ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA IMPLEMENTAÇÃO DE ACOMPANHAMENTO FARMACOTERAPÊUTICO DOMICILIAR EM IDOSOS NA REGIÃO SERRANA DO ESPÍRITO SANTO

Mayara Smarzara dos Santos[1]

Michele Pereira Uliana [2]

RESUMO

O envelhecimento populacional é uma ocorrência processada em uma relevância mundial. Ao contrário do pensamento da maioria, ele é uma consequência da redução do índice de fecundidade e não somente devido a mortalidade dos idosos. Geralmente o termo idoso é dado ao indivíduo com idade superior a 60 anos, porém, hoje em dia, esses são ditos idosos “jovens”, apontando o grupo de 80 anos ou mais como idosos mais velhos. O objetivo deste trabalho constou em elaborar um plano de negócios para a implementação de uma empresa especializada no acompanhamento farmacoterapêutico dos idosos, com atendimento domiciliar de qualidade e atenção especializada para cada paciente, proporcionando segurança a família e qualidade de vida ao idoso. Nesta elaboração foram utilizadas diversas ferramentas na sua estruturação: análise swot, canvas, plano de negócios e plano operacional, resultando em uma mescla de pontos positivos, organização e rotinas dentro de uma empresa e bons frutos para o futuro do negócio.

Palavras-chave: Atenção farmacêutica. Acompanhamento farmacoterapêutico. Atendimento domiciliar. Idosos. Empreendedorismo. Medicamentos.

ABSTRACT

Population aging is an occurrence processed in a worldwide relevance. Contrary to what most people think, it is a consequence of the reduction in the fertility rate and not just due to the mortality of the elderly. Generally, the term elderly is given to individuals aged over 60 years, however, nowadays, these are said to be “young” elderly, indicating the group aged 80 years or more as the oldest elderly. The objective of this work was to elaborate a business plan for the implementation of a company specialized in the pharmacotherapeutic follow-up of the elderly, with quality home care and specialized attention for each patient, providing security to the family and quality of life to the elderly. In this elaboration, several tools were used in its structure: swot analysis, canvas, business plan and operational plan, resulting in a mix of positive points, organization and routines within a company and good results for the future of the business.

Keywords: Pharmaceutical care. Pharmacotherapeutic follow-up. Home care. Seniors. Entrepreneurship. Medicines.

[1] Graduanda do Curso de Farmácia do Centro Universitário Salesiano - UNISALES. E-mail: msmarzara@outlook.com

[2] Professora, Graduada em Farmácia pela Universidade Vila Velha (UVV). Especialista em Manipulação (Emescam), Homeopatia (Instituto Hahnemanniano do Brasil) e Estética e Cosmetologia (Unopar). Mestre em Ciências Farmacêuticas (UVV). E-mail: muliana@salesiano.br

1. INTRODUÇÃO

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2018), os cidadãos brasileiros conservaram o aumento no envelhecimento ao longo dos últimos anos, ganhando 4,8 milhões de idosos desde o ano de 2012, ultrapassando a marca de 30,2 milhões em 2017, ou seja, acusando um crescimento de 18% dessa faixa etária.

O grande crescimento do número de idosos irá intensificar a demanda de movimentos em setores de infraestrutura, da economia e sociais, visto que, haverá uma significativa diminuição na demanda de jovens e adultos para contribuir na evolução do país. Com essa grande demanda é visto o quão os idosos não estão preparados para uma vida sozinhos, seja financeiramente para ter alguém que o cuide ou pagar um local específico, seja em preparo emocional, físico e mental (OLIVEIRA; ROSSI, 2019).

Os idosos são os maiores consumidores de medicamentos da atualidade, utilizando de quatro a mais medicamentos, configurando a “famosa” polifarmácia, isso tudo devido a diversas doenças crônicas que são diagnosticadas ao longo dos anos e a idade avançada, consistindo em 87,3% na faixa etária dos 70 anos ou mais e 78,8% nas idades entre 60 a 69 anos, ou seja, utilizando quase cinco medicamentos diariamente, e entre os mais jovens em torno de quatro, sendo a classe mais utilizada para tratamentos do sistema cardiovascular. Com isso, este grupo é bem exposto a erros de prescrições, dosagens, interações medicamentosas, tornando mais perigosos os eventos adversos e grandes riscos de toxicidades (REZENDE et al, 2021).

A atenção farmacêutica, realizada especificamente por farmacêuticos, é um sistema que une ações conjuntas, visando responsabilidade, atribuição, educação em saúde, habilidade e atitudes do farmacêutico em conjunto com seu paciente, auxiliando de forma clara e objetiva na utilização dos medicamentos, em horários e quantidades pré-estabelecidos, bem como a consciência do uso racional de medicamentos em âmbito geral (SIQUEIRA et al, 2016).

Aliados à um respaldo legal e uma equipe multiprofissional em vários níveis na atenção ao paciente (cidadão), o farmacêutico dentro do âmbito da atenção farmacêutica possui a capacidade de oferecer serviços com maior proximidade ao necessitado: sua posição dentro das comunidades (em consultórios, dentro de farmácias, de acesso mais livre e comunal do que hospitais por exemplo) e sua formação obviamente capacitada para tal, o tornam profissional chave para aumentar a condição de vida dos pacientes que vierem a utilizar os serviços (COSTA, 2021).

Diante dos vários problemas que os medicamentos possam acarretar aos idosos, muitas famílias estão buscando pessoas ou locais para que seus familiares sejam bem cuidados. Empreender na área da saúde ainda é complexo, mas, a cada passo que a sociedade cresce e envelhece, serviços domiciliares estão cada vez mais em alta, visando cuidar e aumentar a expectativa de vida do idoso, diminuindo internações e hospitalizações desnecessárias. Para isso o farmacêutico está pronto para atuar no atendimento clínico do paciente idoso, acompanhando sua farmacoterapia (BRITO et al, 2019).

A partir disso, o objetivo deste trabalho foi elaborar um plano de negócios para a implementação de uma empresa especializada no acompanhamento farmacoterapêutico dos idosos, com atendimento domiciliar de qualidade e atenção

especializada para cada paciente, proporcionando segurança a família e qualidade de vida ao idoso.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ENVELHECIMENTO POPULACIONAL

Em boa parte do mundo, em diferentes países, sejam eles desenvolvidos ou em fase de desenvolvimento, estes, estão passando por mudanças demográficas como um avanço considerável no envelhecimento populacional. O envelhecimento se amplia e se destaca, a perspectiva de vida se expande e o ciclo de vida intitulada de velhice avoluma. Geralmente o chamado idoso é a partir dos 60 anos de idade, porém, hoje em dia, esses são ditos idosos “jovens”, indicando o grupo de 80 anos ou mais como idosos mais velhos. São classificados idosos jovens, aqueles que se revelam com padrões sociais e econômicos em que tinham na vida adulta. Já os mais velhos, de 80 ou mais, apresentam particularidades negativas, por necessitarem do cuidado da família ou de asilos, possuírem doenças crônicas, agudas e muita fragilidade física. Diante disso, esses grupos são divididos diferenciando o aumento da idade e características específicas, como, idosos doentes, saudáveis, dependentes e autônomos (OLIVEIRA; ROSSI, 2019).

Já se é sabe que a maior parte da população brasileira faz uso de algum medicamento durante o dia, e que eles são relacionados a bens de consumo, em oposição de uma visão mais realista em que eles são insumos terapêuticos. Este fato aliado à situação demográfica em que o Brasil se encontra (em transição para o envelhecimento populacional), um profissional especializado na saúde humana e disponível para a maior parte da população é de grande adição para o sistema de saúde pública e para a manutenção dela (ALBUQUERQUE, 2020).

O envelhecimento populacional é um dos grandes obstáculos da comunidade em geral e do sistema nacional de saúde, pois é percebido que nessa parcela da sociedade vem sendo comum a polimedicação, ocorrendo muitas vezes através de prescrições médicas. A polifarmácia é um hábito corriqueiro e na maioria das vezes necessário, visando o curso de envelhecimento, as deficiências fisiopatológicas ocasionadas ou em decorrência do seu próprio histórico de saúde com todas as comorbidades adquiridas ou pré-existentes neste processo. Não somente em idosos, mas em toda a sociedade atual a polifarmácia está bem presente, e em jovens ainda existe a preocupação de medicamentos aliados a drogas e álcool. Devido a isso, o acompanhamento farmacoterapêutico se torna essencial na vida do ser humano, apesar de ainda não ter um sucesso em todo esse método (ARRUDA et al, 2021).

2.2 IDOSOS E A POLIFARMÁCIA

A Organização Mundial da Saúde (OMS) denomina polifarmácia como a utilização simultaneamente e cotidianamente de quatro ou mais medicamentos. Esse cenário é observado regularmente em pessoas com patologias crônicas e nos idosos, devido ao avanço na idade e o avanço de várias doenças, consequentemente há o aumento de medicações (CORREIA; TESTON, 2020).

