoa conforme descrito abaixo, todas receberam pro labore.

Tabela 11 – Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	Adriano	1.045,00
2	Cosme	1.045,00
3	Lilia	1.045,00
<b>Total</b>		<b>3.135,00</b>

Fonte: Autores (2020)

#### 6.4 – Projeção de custos e despesas

A Odontofácil realizará o pagamento do aluguel da sala comercial localizada no centro de Belo Horizonte no valor de R\$ 2.000 mensais. Além desses itens a empresa terá custos de pagamentos de salários e tributos incidentes sobre a folha de pagamento de duas recepcionistas contratadas pelo salário bruto mensal de R\$ 1.200,00 para cada uma das duas colaboradoras.

As demais atividades administrativas, financeiras e comerciais da empresa serão desempenhadas pelos três sócios, que terão direito a pró-labore mensal estipulado em um salário mínimo vigente no valor de R\$ 1045,00 para cada um dos sócios.

Além dos custos e despesas descritos a Odontofácil investirá em Impulsioneamento de marketing digital via redes sociais, e confecção de materiais de divulgação como panfletos e cartões de visita, disponibilizando um valor fixo anual de R\$ 4.800,00, com intenção de que a empresa seja amplamente promovida em redes sociais e nos comércios parceiros. Contudo para que a estrutura de atendimento e suporte ao cliente da empresa funcione, são necessários gastos mensais com internet banda larga e linha telefônica, fixados em R\$ 400,00 mensais.

Tabela 12 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Aluguel	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
2	Salários	64.728,00	64.728,00	64.728,00	64.728,00	64.728,00
3	Marketing	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
4	Internet e Telefone	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
7	Energia elétrica	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
8	Condomínio do prédio	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
19	Taxa de entrega de cartões	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
10	Materiais de escritório	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
<b>Total</b>		<b>113.728,00</b>	<b>113.728,00</b>	<b>113.728,00</b>	<b>113.728,00</b>	<b>113.728,00</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.5 – Custos do produto ou serviço

Como explicado a Odontofácil irá adquirir cartões personalizados em material PVC, para posterior recarga e venda ao consumidor final, a cada 1.000 cartões confeccionados e vendidos por um dos fornecedores, a empresa terá um custo de aquisição de R\$ 1.500,00, que representa o valor unitário de R\$ 1,50, custo posteriormente somado ao custo de entrega dos cartões nos pontos de vendas parceiros de R\$ 0,20 por cartão entregue via motoboy.

Os repasses para dentistas terão um custo mensal de R\$ 4083,33, gerando anualmente uma despesa no valor de 49.000,00, e com relação a comissão sobre as vendas foi previsto um valor mensal de aproximadamente R\$ 500,00, e anual em torno de R\$ 6.000,00

Tabela 13 – Custos do produto ou serviço

<b>Item</b>	<b>Descrição dos custos</b>	<b>Valor</b>
1	Matéria prima (Cartões Personalizados)	1.500,00
2	Taxa de entrega de cartões	200,00
3	Repasses para Dentistas	4.083,33
4	Comissão sobre vendas	500,00
<b>Total</b>		<b>6.283,33</b>

Fonte: Autores (2020)

## **6.6 – Previsão de vendas**

Foi estimado que no primeiro ano de vendas da empresa Odontofácil, seria alcançado a marca de aproximadamente 5.000 cartões vendidos em sua área de atuação, resultando em uma média aritmética de aproximadamente 417 cartões vendidos por mês e aproximadamente 14 cartões vendidos por dia considerando 30 dias por mês ( $5.000 / 12 = 417$  ( $417 / 30 = 14$ )) a um valor unitário de R\$ 30,00 ( $5.000 \times R\$ 30 = R\$ 150.000$ ), dessa forma, a empresa irá auferir R\$ 150.000 em receita bruta de vendas. Para os próximos anos foram adicionados a esta estimativa um aumento de 10% ao ano, acompanhando assim a projeção do aumento de vendas.

Segundo a ABIMO (Associação Brasileira da Indústria Médica, Odontológica e Hospital) “aproximadamente 2,4 milhões de próteses dentárias e 800 mil implantes são realizados em todo o país”, e a Associação Brasileira de Franchising (ABF) “O faturamento das franquias de odontologia saltou de R\$ 36,890 bi para R\$ 38,762 bi, representando um crescimento de 7% no ano de 2018. Os números dos indicadores de desempenho no ramo odontológico mostram-se realmente animadores.

