

ÍNDICE

Introdução	3
1. Identificação do projecto	4
1.1. Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras	4
2. Produto/serviço	5
2.1. Descrição	5
2.2. Produtos concorrentes / substitutos / complementares	6
2.3. Vantagens / desvantagens competitivas	7
3. Clientes (procura)	8
3.1. Perfil dos clientes-alvo	8
3.2. Dimensão e potencial de crescimento	9
3.3. Manifestações de interesse / contacto com potenciais clientes ou parceiros	10
4. Concorrentes	11
4.1. Identificação e Caracterização	11
4.2. Vantagens/Desvantagens face à concorrência	12
5. Meio envolvente	13
5.1. Oportunidades/ Ameaças	13
5.2. Cenários futuros / tendências	14
6. Exequibilidade de marketing	15
6.1. Posicionamento	15
6.2. Marketing-mix	16
6.2.1. Serviço	16
6.2.2. Preço	17
6.2.3. Canais de distribuição	18
6.2.4. Comunicação	19
6.3. Previsões de vendas	20
7. Exequibilidade ao nível das operações	22
7.1. Processos e capacidade/ Tecnologia	22
7.2. Recursos Humanos	23
7.3. Localização das instalações	25
7.4. Cadeia de valor	26
8. Organização e gestão	27
8.1. Missão	27
8.2. Valores	28
8.3. Visão Estratégica	29
9. Identificação dos promotores	30
9.1. Complementaridade dos promotores e suprimento das competências em falta	32
9.2. Viabilidade económico-financeira - Plano de investimento	33
9.3. Plano de Financiamento	35
9.4. Balanço inicial	36
10. Impacto social	37

INTRODUÇÃO

A elaboração de um plano de negócios tem como objectivo avaliar a eficácia do investimento em ultrapassar as diversas, e por vezes difíceis, etapas para a criação de uma empresa. Auxíla ainda a identificação do tipo de informação necessária para cativar possíveis investidores para a empresa ou negócio.

1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJECTO

1.1. Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras

A “Solar Vida, Lda.” é uma sociedade por quotas constituída por cinco sócios, os quais irão desempenhar as funções para as quais estão habilitados, nomeadamente, de Director Técnico, Fisioterapeuta, Enfermagem (dois) e Administrativa. O projecto para a criação desta empresa é fruto da iniciativa dos seus sócios que, com base no conhecimento das necessidades da sociedade na área de equipamentos de apoio social (lares) e aproveitando um nicho de mercado pouco explorado, tentam contribuir para o crescimento empresarial da região e para o combate ao desemprego e à desertificação.

Este lar está direccionado para pessoas reformadas com autonomia funcional na maioria dos actos da vida diária. Assim, conta com uma equipa multidisciplinar de profissionais, cujo desafio é criar um ambiente familiar de forma a proporcionar uma boa qualidade de vida aos seus utentes, através da oferta de serviços permanentes e adequados, contribuindo assim para o retardamento do processo de envelhecimento, incentivando a relação inter-familiar e potenciando a integração social.

Para atingir os seus objectivos, a sociedade pretende recorrer a actividades inovadoras e pro-activas, das quais se salientam as diversas actividades disponiveis aos utentes, sendo de destacar como inovação os serviços de hidroterapia e fisioterapia que podem proporcionar ao utente um serviço especializado para fazer face às dificuldades físicas que vão surgindo durante o processo de envelhecimento.

Outro factor competitivo e inovador é o programa "Concretização de sonhos" em que uma equipa concretiza o desejo de um idoso, como por exemplo ir ver o mar, assistir ao pôr-do-sol na praia, fazer uma viagem de comboio ou de avião, etc.

Todas as actividades extra aumentam a rendibilidade do projecto e em simultâneo promovem o desenvolvimento social, cultural e intelectual dos nossos utentes.

2. PRODUTO/SERVIÇO

2.1. Descrição

O projecto “Solar Vida”, Lda oferece um serviço de lar de idosos, dispondo de quartos individuais e duplos, em que oferece um amplo conjunto de serviços e espaços de forma a garantir a comodidade, bem-estar e segurança aos residentes. No que respeita aos cuidados de saúde iremos disponibilizar:

- Serviços de Fisioterapia personalizados por cada utente;
- Serviços de Hidroterapia/Hidroginástica, realizada na piscina interior do lar;
- Gabinete de enfermagem permanente;
- Consulta inicial com médico de família.