A polifarmácia está relacionada ao crescimento do perigo e emergências advindas das reações adversas aos medicamentos (RAM), fazendo com que haja um aumento considerável nas interações medicamentosas, vindo a causar quadros de intoxicação e riscos a vida. Deste modo, essa realidade se conecta a gastos

assistenciais, incluindo outros medicamentos e as implicações resultantes deste hábito. Neste sentido se inclui despesas em serviços de urgência e emergência, internações e consultas a diversos especialistas (CORREIA; TESTON, 2020).

Para cada paciente há um medicamento específico no tratamento da sua ou suas patologias, na qual, entre os idosos geralmente são várias e com isso o uso de muitas medicações em conjunto, levando a polifarmácia. Para isso, é essencial um acompanhamento de um profissional especializado, como o farmacêutico, na vida deste idoso e de sua família, fazendo as análises necessárias de horários, interações, riscos e benefícios de cada medicamento, ou seja, tendo um atendimento individualizado para cada paciente, de forma a otimizar o seu tratamento positivamente. No entanto, as consequências derivadas dessa conjuntura são obrigadas a passarem por uma avaliação sensata e segura, objetivando seus riscos e benefícios, passando por monitoramentos repetidamente, com o propósito de impedir malefícios a saúde, evitando as iatrogenias, ou seja, erros advindos do profissional da saúde (CARNEIRO et al, 2018).

É ocorrido em muitos casos o não entendimento da parte do idoso, do que está prescrito, principalmente aquele que não tem alguém como suporte. Com isso, existe uma grande carência para iniciar ou continuar um tratamento que é necessário. Por esse motivo, vem as questões de que o paciente idoso não quer, é teimoso, às vezes, é verdade, mas, por outro lado, ele não sabe ler e interpretar aquilo que está no papel, bem como, os valores exorbitantes dos medicamentos (CARNEIRO et al, 2018).

A quantidade de medicamentos receitados deve ser considerada diante do objetivo do tratamento e necessidade dele. O grande obstáculo para classificar a cooperação à saúde é a garantia que a prescrição de diversos medicamentos seja feita de forma resguardada e compatível com cada paciente. Com isso, exige a necessidade de avaliações periódicas, verificando as interações medicamentosas, horários de administração dos medicamentos, bem como o acompanhamento individual e especializado (CARNEIRO et al, 2018).

2.3 ACOMPANHAMENTO FARMACOTERAPÊUTICO E O PAPEL DO FARMACÊUTICO NA SAÚDE DO IDOSO

O acompanhamento farmacoterapêutico é uma atividade realizada exclusivamente pelo profissional farmacêutico, que é responsável pela administração da farmacoterapia do paciente, através de diagnósticos de exames clínicos, estado de saúde, aspectos de risco, assistência em questões gerenciais e educacionais, e, o tratamento de modo geral. A finalidade primordial é informar e solucionar contrariedades e transtornos da farmacoterapia e consequente a saúde do paciente, buscando resultados positivos e colaborando nos sistemas de atenção à saúde com maior efetividade e segurança (REINHARDT et al, 2012).

Também denominado de seguimento farmacoterapêutico, se fazendo como uma ferramenta para a prática da atenção farmacêutica, identificando a PRM (Problemas Relacionados aos Medicamentos), a tempo de prevenir e solucionar a utilização inadequado desse ou daquele medicamento, sendo um trabalho bem executado, de maneira frequente, estruturada e atestada, porém, a engrenagem só funciona se o paciente estiver cooperando com todo o processo do tratamento e com toda a equipe multidisciplinar disponibilizada (PEREIRA et al, 2016).

O consentimento a terapia medicamentosa é um dos princípios fundamentais no enquadramento ao uso racional de medicamentos, se tornando constituída ao ponto que o paciente adota orientações do que foi receitado, sendo capaz de interferir em elementos ligados ao tratamento, a consciência, ao ajustamento e ao acatamento do seu estado de saúde, bem como, o relacionamento e convivência com o grupo de profissionais ali presentes (PEREIRA et al, 2016).

A atuação e desempenho do farmacêutico dispõe de repercussões otimistas, contendo os gastos, aprimorando as prescrições, sendo capaz de controlar problemas com reações adversas, eventos colaterais e afins, tudo isso, mediante o acompanhamento farmacoterapêutico, tendo pleno consentimento ao método, abrangendo soluções objetivas, colaborando com a melhoria da qualidade de vida do paciente (REINHARDT et al, 2012).

Como já é visto, o envelhecimento da população vem aumentando cada vez mais, em velocidade grandiosa, já até podendo ser dito que não se tem um país jovem. Isso tudo é resultado da queda na mortalidade e fecundidade, onde muitos jovens estão focados em ter um emprego com renda considerável e conhecer o mundo, do que construir uma grande família como era feito antigamente (FERREIRA; MELO, 2018).

Na atualidade, é observado que a população idosa é a mais polimedicada, devido a carência na inclusão e concentração em um atendimento personalizado e individualizado. Por necessitarem de diversas especialidades médicas, por conta de muitas patologias que vão aparecendo no passar dos anos, ocorre grande concentração de prescrições de inúmeros medicamentos, por vezes, sem análise prévia dos demais já utilizados (FERREIRA; MELO, 2018).

Além dos perigos motivados pelo uso de vários medicamentos simultaneamente, surgem os problemas emocionais, que entre idosos é muito maior, principalmente a depressão, devido a solidão pelo afastamento da família, perca de pessoas próximas e fracasso para realização de atividades habituais. Juntamente a esse aspecto, mais um diagnóstico é dado e mais medicamento prescrito, fazendo com que haja diversas interações medicamentosas, ocasionando perca do efeito de uma ou outra droga, prejudicando algum processo do tratamento deste paciente (FERREIRA; MELO, 2018).

A representação da farmacoterapia na preservação da saúde é crucial, seja na monitorização dos sintomas, adiamento do avanço de patologias e problemas maiores ou até mesmo na precaução de outras. Embora haja muitas vantagens, por efeito de transformações no organismo do idoso, como na absorção, biotransformação, e outras áreas aonde o medicamento necessita passar para fazer todo o processo no corpo humano, esse público apresenta uma maior fragilidade aos eventualidades adversas referente a droga utilizada, tornando o momento da prescrição ainda mais perigosa e trabalhosa, uma vez que a existência de multimorbidades e a quantidade de medicamentos consumidos são avaliados como alertas de perigo individuais para esses eventos adversos (CONSELHO FEDERAL DE FARMÁCIA – SP, 2020).

Nesta conjunção, o profissional farmacêutico abrange um papel significativo na vida do paciente idoso, atuando em demandas de indicação, em casos de soluções de complicações associadas a terapia medicamentosa, por intervenções nas prescrições médicas, contribuindo com a equipe multidisciplinar e auxiliando o paciente na forma correta de utilização, certificando a segurança, qualidade e eficiência da farmacoterapia. Visualizando também o lado ser humano de todo o

processo de atendimento, obtendo resultados de sucesso (CONSELHO FEDERAL DE FARMÁCIA/SP, 2020).

2.4 EMPREENDER NA ÁREA DA SAÚDE

O empreendedorismo obteve sua consagração exclusivamente no século dezessete, mediante execução de ajustes entre governo e classe média, para que assim, todos os critérios fossem determinados, avançando para encaminhar a concepção. Na Grã-Bretanha, em meados de 1760 a 1840, transcorreu a grande revolução industrial, proporcionando o desenrolar de novos mecanismos férteis, assim como a produtividade em abundância. O avanço em tecnológicos maquinários modificou as fábricas, tornando-as mais ligeiras e vigorosas, na iminência de cumprir todos os pedidos, instituindo um padrão contemporâneo. No dia cinco de outubro é celebrado o dia do empreendedor, data escolhida para homenagear esse percentual da população que decidiu avançar em suas ideias e agregar tentando um diferencial no mercado. Em um dado momento o homem compreendeu que realizar transações era curioso e rentável para criar uma renda boa para seu sustento, a partir daí, tudo se modificou (CONSÓRCIO GEM, 2015).

Empreendedorismo é uma continuação em decisões de fazer girar negócios contemporâneos e/ou transmutações em instituições em andamento. É um contexto bem usual na esfera corporativa e regularmente está correlacionada em criações de empresas e/ou mercadorias promissoras, por via de regra, rodeada de inovações e riscos. Empreender e criar um negócio tem um papel social muito relevante para o desenvolvimento de uma empresa, cidade ou até mesmo do país. A cultura empreendedora representa a essência do empreendedorismo. Significa ter o perfil empreendedor, gestão empreendedora e atitudes proativas em relação a empreender. O comportamento empreendedor e da cultura empreendedora são componentes essenciais para a sobrevivência e o sucesso das organizações num mercado com tanta competição, com mudanças tão rápidas e constantes (NUNES; MELLO, 2018).