A Odontofácil leva em consideração que o serviço público direcionado a área de odontologia se mostra ineficiente, mostrando então uma grande oportunidade para investimento, focando em atender pacientes em massa que não possuem condições, faturando no quesito quantidade de atendimento a clientes, isso é claro visando focar em serviços mais básicos como por exemplo tratamento de cárie ou uma simples limpeza.

## **6.7 – Impostos sobre faturamento**

Devido a previsão de faturamento anual da Odontofácil, o regime de tributação da empresa será o Simples nacional, com alíquota de 9%, por se tratar de empresa no ramo de comércio e prestação de serviços voltados a Odontologia com o faturamento anual entre R\$ 180.000,00 e R\$ 360.000,00.

A previsão de faturamento anual, analisada pela projeção do fluxo de caixa financeiro é de que, em 05 anos a empresa chegue a faturar anualmente valores aproximados de R\$ 307.000,00 mantendo assim a tributação na mesma alíquota.

Além da tributação do Simples Nacional descrito na tabela 9, a empresa terá que recolher as contribuições sociais obrigatórias INSS e FGTS com alíquota de 28% sobre a folha de pagamento mensal, chegando a um valor de contribuição anual de R\$ 14.770,56 com o Quadro atual de 02 funcionários e dois sócios com Pró-labore mensal no primeiro ano de operação da empresa. Nos anos subsequentes a previsão é de aumento anual de 10% em relação aos valores de contribuição social, conforme a Tabela 12 para que a empresa tenha reserva em relação ao aumento de salários e dissídios coletivos.

Tabela 14 – Impostos sobre faturamento

<b>Período</b>	<b>Faturamento</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Imposto a pagar</b>
Ano 1	R\$ 210.000,00	9%	R\$ 18.900,00
Ano 2	R\$ 231.000,00	9%	R\$ 20.790,00
Ano 3	R\$ 254.000,00	9%	R\$ 22.869,00
Ano 4	R\$ 279.510,00	9%	R\$ 25.155,90
Ano 5	R\$ 307.461,00	9%	R\$ 27671,49
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.282.071,00</b>	<b>45%</b>	<b>R\$ 115.386,39</b>

Fonte: Autores (2020)

## **6.8 – Projeções financeiras**

Somando-se as duas receitas a empresa totalizará R\$ 210.000,00 em receita bruta no primeiro ano, para os demais anos foram acrescidos 10% (dez por cento) de crescimento de vendas para cada ano em relação ao ano anterior, levando em consideração a aceitação de mercado pra esse segmento e resultados esperados com as ações de marketing propostas, junto ao fato de que quanto mais o cartão pré-pago, o serviço prestado e a empresa se tornam conhecidos a probabilidade de as vendas aumentarem é significativa.

## 6.8.1 – Fluxo de caixa

Tabela 15 – Fluxo de caixa

Item/Período	0	1	2	3	4	5
Investimento	R\$ 31.000,00					
Capital de Giro	R\$ 57.000,00					
(-) Receita Bruta		R\$ 210.000,00	R\$ 231.000,00	R\$ 254.100,00	R\$ 279.510,00	R\$ 307.461,00
(-) Impostos Deduções, Devoluções (Simples Nacional 9%)		R\$ 18.900,00	R\$ 20.790,00	R\$ 22.869,00	R\$ 25.155,00	R\$ 27.671,00
(-) Receita Líquida		R\$ 189.100,00	R\$ 208.210,00	R\$ 229.231,00	R\$ 252.354,10	R\$ 277.789,51
(-) CMV		R\$ 7.500,00	R\$ 8.250,00	R\$ 9.075,00	R\$ 9.982,50	R\$ 10.980,75
(=) Lucro Bruto		R\$ 181.600,00	R\$ 199.960,00	R\$ 220.156,00	R\$ 242.371,60	R\$ 266.808,76
(-) Custos Operacionais Fixos		R\$ 101.842,56	R\$ 101.842,56	R\$ 101.842,56	R\$ 101.842,56	R\$ 101.842,56
(-) Custos Operacionais Variáveis		R\$ 70.400,00	R\$ 77.440,00	R\$ 85.184,00	R\$ 93.702,40	R\$ 103.072,60
(=) Lucro Operacional = EBITDA		R\$ 9.357,44	R\$ 20.677,44	R\$ 33.129,44	R\$ 46.826,64	R\$ 61.893,56
(-) Depreciação		R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00
(=) Lucro Tributável		R\$ 5.237,44	R\$ 16.557,44	R\$ 29.009,44	R\$ 42.706,64	R\$ 57.773,56
(-) IR/CS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro Antes da Depreciação		R\$ 5.237,44	R\$ 5.237,44	R\$ 5.237,44	R\$ 5.237,44	R\$ 5.237,44
(+) Depreciação		R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00
(+) Valor Residual		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(+) Recuperação de Capital de Giro		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Fluxo de Caixa Operacional/Lucro Líquido	R\$ 88.000,00	R\$ 9.357,44	R\$ 20.677,44	R\$ 33.129,44	R\$ 46.826,64	R\$ 61.893,56