No Brasil, a política de saúde pública encontra-se imutável, a contar da elaboração da Constituição Federal de 1988, no Sistema Único de Saúde (SUS), este, sendo o principal produto para que a reforma sanitária brasileira venha a funcionar de forma clara e objetiva. No SUS, a saúde é universal, ou seja, um direito a todos os cidadãos de forma igualitária, ou ao menos deveria ser, assegurando ao indivíduo ações deliberadas para proteção, promoção e recuperação da saúde (BRITO et al, 2019).

O desafio posto pelo SUS é de que a política de saúde no Brasil se construa e se implemente na perspectiva do acesso universal, reconhecendo as desigualdades existentes no interior da sociedade e criando respostas para minimizar todo essa problemática (BRITO et al, 2019).

A coordenação das políticas públicas possibilita maior comunicação entre os envolvidos, que, uma vez reunidos em distintos espaços de interesse público, sendo capazes de viabilizar processos participativos e democráticos na relação entre o governo e a população. Neste rumo, adentra-se ao empreendedorismo, sendo ele, uma grande potência estratégica de gestão, uma vez que colabora para o desenvolvimento, buscando diversas soluções adequadas ao problema enfrentado, aliando-se à presença de um ambiente multidisciplinar e da socialização de novas práticas de trabalho (BRITO et al, 2019).

É nessa circunstância, que se identifica a importância em incrementar um modelo de gestão empreendedora na área da saúde, aspecto que determina o estabelecimento de discussões sobre o empreendedorismo, seu papel na saúde e seus resultados na esfera da saúde coletiva, sendo que é bem limitado estudos e bibliografias ao examinar o empreendedorismo e seus caminhos para a inovação em saúde (BRITO et al, 2019).

2.4.1 GESTÃO EM SAÚDE

Definição de gestão em saúde é algo complexo e bem planificado, executando políticas de cautela cooperantes, apelando pelo bem-estar físico, mental e emocional, por meio de conteúdos e planejamentos que entreguem satisfação e segurança, auxiliando também, na evolução do prestador (ESCOVAL et al, 2010).

A pessoa de maior qualificação neste âmbito é o gestor em saúde, ou seja, aquele que coordena e conduz toda a empresa, seja ela clínica particular, hospitais, consultórios e afins. Substancialmente, ele desempenha a função do dono ou dirigente da corporação, lidando com todos os setores de administração existentes na localidade. Ainda que esses locais de saúde sejam específicos para essa área, da mesma forma se configuram como empresa, tendo responsabilidade diante da lei, governo e demais entidades necessárias (ESCOVAL et al, 2010).

Além de estar sempre a frente de tudo, o gestor precisa ser um líder para seus colaboradores, de forma a ajudar, ensinar, conferir e corrigir o que for fundamental para o andamento correto do local. Desta forma, esse administrador lida com a logística, estruturação e ordenamento da empresa, certificando que os processos sejam realizados e conduzidos de forma positiva, tanto para os usuários, como para o desenvolvimento da entidade. É visto que gestão geralmente são realizadas por administradores formados, todavia, neste caso é de suma importância que esses gestores sejam profissionais da saúde, devidamente formados em suas áreas e aumentando seus conhecimentos em administrar negócios (ESCOVAL et al, 2010).

Em diversos momentos pode não parecer, mas uma boa gestão é primordial para o negócio avançar positivamente, bem como, oferecer um ótimo atendimento para os pacientes, desde a primeira ligação, até a finalização de todo o tratamento. Além disso, inovações tecnológicas, alinhamento de afazeres e novidades atualizadas, são sempre trazidas pelo bom administrador (ESCOVAL et al, 2010).

2.4.2 PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio se baseia em instrumento de trabalho primordial para quem gostaria de se tornar um bom empreendedor. Um empreendimento bem programado e elaborado dispõe de maiores probabilidades de prosperidade, em função disso, o investidor necessita de gerenciamento em suas movimentações e traçar parâmetros para um progresso satisfatório. É importante frisar que tudo isso é justamente para minimizar os riscos e adversidades que impactam no crescimento de uma instituição (SANTOS; PINHEIRO, 2017).

Esse plano detalha quais direções devem ser seguidas com intuito de atingir um propósito, criando metas, sendo elas rentáveis e favorecendo o desenvolvimento da empresa. Juntamente com esse planejamento é provável constatar se o empreendimento é lucrativo ou não, diminuindo assim, perigos e indecisões. Por conseguinte, este arquivo abrange todos os estágios pertinentes para a elaboração do negócio (SANTOS; PINHEIRO, 2017).

Mesmo que o plano de negócios não signifique uma proteção para a vitória final, ele possibilita pareceres cabíveis. Irá apontar gastos do empreendimento, capital inicial, grande demanda de soluções para o devido funcionamento da empresa, técnicas de ampliação com propagandas adequadas a fim de alavancar e fazer o negócio conhecido por todos, tal como, ganhos e rendimentos futuros, contribuindo para projeções de aumentar cada vez mais o empreendimento, expandindo para vários níveis (SANTOS; PINHEIRO, 2017).

Para iniciar um bom plano de negócios são necessárias duas ferramentas primordiais, a chamada análise swot e canvas. A análise swot, consiste em uma esquematização técnica realizada em quatro partes, denominadas em inglês, Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats, que significa: Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças, auxiliando assim, na organização inicial do novo negócio (LEITE; GASPAROTTO, 2018).

O modelo canvas já é um mapeamento da empresa em um todo, vindo para um aperfeiçoamento da construção e estruturação desse novo negócio. Sua idealização é de fácil compreendimento, expressivo e coerente. Simultaneamente, ele atinge o conteúdo que está sendo criado e a profundidade que uma instituição precisa ter para entrar em plena operação, obtendo a melhor performance (TEIXEIRA; LOPES, 2014).

Dentro de um plano de negócios, é de suma importância a formalização do um plano operacional, sendo um formato inteligente de gerenciamento estratégico dentro de uma empresa, fazendo com que tudo isso se converta em movimentações, funções e demandas bem elaboradas, chegando ao propósito de bater as devidas metas. Esse planejamento é específico de cada estabelecimento, tendo assessoramento de diversos profissionais, compreendendo a contar da formação de sistemas internos, até uma boa logística, coordenação e liderança desde a contratação de pessoal até administração financeira (BITTAR, 2011).

Um plano bem elaborado com pretensões a longo prazo é de grande valia para o negócio alavancar e ter resultados racionais e esperados pelo empreendedor. Realizar um planejamento proativo e eficiente, com inovações tecnológicas, necessidades do público a ser atendido, concentração em estudos de novas patologias é essencial e análises de mercado é essencial. Outro ponto importante é entender que estão lidando com seres humanos, para isso, precisam ter humanidade, bons treinamentos, seguirem protocolos e regras designadas para o bom desempenho da equipe e da empresa (BITTAR, 2011).

2.4.3 ATENDIMENTO DOMICILIAR AOS IDOSOS

O modelo de atendimento domiciliar é designado como uma atividade fornecida por profissionais da saúde, que vem crescendo cada vez mais no Brasil, visto que, este seguimento possibilita uma reabilitação na vida do idoso, principalmente, melhorando seu bem-estar, reduzindo atendimentos hospitalares, bem como, gastos numerosos para os pacientes, fazendo com que o tratamento seja realizado de forma concreta e contínua (OLMEDILHA; CAPPELARO, 2013).

É uma assistência que rodeia em torno de realizações na promoção, proteção e prevenção a saúde, tratando patologias específicas de cada paciente, executando reabilitações em home care, bem como, serviços característicos a instituições de saúde, coordenadas e sem interrupções, ou seja, cotidianamente. Possui competência acerca de diversos profissionais de saúde habilitados e devidamente

treinados para este tipo de atendimento, pois, necessita de atenção e paciência para com essa população. Geralmente a residência é adequado a necessidade do paciente, para que assim, a aplicação do serviço tenha os resultados esperados (OLMEDILHA; CAPPELARO, 2013).

O desenvolvimento do conhecido Home Care ocorreu nos Estados Unidos, onde é comumente utilizado a bastante tempo, tendo em vista a comodidade, complacência, proteção e amparo, uma vez que os serviços são ofertados em sua própria residência, permitindo o acompanhamento de perto da família, os que tem a sorte de tê-las por perto. Já na França, ocorre a hospitalização em domicílio, que é uma opção do próprio departamento de saúde daquele local, tendo a equipe multidisciplinar que se faz necessária, todos os aparatos que compreende a cada paciente, com isso, não necessita de um modelo hospitalar dentro de casa (OLMEDILHA; CAPPELARO, 2013).

Visto que de modo geral quem se torna o primeiro cuidador daquele idoso que necessita de forma inesperada, é seu familiar mais próximo. O esgotamento que essa ocupação demanda de uma proporção intensa, abrangendo mudanças significativas na vida daquela pessoa, principalmente mente e corpo, originando instabilidades a meio de descanso e obrigações, provocando, por diversas vezes, um desequilíbrio pessoal, afetando geralmente o restante da família que ali se encontra (GARCIA et al, 2020).

Em diversos casos, com o transpor dos dias, anos e meses, esse cuidador visualiza que sua vida passou e nada de animador foi realizado, além do seu bem-estar e saúde estarem comprometidos, devido a falta de tempo de cuidar de si mesmo, fazendo com que em razão disso exija a partir de algum momento moderação e autocuidado (GARCIA et al, 2020).

Na atualidade não existem programas que ajudem ou auxiliem esse valor que do nada precisa largar sua vida e ir cuidar do seu ente querido. Uma vez que esse idoso necessite única e exclusivamente de ser cuidador para exatamente tudo, desde um despertar e andar, até o se alimentar e executar atividades de higiene pessoal. Com isso iniciativas de acolhimento a essas pessoas seriam de grande valia para diminuição de transtornos psiquiátricos e advindo destes transtornos, a utilização excessiva de substâncias psicoativas para “minimizar” o estresse e esgotamento (GARCIA et al, 2020).

Dessa forma é notado que esta atividade está expandindo para a profissão farmacêutica, sendo ele o executor das práticas a serem aplicadas no atendimento farmacêutico domiciliar ao idoso, certificando a garantia da farmacoterapia, colocando-a em dia e em horários pertinentes aquele paciente, dando um atendimento personalizado para cada situação, ensinando e indicando ao familiar o que é realizado em cada etapa do processo, fornecendo todas as informações primordiais para a excelência da terapia medicamentosa (CONSELHO FEDERAL DE FARMÁCIA – SP, 2020).

É importante frisar que o farmacêutico não será o cuidador deste idoso, mas sim, quem atua em parâmetros envolvendo medicação, ou seja, como armazenar corretamente um medicamento dentro de casa ou quando necessitar sair, se a prescrição está adequada ao tratamento, em horários corretos, verificando interações entre medicações para que um não corte o efeito de outro, elaborando mecanismos para colaborar na rotina tanto do idoso, como do cuidador e do familiar, incentivando a utilização correta dos medicamentos (CONSELHO FEDERAL DE FARMÁCIA – SP, 2020).

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Para a revisão de literatura e artigos para embasamento científico, foram utilizadas duas bases de dados, Biblioteca Virtual em Saúde (BVS) e SciELO Brasil, no decorrer dos meses de agosto de 2022. Os descritores aplicados para realização da consulta foram: envelhecimento populacional, idosos e a polifarmácia, acompanhamento farmacoterapêutico, empreender na área da saúde e atendimento domiciliar aos idosos. Elencando o critério de inclusão, foram aplicados artigos publicados entre os anos, 2010 a 2022, em português e inglês. Foram excluídos artigos de revisão, comentários de literatura, editoriais, comunicações e cartas ao editor.

Para estruturação e criação do plano de negócios para implantação de acompanhamento farmacoterapêutico domiciliar para idosos na região serrana do Espírito Santo, foram aplicadas ferramentas e a construção de documentos: análise swot (LEITE; GASPAROTTO, 2018), canvas (TEIXEIRA; LOPES, 2014), plano de negócios (SANTOS; PINHEIRO, 2017), plano operacional (BITTAR, 2011), logomarca (CANVAS).

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Na estruturação e concepção do plano de negócios para implantação de um acompanhamento farmacoterapêutico em domicílio, inicialmente abrangendo a região serrana do Espírito Santo foram utilizadas as seguintes ferramentas:

1. Análise Swot;
2. Canvas;
3. Criação do plano de negócio;
4. Plano operacional.

Após estruturada, a empresa pretende oferecer serviços de atendimento Home Care, tendo um escritório inicialmente virtual com atendimentos via aplicativo Whatsapp, tendo divulgações em redes sociais, como Instagram e Facebook.

É imprescindível compreender que empreender é algo complexo e de grande responsabilidade, visando investimentos financeiros e ajudando no crescimento de um país, estado, cidade, e, agregando em abrir vagas de emprego para muitos que estão desabonados. O empreendedor detém de uma aptidão de adquirir intervenções do ambiente ao seu redor, assim como, ser o maior influenciador de novos planos e projetos futuros e dos colaboradores que estão ao seu redor (PAIVA et al, 2021).

Na inicialização de elaboração e concepção da empresa foi executado uma análise SWOT (quadro 1). Esta análise é uma maneira de delineamento planificado, manuseado para ajudar pessoas ou corporações, no reconhecimento de pontos fortes e fracos, riscos e possibilidades, referente a organização e estruturação de um novo negócio (LEITE e GASPAROTTO, 2018).

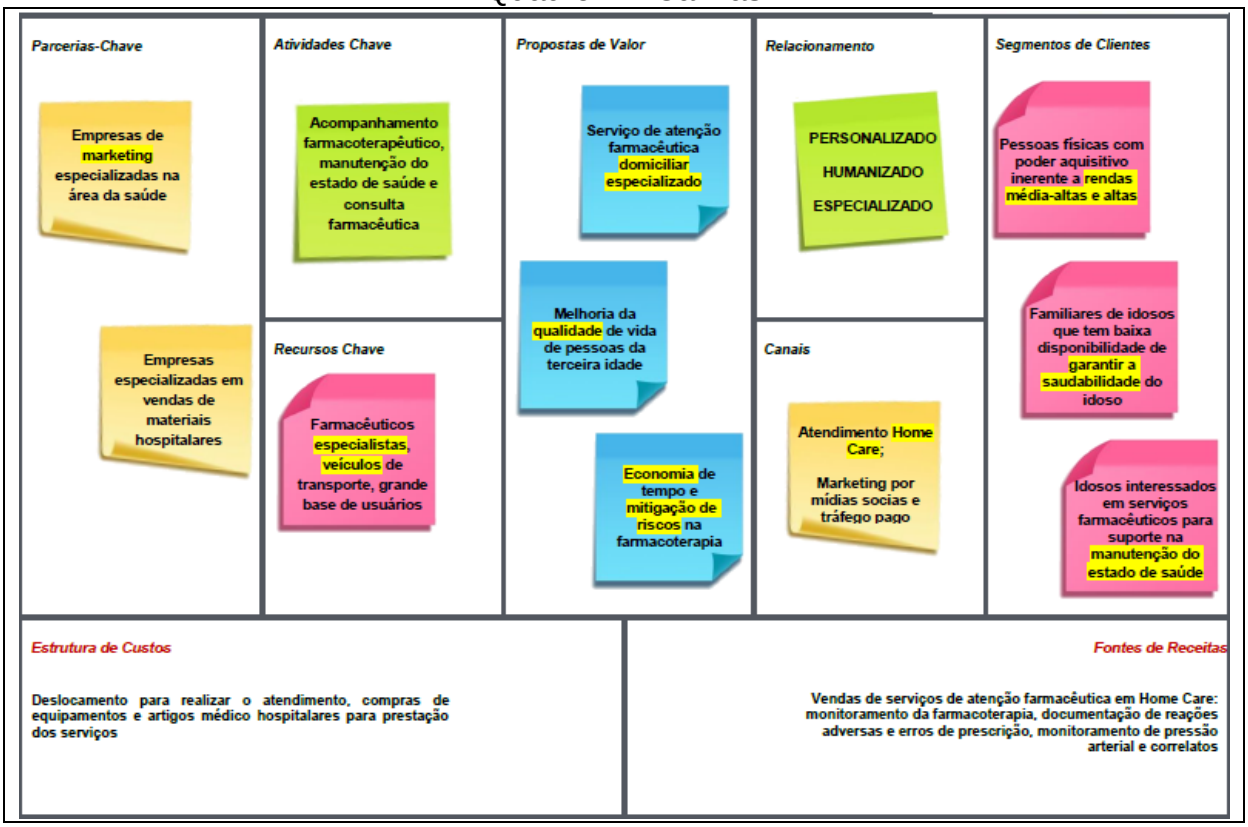
Quadro 1 – Análise SWOT

Análise SWOT
Contribui para estratégia da sua empresa: **S:** Quais são os pontos fortes do seu negócio? Saúde e bem-estar da terceira idade, atendimento especializado e individualizado na terapia medicamentosa dos idosos, treinamento em equipe e home care; **O:** Quais são as oportunidades para o seu negócio? Geração de emprego, transição demográfica, envelhecimento populacional, seguir o crescimento tecnológico e evolução do mercado. **Dificulta a estratégia da sua empresa:** **W:** Quais são os pontos fracos do seu negócio? Aceitação por parte dos pacientes e de seus familiares, pessoal capacitado para o público em específico e custo de locomoção. **T:** Quais são as ameaças para o seu negócio? Parcerias para fornecimento de produtos necessários para os atendimentos com preço bom; valor de aposentadoria dos idosos e renda dos familiares.