Fonte: Autores (2020)

Para se chegar aos valores de receita bruta anual da Odontofácil, foi considerado um número de vendas de 5.000 cartões pré-pagos no primeiro ano, resultando em uma média aritmética de aproximadamente 417 cartões vendidos por mês e aproximadamente 14 cartões vendidos por dia considerando 30 dias por mês ( $5.000 / 12 = 417$  ( $417 / 30 = 14$ )) a um valor unitário de R\$ 30,00 ( $5.000 \times R\$ 30 = R\$ 150.000$ ), dessa forma, a empresa irá auferir R\$ 150.000 em receita bruta de vendas.

Além das vendas dos cartões pré-pagos a empresa realizou uma previsão de vendas de recargas para os cartões, no valor total de R\$ 60.000 ao final do primeiro ano de operação, levando em consideração a quantidade de cartões vendidos e os valores de recargas disponíveis ao consumidor.

Os valores de depreciação de equipamentos, estão relacionados aos valores de aquisição e quantidades de cada equipamento que a empresa possui, com o tempo de depreciação estimado, sendo que, a empresa irá depreciar totalmente os equipamentos em 5 anos, não restando saldo residual

## 6.8.2 – Projeção de resultados

Com base na tabela 14, a análise do índice de rentabilidade sobre vendas (Lucro líquido / Vendas), aponta que a Odontofácil terá sua rentabilidade progressiva ao longo dos anos, se caso houver, aumento real das receitas brutas de vendas.

Conforme a tabela 14, após a realização dos cálculos do índice de lucratividade ROI (Retorno sobre investimento = Lucro líquido / Investimento), chega-se à conclusão de que, a empresa terá o retorno progressivo de seu investimento no decorrer dos anos de operação.

Tabela 16 – Projeção de resultados

RENTABILIDADE / LUCRATIVIDADE						
ITEM/PERÍODO	0	1	2	3	4	5
INVESTIMENTO	R\$ 31.000,00					
CAPITAL DE GIRO	R\$ 57.000,00					
RECEITA BRUTA		R\$ 210.000,00	R\$ 231.100,00	R\$ 254.100,00	R\$ 279.510,00	R\$ 307.461,00
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL/LUCRO LÍQUIDO	R\$ 88.000,00	R\$ 9.357,44	R\$ 20.677,44	R\$ 33.129,44	R\$ 46.826,64	R\$ 61.893,56
RENTABILIDADE SOBRE VENDAS =(LUCRO LÍQUIDO ANUAL / VENDAS		4%	9%	13%	17%	20%
ROI (RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO) = LUCRO LÍQUIDO / INVESTIMENTO)		19%	41%	66%	94%	124%

Fonte: Autores (2020)



## **6.9 – Análise de Investimento**

Após ser feita a análise dos indicadores financeiros, TIR, PAYBACK, VPL, Lucratividade e Rentabilidade, pode-se visualizar que levará aproximadamente 3 anos e 6 meses para que o negócio para que o negócio, possa retornar todo o capital investido, nisso levando em consideração, que a empresa ao longo desses anos conseguirá arcar totalmente com seus custos fixos e variáveis, tendo em vista uma projeção inicial de R\$ 210.000,00 em vendas no primeiro ano.