Legenda: S, O, W e T (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats/Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).
Fonte: Elaboração própria.

O Canvas (quadro 2) se estabelece como um esboço contendo cerca de nove segmentos para auxiliar na direção em que o negócio deve seguir, esquematizando ideias para concretizar o avanço da empresa (TEIXEIRA; LOPES, 2014).

Quadro 2 – Canvas



Fonte: Elaboração própria.

O plano de negócios pretende criar perspectivas fundamentais para um balanço adequado do negócio cobiçado, viabilizando um parecer desejável e eficaz para aí sim conduzir a atual idealização, limitando possíveis erros grotescos e

desaproveitamento de empenho e métodos em um negócio que não tenha viabilidade (BITTAR, 2011).

O plano é essencial para abertura e concepção de uma nova empresa, seja ela virtual ou não, seguindo parâmetros eficazes para organização coerente de todos os passos (quadro 3):

Quadro 3 – Plano de negócios

(continua)

Plano de negócios

Ferramenta que pretende criar perspectivas fundamentais para um balanço adequado do negócio cobiçado, viabilizando um parecer desejável e eficaz para aí sim conduzir a atual idealização, limitando possíveis erros grotescos e desaproveitamento de empenho e métodos em um negócio que não tenha viabilidade (BITTAR, 2011).
Pessoa Física: Mayara Smarzara dos Santos
Razão Social: Viver Bem Saúde
Data de Fundação: 27/ 04/ 2022
Endereço: virtual
Telefone: (27) 99817-0202

Caracterização do empreendimento:
A questão visa conhecer a finalidade do plano de negócios: criando um negócio (implantação), expandindo um negócio já existente ou modificando a localização de sua empresa (relocalização).
(X) Implantação ( ) Expansão/Modernização ( ) Relocalização

Síntese do tipo de empreendimento que você pretende implementar:
Empresa no ramo farmacêutico com a implementação do acompanhamento farmacoterapêutico domiciliar especializado em idosos. O objetivo principal é ter o contato mais próximo com o idoso, lhes dando atenção que poucos tem. Vindo com a proposta de acompanhar a farmacoterapia do idoso, analisando interações medicamentosas, horários apropriados, modo de uso (interação alimento x medicamento e interação alimento x bebida – água, leite, chá), mudança na terapia medicamentosa, teste de glicemia, aferição da pressão arterial e aplicação de injetáveis (tanto medicamento, como vacinas necessárias). Proporcionar o entendimento da importância de como se utilizar um medicamento, em caso de dúvidas, a quem procurar, isso tanto para o idoso, como para a família.

Análise de mercado e competitividade:
De acordo com os dados da Word Population Prospects (2022), a taxa da população idosa do país e do mundo vem aumentando em um formato agudo, com um prognóstico de acréscimo significativo para os anos subsequentes. Posto isso, negócios voltamos a saúde e cuidados com idosos vem aumentando cada vez mais, sendo eles, uma das maiores classes de usuários de medicamentos do Brasil, especialmente se tratando da polifarmácia. Esse perfil de consumação repercute na grande demanda de serviços especializados de saúde, particularmente da atenção farmacêutica e acompanhamento farmacoterapêutico, destinado especificamente aos idosos.

Quais são as principais ameaças ao seu negócio?
Alto custo de deslocamento para prestação dos serviços, inexperiência no negócio, falta de referências sólidas no mercado para esse tipo de serviço, carência de profissionais especializados na área de atenção clínica a pacientes idosos.

Localização e instalação:
Será através de um escritório virtual com atendimento via WhatsApp e divulgação no Instagram e Facebook.

Consumidor: Qual o seu mercado potencial?
Público-alvo sem distinção de gênero com idade acima de 60 anos de idade. - Pessoas físicas com poder aquisitivo inerente a rendas média-altas e altas; - Familiares de idosos que tem baixa disponibilidade de garantir a saudabilidade do idoso; - Idosos interessados em serviços farmacêuticos para suporte na manutenção do estado de saúde.

Quadro 3 – Plano de negócios

(continuação)

Dimensione seu mercado principal:
A empresa realizará atendimentos a idosos, inicialmente na região Serrana do Espírito Santo.
O setor possui sazonalidade no consumo?
Não. A necessidade de acompanhamento na farmacoterapia e prestação de serviços clínicos em geriatria é constante e indiferente a épocas ou períodos determinados.

Produtos e serviços:
Serviço de atendimento farmacêutico domiciliar especializado em geriatria. A empresa não terá instalações próprias para realização de atendimentos uma vez que será oferecido um serviço de atendimento em regime de home care. De acordo com a análise do mercado para farmacêutico atuando em home care, estima-se inicialmente um fluxo de aproximadamente 10 pacientes atendidos inicialmente por dois funcionários farmacêuticos especialistas em atenção farmacêutica e geriatria.

Estratégia competitiva:
Para a proposta inicial a estratégia de vendas será focada em estratégia de diferenciação. A divulgação dos serviços será feita com foco na oferta de serviços farmacêuticos em regime de home care e especializados em geriatria, diferindo das demais ofertas de serviços de saúde home care no mercado. Para promover a empresa e alavancar as vendas serão ofertados descontos a paciente que aderirem ao programa de fidelização, além de atividades de entretenimento em condomínios para grupos da terceira com divulgação de catálogos e folhetos ao fim das atividades. Para alcançar a família dos possíveis pacientes serão produzidos e divulgados materiais audiovisuais / conteúdos digitais para campanhas em mídias pagas.

Plano de marketing e comercialização:
A maior estratégia de marketing utilizada com maior frequência pela empresa será o marketing realizado através da internet, utilizando o inbound marketing, marketing direto e marketing de influência, respeitando os requisitos legais para o marketing em saúde. Para o início do projeto será feito o lançamento de uma campanha no Google ads, paga por clique por um período de 30 dias, sendo demais campanhas digitais feitas de acordo com a demanda de capitação de mais pacientes. Além disso, serão utilizados serviços de telemarketing e distribuição de catálogos em atividades de entretenimento como ferramenta secundária de marketing. Descreva quais os canais de distribuição que você pretende utilizar. A divulgação da empresa inicialmente será realizada por meio de campanhas de marketing digital de mídias pagas no Google Ads e Facebook Ads, além da utilização de técnicas de SEO visando aumentar o tráfego orgânico no site institucional da empresa. Além disso, serão criadas páginas no Instagram, Facebook e LinkedIn para aumentar os pontos de contato da empresa com os clientes em potencial, visando a captação de clientes.

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRO VIABILIDADE ECONOMICA E FINANCEIRA

Investimentos:
Terreno: Não se aplica Obras civis: Não se aplica Aluguel: não se aplica. Estimativa de custos: não se aplica. Máquinas e equipamentos: esfigmomanômetro, glicosímetro, balança e estetoscópio. Estimativa de custos: R$ 960,00. Instalações, Montagem e Fretes: Não se aplica Móveis e utensílios: mesa para computadores, cadeiras, cadernos, canetas e utensílios de papelaria. Estimativa de custos: R$ 14.300,00. Equipamentos de informática: computador para gerenciamento de mídias, processos e atendimentos, software spincare especializado em gerenciamento de atendimentos Home care na área da saúde. Estimativa de custos: R$ 5.200,00. Veículos: 1 veículo popular para deslocamento dos profissionais. Estimativa de custos: R$ 90.000,00. Combustível mensal: R$ 2.300,00. Salários com impostos: R$ 8.862,22. Projetos: Não se aplica. Outras inversões: Não se aplica.

Marca da empresa:

Marca: Viver bem Saúde.

Quadro 3 – Plano de negócios

(conclusão)

Logomarca:

Fonte: Elaboração própria.

Abaixo, no quadro 4, foi estruturado o plano operacional, utilizado em toda a esquematização operante do novo negócio, organizando todo o processo, delineando cargos, funções, custos e métodos a serem empregados em cada etapa da empresa. Primordial para o bom funcionamento da engrenagem, alcançando os propósitos e metas do negócio (SANTOS; PINHEIRO, 2017).

Quadro 4 – Plano operacional

(continua)

Plano operacional

Estratégia da empresa:
Missão: promover a saúde da terceira idade por meio de atitudes inovadoras e cidadãs, comprometendo-se na prestação de serviço de qualidade aos pacientes atendidos.
Visão: ser a maior empresa do seguimento no Brasil, comprometida com a humanização, comprometimento e eficiência.
Valores: atuamos no tripé da inovação, humanismo e saudabilidade.

Localização e Layout:
A empresa oferecerá serviços de atendimento em Home Care tendo como base para endereço físico um escritório de Coworking. Será alugada uma sala comercial em edifício comercial localizado na cidade de Vitória/ES levando em conta a área de atendimento (região da grande Vitória). A principal vantagem desse tipo de processo é a economia considerável dos custos com endereço/ grandes espaços fixos. A ampliação do local será feita de acordo com a necessidade sendo proporcional a demanda.

Capacidade produtiva/comercial/serviços:
Levando em conta o quadro de funcionários e os processos internos de funcionamento da empresa, estima-se uma capacidade inicial de 10 atendimentos por dia, sendo realizados por dois profissionais especialistas. Além disso, estima-se uma meta de crescimento de no mínimo 1% ao mês no volume total de atendimentos.

Quadro 4 – Plano operacional

(conclusão)

Equipamentos:

Equipamento	Quantidade	Descrição	Custo aproximado	Forma de aquisição
Computador	1	Marcação de consultas, atendimentos online, resolução de demandas correlatas ao escritório	R$ 5.000,00	Compra
Impressora	1	Impressão de fichas de anamnese em atendimentos, balancetes, entre outros.	R$ 1.300,00	Compra
Móveis de escritório	1	Mesa, cadeira, luminária para mesa, caneta, papel A4, entre outros.	R$ 8.000,00	Compra
Veículo	1	Deslocamento do profissional para a residência dos pacientes.	R$ 90.000,00	Compra
Esfigmomanômetro	3	Aferição de pressão arterial	R$ 450,00	Compra
Glicosímetro	3	Medição de glicose	R$ 210,00	Compra
Balança	1	Gestão de peso	R$ 300,00	Compra

Matrix de Responsabilidade:

Cargo	Responsabilidade	Qualificações	Experiência necessária	Subordinados
Diretor (a) presidente (Mayara Smarzara)	Gestão de pessoas / funcionários da empresa, gerenciamento dos processos internos, recrutamento e treinamento de pessoas, atendimento de demandas correlatas a administração e burocracia.	Graduação em farmácia, especialização em gestão de pessoas e gestão em saúde.	Experiência em gestão de pessoas e vendas, desejável experiência com processos administrativos.	Gerente financeiro, diretor de marketing, secretários e demais contratados de acordo com a demanda.
Gerente financeiro (a) (Mayara Smarzara)	Negociar formas de pagamento e recebimento, pagamento de boletos e salários, demandas correlatas a contabilidade da empresa.	Graduação em farmácia, especialização em gestão de pessoas e processos.	Desejável experiência com processos administrativos.	Não se aplica.
Diretor de marketing (Mayara Smarzara)	Gerenciar a divulgação do negócio em nos canais determinados no plano de negócio, capitação de clientes, gerenciar as mídias sociais da empresa e lançamento de campanhas de marketing digital.	Graduação em farmácia, especialização em marketing em saúde.	Experiência com lançamento de campanhas de marketing digital.	Não se aplica.
Farmacêutico (a) clínico (a) (Mayara Smarzara)	Serviços de farmácia clínica / atenção farmacêutica, acompanhamento farmacoterapêutico e manutenção do estado de saúde do paciente.	Graduação em farmácia, especialização em farmácia clínica e geriatria.	Atendimento a pacientes e prestação de serviços farmacêuticos.	Não se aplica.

Fonte: Elaboração própria.

A realização de um plano de negócios é de suma importância por cada passo produzido, tendo sempre pontos positivos para quem faz uso na concepção e continuidade de sua empresa, desde que, todos os pontos e passos sejam seguidos. Segundo Leal (2015), em sua elaboração de um plano de negócios para abertura de lar de idosos na cidade de Portugal, verificou o quão imprescindível é o plano nesta concepção, tirando como conclusão verídica após todas a análises que necessitará de um ótimo investimento para tal, para que o negócio se torne real, devido a grande necessidade que existe na cidade, apesar de existirem outros lares sem fins lucrativos, o que ele está levando é algo diferenciado, e, com isso, vislumbra que é um negócio de grande sucesso.

Em outra ocasião, Azevedo et al. (2018), apresenta a empresa Alpha, fundada em 2013 no Brasil, com filiais nos EUA. Neste caso a criação das primeiras startups não foram a frente, mesmo tendo um plano de negócios montado, a falha ocorreu pela falta de preparo dos membros da organização, faltando conhecimento e prática na gestão do empreendimento, assim sendo, os fundadores da Alpha analisaram que necessitaria de uma mudança no plano de negócios atual, mudando não só a parte financeira, mas também, a parte de pessoal e treinamento deles na área administrativa.

Em Portugal, como no Brasil há necessidade de um farmacêutico no controle da dispensação de medicamentos, visto a sua importância na saúde de toda uma população, porém, não é obrigatório que se tenha um farmacêutico em uma equipe multidisciplinar em casas de repouso para idosos, como Bell e Pita (2021) analisaram em seus estudos. Nesta casa em questão, foi implantado o serviço de um farmacêutico no cuidado com o idoso e suas respectivas medicações, tendo um resultado positivo na dispensação correta, diminuição de interações, armazenamento e conservação dos medicamentos e melhoria na rotina de todos os envolvidos, concluindo que sim, é primordial um acompanhamento de um profissional farmacêutico em qualquer ambiente, empresa ou corporação que necessite de controle e rastreamento com medicações (BELL; PITA, 2021).

Além de um bom acompanhamento farmacoterapêutico na saúde dos idosos, para todo negócio funcionar, é necessário alguém especializado para gerenciar e comandar, neste caso do atendimento domiciliar por um farmacêutico não seria diferente. Entre as diversas funções de um farmacêutico, a de gestão é de grande valia para o bom funcionamento de uma empresa, seja ela em qualquer ramo da saúde. A gestão farmacêutica tem o propósito fundamental na logística do local em que está atuando, frisando resultados satisfatórios, competência no atendimento ao paciente, marketing promissor, treinamento competente a toda a equipe, regras, rotinas, organizações do tempo, compras assertivas, metas a serem alcançadas, bem como, o entendimento junto a contadores da empresa e sabendo lidar com conflitos e tomadas de providências apropriadas com cada circunstância (RIBEIRO; PRIETO, 2013).

O profissional farmacêutico além de todos os deveres em uma gestão, precisa estudar e estar atualizado de toda a legislação vigente, acatando todas as diretrizes necessárias para o bom funcionamento da empresa em questão. Além do mais, atuar firmemente no financeiro da corporação, dominando as transações orçamentárias, sempre fazendo um balanço dos lucros e prejuízos, e, ajustando aonde for essencial, garantindo toda a qualidade e desempenho de cada seguimento da empresa (RIBEIRO; PRIETO, 2013).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em todos os ângulos da nossa vida sabemos a grande importância que é ter uma boa organização, seja para um novo projeto pessoal ou empresarial, para uma rotina produtiva e até mesmo a aquisição de um novo bem. Sendo assim, é visto que um bom plano de negócios é fundamental para estruturação e implementação de uma nova empresa, seja ela de grande porte ou não.

O resultado de ser um bom empreendedor vem da consequência em ter um maior conhecimento na área em questão, tendo um planejamento adequado e constante,

programando cada passo a ser dado e cada decisão tomada, para em breve, colher os frutos desejados.

Com a elaboração deste plano de negócios, além da parte de análise para abertura da empresa, é de grande relevância enaltecer o quanto o farmacêutico exerce um papel significativo na vida e na saúde das pessoas, o quão importante ele se torna a cada dia, visto que, sua função além do "ser humano" para o atendimento, é o entender de medicamentos como nenhum outro profissional.

Com isso, é finalizado a análise de todo passo a passo de implementação da empresa Viver Bem Saúde, um empreendimento para melhoria da qualidade de vida do idoso e seu acolhimento diário.

REFERÊNCIAS

ARRUDA, Ariele Oliveira et al. A importância do Farmacêutico no Acompanhamento Farmacoterapêutico em Pacientes Idosos Polimedicados. **ID online – Revista de Psicologia**. 2021. Disponível em: https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/view/3314/5188. Acesso em: 06/03/2022.

ALBUQUERQUE, Antônio Washington Novaes. **Longevidade, multimorbidade e capacidade funcional: a assistência em saúde da atenção primária frente ao envelhecimento populacional**. Escola Paulista de Medicina, 2020. Disponível em: https://repositorio.unifesp.br/bitstream/handle/11600/60127/DISSERTA%c3%87%c3%83O_Antonio%20Washington.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 06/03/2022.

AZEVEDO, Ellen Maria Lopes et al. Análise do modelo de negócio das *Ventures Builders*. REGEPE – Revista de empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2018. Disponível em: https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6718801. Acesso em: 14/10/2022.