### **6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)**

O cálculo do Valor Presente Líquido da Odontofácil, foi realizado, levando em consideração os valores de lucro líquido anual apresentados pelo fluxo de caixa, e uma taxa mínima de atratividade de 20% ao ano, que é a rentabilidade desejada pelos sócios, sendo assim, o projeto se tornou viável levando em consideração somente o VPL de R\$ 785,30;

HP:

88.000 CHS G CFo

9.357,44 G CFj

20.677,44 G CFj

33.129,44 G

46.826,64 G CFj

61.893,56 G CFj

20 i (Taxa de rentabilidade desejada pelos sócios)

**F NPV**

**VPL = R\$ 785,30**

### **6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (Payback)**

Após a realização dos cálculos verifica-se que o Payback da Odontofácil ficou em 3,5 anos, o que significa que, para a empresa recuperar o capital investido demandará um prazo médio de aproximadamente 03 anos, 06 meses e alguns dias, após esse período a empresa passa a dar lucro do investimento.

Ano 1 - (R\$ 88.000 – R\$ 9.357,44 = R\$ 78.642,60)

Ano 2 - (R\$ 78.642,60 – R\$ 20.677,44 = R\$ 57.965,10)

Ano 3 - (R\$ 57.965,10 – R\$ 33.129,44 = R\$ 24.835,70)

Ano 4 – (R\$ 24.835,70 / 46.846,64 = 0,5 + 3 ANOS = **3,5 anos**)

### **6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)**

O cálculo da Taxa Interna de Retorno da Odontofácil resultou em 42,58%, levando em consideração que a taxa requerida pelos sócios é de 20%.

88000

**CHS G**

**CFo**

9.357,44

**G CFj**

20.677,4

**4 G CFj**

**33.129,4**

**4 G**

**CFJ**

**46.846.6**

**4 G**

**CFJ**

**61.893,5**

**6 G**

**CFJ**

**20 i**

**F NPV**

**, F**

**IRR**

**Tir =**

**20,30%**

**aa**

#### **6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)**

O Ponto de Equilíbrio Financeiro é o índice percentual que marca o ponto em que as vendas criam receitas que se igualem as despesas e custos de uma operação, ou seja, A partir do ponto de equilíbrio a empresa passa a auferir lucro, o ponto de equilíbrio da Odontofácil foi determinado levando em consideração as Despesas físicas, despesas variáveis, a receita bruta e a margem de contribuição, chegando ao resultado de R\$ 727.446,10, como pode-se observar na memória de cálculo abaixo.

Despesas físicas: R\$ 509.212,30

Despesas Variáveis: R\$ 429.799,00

Receita Bruta: R\$ 1.282.071,00

Margem de contribuição: R\$ 852.272,00 / 1.282.071,00 = 0.7 ou 70%

Ponto de equilíbrio: DF / 70% = R\$ 727.446,10

#### **6.9.5 – Lucratividade (lucro líquido sobre a receita total)**

$88.000 + 785,30 / 88.000 = 1.0$

#### **6.9.6 – Rentabilidade (lucro líquido sobre o investimento total)**

$42.971,12 / 88.000$

Rentabilidade = 0,49 %

Este projeto se justifica pelo motivo que;

O VPL é maior que 0(zero); = R\$ 785,30

A TIR é 20,30 % aa, quando a taxa requerida é de 20% aa;

O Payback se dá em 3,5 anos;

A rentabilidade se dá em 0,49 %

A lucratividade é de 13,4%;

## **7 – ELEVATOR PITCH**

A Odontofácil é o que temos hoje de mais inovador em tratamentos odontológicos, ao contrário de convênios que é cobrado um valor mensal, na Odontofácil o cliente possui um cartão onde é recarregado o valor que for necessário para efetuar o tratamento.

O diferencial dessa modalidade são preços diferenciados para aqueles que adquirem o cartão, a Odontofácil tem parcerias com os melhores profissionais da região, garantido aos seus clientes um tratamento de qualidade.