BELL, Victoria; PITA, João Rui. A importância do farmacêutico na gestão dos medicamentos nas estruturas residenciais para pessoas idosas em Portugal. **Infarma – Ciências Farmacêuticas**. 2021. Disponível em: https://revistas.cff.org.br/?journal=infarma&page=article&op=view&path%5B%5D=2824&path%5B%5D=pdf. Acesso em: 20/10/2022.

BITTAR, Olímpio J Nogueira V. Plano Diretor para instituições de saúde. **RAHIS - Revista de Administração Hospitalar e Inovação em Saúde**. 2011. Disponível em: https://revistas.face.ufmg.br/index.php/rahis/article/view/1316. Acesso em: 20/05/2022.

BRITO, Maria da Conceição Coelho et al. Empreendedorismo e a gestão de políticas públicas de saúde: perfil bibliométrico. **SANARE**. 2019. Disponível em: https://sanare.emnuvens.com.br/sanare/article/view/1380/705. Acesso em: 06/03/2022.

CARNEIRO, Jair Almeida et al. Prevalência e fatores associados à polifarmácia em idosos comunitários: estudo epidemiológico de base populacional. **Revista USP**. Ribeirão Preto, 2018. Disponível em:

https://www.revistas.usp.br/rmrp/article/view/154921/150819. Acesso em: 22/03/2022.

CONSELHO FEDERAL DE FARMÁCIA – SP. **Cuidado farmacêutico ao idoso**. Departamento de apoio técnico e educação permanente, grupo técnico de trabalho de cuidado farmacêutico ao idoso de São Paulo. 2020. Disponível em: http://www.crfsp.org.br/images/cartilhas/idoso.pdf. Acesso em: 20/05/2022.

CORREIA, Wellington; TESTON, Ana Paula Margioto. Aspectos relacionados à polifarmácia em idosos: um estudo de revisão. **Braz. J. of Develop.** Curitiba, 2020. Disponível em: https://brazilianjournals.com/index.php/BRJD/article/view/20760/16578. Acesso em: 22/03/2022.

COSTA, Maria Candida Valois. Assistência, atenção farmacêutica e a atuação do profissional farmacêutico na saúde básica. **BJHR**. 2021. Disponível em: https://www.brazilianjournals.com/index.php/BJHR/article/view/26825/21231. Acesso em: 06/03/2022.

CONSÓRCIO GEM. **Empreendedorismo no Brasil 2015**. Global Entrepreneurship Monitor. 2015. Disponível em: https://atendimento.sebrae-sc.com.br/wp-content/uploads/2019/05/7347.pdf. Acesso em: 20/05/2022.

ESCOVAL, Ana et al. Gestão integrada da doença: uma abordagem experimental de gestão em saúde. **Revista Portuguesa de Saúde Pública**. 2010. Disponível em: https://run.unl.pt/handle/10362/4490. Acesso em: 20/05/2022.

FERREIRA, Karen Vanessa; MELO, Nathalya Isabel. Depressão em idosos: o papel do profissional farmacêutico. Psicologia e saúde em debate. 2018. Disponível em: http://www.psicodebate.dpgpsifpm.com.br/index.php/periodico/article/view/182/123. Acesso em: 20/05/2022.

GARCIA, Eduarda de Quadros Morrudo et al. Sobrecarga de trabalho em familiares de idosos em cuidados paliativos. **Research, Society and Development**, v. 9, n. 4. 2020. Disponível em: https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/3001/2241. Acesso em: 22/05/2022.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Número de idosos cresce 18% em 5 anos e ultrapassa 30 milhões em 2017**. IBGE, 2018. Disponível em: https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20980-numero-de-idosos-cresce-18-em-5-anos-e-ultrapassa-30-milhoes-em-2017. Acesso em: 08/12/2022.

LEAL, Madalena Sofia Condeço da Silva. **Plano de negócio para empresa de serviços na área de geriatria**. Isctec-IUL Indeg Business School. Portugal, 2015. Disponível em: https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/11189/1/Tese%20Mestrado%20Gest%c3%a3o_Madalena%20Leal.pdf. Acesso em: 14/10/2022.

LEITE, Maykon Stanley Ribeiro; GASPAROTTO, Angelita Moutin Segoria. **ANÁLISE SWOT E SUAS FUNCIONALIDADES: o autoconhecimento da empresa e sua**

importância. Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga (FATEC). São Paulo, 2018. Disponível em: https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/view/450/309. Acesso em: 27/09/2022.

NUNES, Luciano de Los Santos; MELLO, Mario Fernando. A importância da educação empreendedora para a cultura e formação de novos empreendedores. **Saber humano**. 2018. Disponível em: https://saberhumano.emnuvens.com.br/sh/article/view/342/350. Acesso em: 12/03/2022.

OLIVEIRA, Anderson Silva; ROSSI, Elaine Cristina. Envelhecimento populacional, segmento mais idoso e as atividades básicas da vida diária como indicador de velhice autônoma e ativa. **GEOSUL**. Florianópolis, 2019. Disponível em: https://periodicos.ufsc.br/index.php/geosul/article/view/19825153.2019v34n73p358/41826. Acesso em: 22/03/2022.

OLMEDILHA, Roberta da Silva; CAPPELARO, Alessandra Mara S. O papel do farmacêutico na atenção domiciliar. **Rev. Pesq. Inov. Farm**. 2013. Disponível em: https://seer.pgsskroton.com/RPInF/article/view/39. Acesso em: 20/05/2022.

PAIVA, Cleidiane Pedroso et al. Comportamento empreendedor: uma análise de influências motivacionais em empreendedores do setor farmacêutico no município de Rondon do Pará. **REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**. 2021. Disponível em: http://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/323/232. Acesso em: 05/09/2022.

PEREIRA, Luis Lenin Vicente et al. Acompanhamento farmacoterapêutico em idosos. **Arq. Ciênc. Saúde**. 2016. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Moacir-Godoy/publication/299574500_ACOMPANHAMENTO_FARMACOTERAPEUTICO_EM_IDOSOS/links/572936d508aef7c7e2c0d180/ACOMPANHAMENTO-FARMACOTERAPEUTICO-EM-IDOSOS.pdf. Acesso em: 20/05/2022.

REINHARDT, Fernanda et al. Acompanhamento farmacoterapêutico em idosos hipertensos residentes em um lar geriátrico, localizado na Região do Vale dos Sinos, Rio Grande do Sul, Brasil. **REV. BRAS. GERIATR. GERONTOL.**, RIO DE JANEIRO, 2012. Disponível em: https://www.scielo.br/j/rbgg/a/tXv5kB83MdMKWX9Rg9jfbgD/?format=pdf&lang=pt. Acesso em: 22/03/2022.

REZENDE, Samya Ribeiro et. Al. Atenção farmacêutica ao idoso: investigação sobre conhecimento e aplicação prática. **Revista Cereus Vol. 13 N. 1**. 2021. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/350423730_Atencao_farmaceutica_ao_idoso_investigacao_sobre_conhecimento_e_aplicacao_pratica. Acesso em: 12/03/2022.

RIBEIRO, Bianca Bonassi; PRIETO, Vanderli Correia. Alianças estratégicas no varejo farmacêutico: vantagens e desvantagens na percepção do gestor. **Gestão e produção**. 2013. Disponível em:

https://www.scielo.br/j/gp/a/CJZR5kgrsb87qhHK35jQFfK/?format=html&lang=pt. Acesso em: 20/10/2022.

SANTOS, Pedro Vieira Souza; PINHEIRO, Francisco Alves. O plano de negócios como ferramenta estratégica para o empreendedor: um estudo de caso. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, v. 5. n. 8. p. 150-165, 2017. Disponível em: https://revistas.ufpr.br/relainep/article/view/55161. Acesso em: 20/05/2022.

SIQUEIRA, Caroline Gonçalves et al. Núcleo de Atenção Farmacêutica da UNIFAL-MG (NAFAU). **Revista da Universidade Vale do Rio Verde, Três Corações, v. 14, n. 2, p. 1079-1083**. 2016. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/309743119_NUCLEO_DE_ATENCAO_FARMACEUTICA_DA_UNIFAL-MG_NAFAU. Acesso em: 12/03/2022.

TEIXEIRA, Lucas de Carvalho Marinho; LOPES, Humberto Elias Garcia. **Aplicação do Modelo Canvas para o Modelo de Negócios do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal**. XVII SEMEAD Seminários em Administração. Minas Gerais, 2014. Disponível em: https://sistema.semead.com.br/17semead/resultado/trabalhosPDF/93.pdf. Acesso em: 27/09/2022.

WORD POPULATION PROSPECTS. Perspectivas da população mundial 2022: resumo dos resultados. **United Nations**, 2022. Disponível em: https://www.un.org/development/desa/pd/content/World-Population-Prospects-2022. Acesso em: 30/09/2022.