## 8 – BUSINESS MODEL CANVAS

PARCERIAS CHAVES	ATIVIDADES CHAVE	PROPOSTA VALOR	RELACIONAMENTO	SEGUIMENTOS DE CLIENTE
Clínicas odontológicas da grande BH e Região Metropolitana	Tratamento odontológico para classe de baixa renda	Oferecer tratamento odontológico de qualidade e com facilidade de pagamento para classe de baixa renda	Internet e marketing	Pessoas de baixa renda da grande BH e região metropolitana
	<b>RECURSOS CHAVES</b> Capital dos sócios		<b>CANAIS CHAVES</b> Redes Sociais e divulgação através de parceiros	
<b>ESTRUTURAS</b> Marketing e canais chaves (parcerias e vendas de cartão)		<b>FONTE DE RECEITAS</b> Venda de cartões e parcerias com clínicas odontológicas		

## 9 – CONCLUSÃO

O desenvolvimento deste trabalho foi de extrema importância para o enriquecimento da formação dos autores como Administradores, e futuros empreendedores, devido à possibilidade de colocar em prática os conhecimentos adquiridos em sala de aula.

A Odontofácil surgiu com uma proposta principal, de atuar como intermediária entre pessoas que necessitam de tratamentos odontológicos, principalmente pessoas de baixa renda, e dentistas independentes e clínicas odontológicas particulares, por um custo menor, do que os tratamentos particulares tradicionais, desempenhando assim um papel importante na sociedade, auxiliando na democratização do acesso aos tratamentos básicos e conseqüentemente desafiando a fila de espera para esse tipo de atendimento pelo SUS (Sistema Único de Saúde).

A Odontofácil acredita que a Tecnologia da Informação é de extrema importância para qualquer tipo de negócio, mesmo em menor escala, sendo assim, utilizará sistemas de gestão empresarial que auxiliarão no controle de todas as operações da empresa, além de softwares de rotinas de escritório, resultando em uma gestão de processos e pessoas mais eficaz e eficiente.

Em relação ao Marketing Digital, a Odontofácil optará por ações de divulgação focadas nas redes sociais e Website, objetivando sempre contatos mais próximos com o seu público alvo e fortalecendo o relacionamento com seus *leads*, *prospects* e clientes.

Após análises de indicadores financeiros, TIR, PAYBACK, VPL, Lucratividade e Rentabilidade, conclui-se que demandará em média 3 anos e 6 meses para que os sócios, possam recuperar todo o capital investido, porém, a empresa conseguiria arcar com seus custos fixos e variáveis desde o primeiro ano de operação, levando em consideração, uma projeção inicial de R\$ 210.000,00 em vendas no primeiro ano, caso o negócio fosse iniciado na prática.

## REFERÊNCIAS

<https://www.diariodoaco.com.br/noticia/0076618-mercado-odontologico-passa-por-transformaaaes> (Postado em 15/03/2020 às 9:30)

<https://www.dentalartepoa.com.br/descubra-quais-sao-os-5-servicos-de-odontologia-mais-procurados/> (Postado em 17/01/2019)

<https://www.dviradiologia.com.br/2019/05/27/mercado-de-odontologia-confira-os-numeros-do-setor-que-mais-cresce/> (Postado em 27/05/2019)

<https://aplicacoes.mds.gov.br/sagi/vis/data/data-table.php> (Acesso em 05/06/2019)

<http://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2012/10/empresas-25-combinam-foco-em-lucro-com-transformacao-social.html> (Acesso em 10/06/2019)

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/anexo-4-simples-nacional/> (Acesso em 15/06/2019)

<https://www.mercadoecommerce.com.br/guia-do-iniciante-o-que-e-a-taxa-de-conversao-e-qual-a-sua-importancia> (Acesso em 15/06/2019)

<https://klickpages.com.br/blog/instagram-insights/> (Acesso em 16/06/2019)

<https://www.galateia.com.br/metricas-de-marketing-porque-acompanhar/> (Acesso em 15/06/2019)

<https://sebrae.ms/empreendedorismo/marketup-ferramenta-digital-para-os-negocios/> (Acesso em 15/06/2019)

## **APÊNDICE**

Apresentação do trabalho por LILIA APARECIDA BARBOSA:

[https://youtu.be/6E--\\_DJ7D3A](https://youtu.be/6E--_DJ7D3A) (Postado em 22/06/2020);

Apresentação do trabalho por ADRIANO SOARES SILVA:

<https://www.youtube.com/watch?v=Je7PvAhBKDE> (Postado em 22/06/2020);

Apresentação do trabalho por JOSE COSME DAMIÃO NESTOR MOREIRA:

<https://youtu.be/P2E00wS2Qt0> (Postado em 10/07/2020).