APÊNDICE

Plano de negócios

Figura 1

FORNECEDOR

Identifique seus fornecedores considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo de compra, etc.
Todos os fatores acima mencionados devem ser levantados para que a empresa possa avaliar a melhor opção para suas necessidades.

6 Excelente	5 Muito Bom	4 Bom	3 Regular	2 Ruim	1 Muito Ruim

Item	IlhaMed Hospitalar	Simatech	Diamedilh artigos médicos e hospitalares	Hospital Home
Atendimento	6	5	6	4
Capacidade de Entrega	6	6	6	6
Condições de Pagamento	5	5	5	5
Facilidade de Acesso	6	4	3	3
Garantias dos Produtos	6	4	5	4
Localização	6	4	3	3
Lote Mínimo de Compra	4	5	4	4
Pontualidade de Entrega	5	4	5	5
Preço	3	4	5	4
Qualidade do Produto	5	5	5	5
Relacionamento	5	5	4	5

O setor possui sazonalidade no fornecimento de matérias-primas para produção?

Não se aplica.

Fonte: Elaboração própria, 2022.

Figura 2

CONCORRENTE

Identifique quais são seus concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação.
O conhecimento sobre a concorrência é importante para que a empresa esteja atenta a todos os acontecimentos que estão em torno de seu mercado. Pode também auxiliá-lo na definição de estratégias de atuação junto aos concorrentes.

6 Excelente	5 Muito Bom	4 Bom	3 Regular	2 Ruim	1 Muito Ruim

Item	Sua Empresa	Vitória Homecare	Vida Homecare	Home doctor
Atendimento	6	5	6	6
Atendimento Pós-Venda	6	4	5	6
Canais de Distribuição	5	5	6	6
Divulgação	6	6	6	5
Garantias Oferecidas	5	4	5	5
Localização	4	6	6	6
Política de Crédito	4	3	5	5
Preços	5	3	4	4
Qualidade dos Produtos	6	5	5	6
Reputação	4	3	4	6

Fonte: Elaboração própria, 2022.

Figura 3

PESSOAL

Cargo	Quantidade	Salário (R$)	Encargo Social (R$)	Total (R$)
Diretor presidente (sócio)	1	Divisão de lucros dependente da demanda	Deduzido do valor do pró-labore (20%)	Média nacional de encargos para o cargo ≅ R$ 1.200,00
Gerente financeiro (sócio)	1	Divisão de lucros dependente da demanda	Deduzido do valor do pró-labore (20%)	Média nacional de encargos para o cargo ≅ R$ 1.200,00
Diretor de marketing (sócio)	1	Divisão de lucros dependente da demanda	Deduzido do valor do pró-labore (20%)	Média nacional de encargos para o cargo ≅ R$ 1.200,00
Farmacêutico clínico	1	R$ 3. 700,00	R$ 1. 562,22	R$ 5. 262,22
Total	**4**	**R$ 3. 700,00**	≅ R$ 5. 162, 22	≅ R$ 8. 862, 22

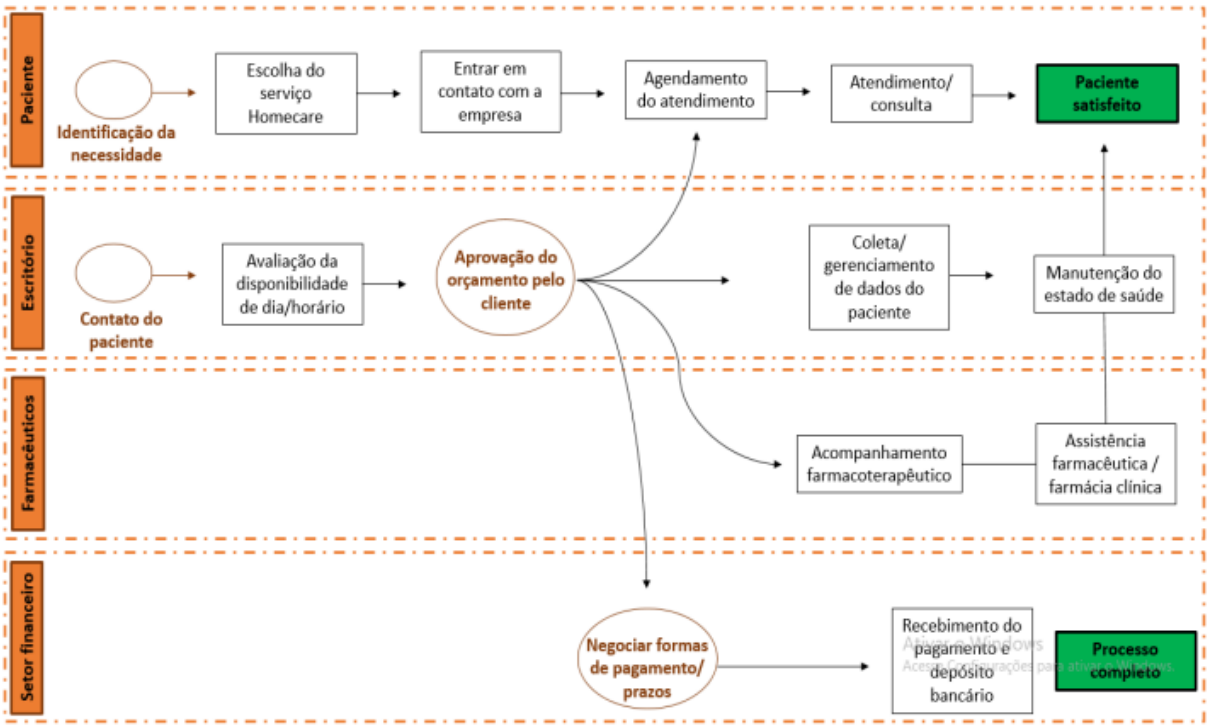
Fonte: Elaboração própria, 2022.

Plano operacional

Figura 1

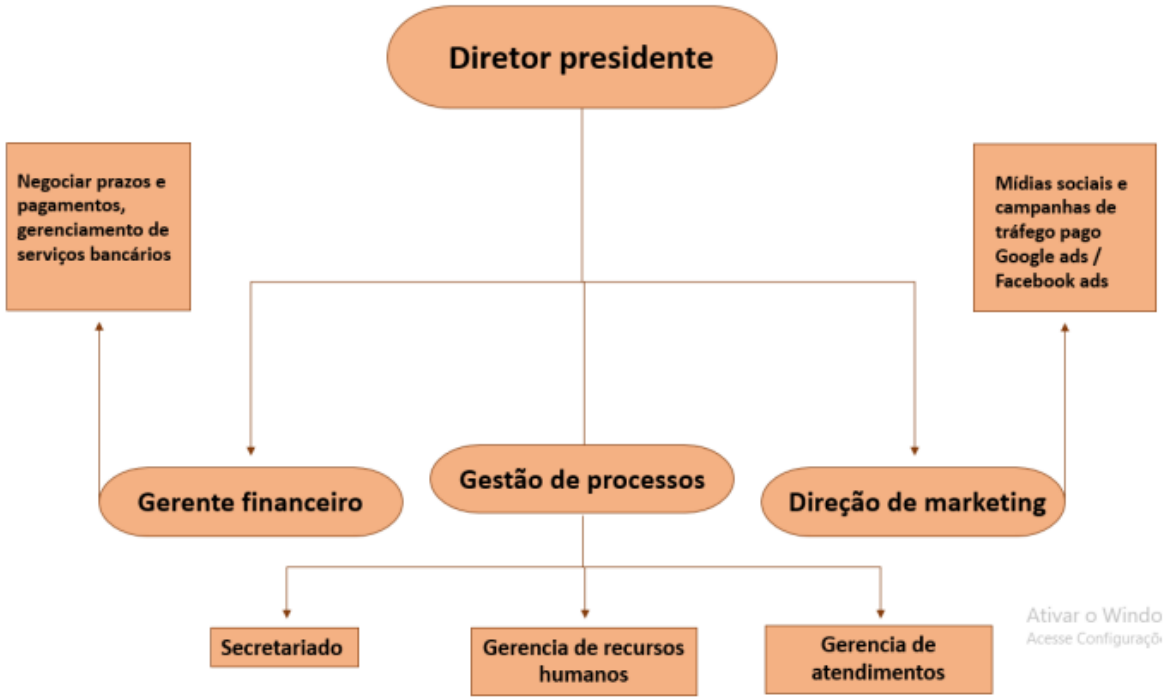
Fonte: Elaboração própria, 2022.

Figura 2 – processos operacionais



Fonte: Elaboração própria, 2022.

Figura 3 – necessidade de pessoal



Fonte: Elaboração própria, 2022.