Relativamente à ocupação de tempos livres, existirá um animador social o qual irá realizar actividades sociais (jogos) que favoreçam o bem-estar físico e psicológico e incentivem a integração dos idosos no Lar, tais como:

- pintura, moldagem e cerâmica;
- clubes de leitura, poesia, jornalismo e boletins informativos;
- culinária e costura;
- cinema;
- ciclo de debates;
- campeonatos de jogos de mesa;
- clube de jardinagem e horticultura;
- jogos tradicionais;
- cursos de iniciação à informática.

Salienta-se ainda o facto de termos um fornecedor de alimentação de alta qualidade, que elabora os menus segundo uma dieta alimentar equilibrada para pessoas idosas.

Existe ainda uma grande área de espaços verdes na zona envolvente às instalações (jardim e horta), numa área total de 2.000 m², o que proporciona aos utentes um ambiente calmo e acolhedor.

A criação de espaços onde o idoso encontre um prolongamento da sua vida activa, verdadeiramente integrado e útil, é uma das grandes prioridades do “Solar Vida”.

2.2. Produtos concorrentes / substitutos / complementares

A empresa “Solar Vida, Lda” irá prestar serviços de lar de idosos na localidade de Redondo, onde existe também o Lar da Santa Casa da Misericórdia de Redondo e o Lar da Obra de S. José Operário em Montoito, os quais prestam o mesmo tipo de serviços, à excepção dos serviços de fisioterapia e hidroterapia. É de salientar que nos concelhos limitrofes existem várias instituições que oferecem serviço de lar de idosos, no entanto estão todos na sua capacidade máxima de ocupação, sendo as listas de espera muito grandes.

2.3. Vantagens / desvantagens competitivas

As vantagens e desvantagens competitivas dos nossos serviços estão relacionadas directamente com o nível de qualidade que oferecemos aos nossos utentes.

Assim, como vantagem competitiva identificamos os serviços de fisioterapia e hidroterapia, realizado por profissionais qualificados para os efeitos, os quais apenas são oferecidos pelo nosso lar, não existindo estes serviços na concorrência. Outra vantagem competitiva são todas as actividades sociais por nós desenvolvidas e que ajudam a integração e desenvolvimento social dos idosos, mais concretamente o programa “Concretização de Sonhos” que ajuda a realizar o sonho dos idosos.

É de salientar que o nosso Lar se encontra equidistante dos principais serviços de urgência (Bombeiros, Centro de Saúde e GNR) o que torna a nossa localização bastante atractiva em termos de segurança e auxílio ao socorro.

Como desvantagem competitiva identificamos o preço praticado por utente, uma vez que, comparativamente à concorrência, é bastante mais elevado. No entanto salienta-se que, não é possível praticar um preço mais baixo uma vez que se trata de um lar particular que não é financiado pela Segurança Social, e que presta serviços de qualidade os quais também têm custos elevados. Podemos considerar também uma desvantagem o facto do nosso lar não poder aceitar utentes acamados ou com impossibilidades físicas, uma vez que não temos condições para aceitar estes utentes.

3. CLIENTES (PROCURA)

3.1. Perfil dos clientes-alvo

A “Solar Vida, Lda”, para obter um público-alvo em concreto, segmentou o mercado com base na aposentação/capacidade financeira/autonomia.

Assim, o público-alvo são utentes nacionais com possibilidades económicas e financeiras que estejam interessados em usufruir de um conjunto de serviços que garantam a prestação dos cuidados básicos, a segurança, a comodidade, o bem-estar e ainda serviços de hidroterapia e fisioterapia que podem proporcionar ao utente um serviço especializado para fazer face às dificuldades físicas que vão surgindo durante o processo de envelhecimento.

Com a localização no concelho de Redondo, conseguimos atrair pessoas não só deste concelho como também de todos os concelhos limitrofes (Évora, Alandroal, Vila Viçosa, Estremoz e Reguengos de Monsaraz), o que se demonstra uma vantagem para a empresa pois os nossos serviços, pelos custos associados, não estão ao alcance de todos os idosos, por isso os nossos clientes-alvo têm que ser idosos com algumas posses financeiras, que estejam dispostos a pagar por um serviço de qualidade.

3.2. Dimensão e potencial de crescimento

O crescente envelhecimento da população portuguesa, aliado às transformações a que a nossa sociedade está a ser sujeita, leva-nos a considerar pertinente o aumento da oferta de serviços direccionados para a terceira idade, pois existe uma necessidade e procura cada vez maior de infra-estruturas onde os idosos possam viver com a máxima qualidade de vida.

Assim, para sabermos a procura de mercado e o potencial crescimento, foi realizada uma análise aos relatórios de Diagnóstico de Rede Social do concelho de Redondo e de Évora, assim como ao Diagnóstico Social 2009 da Plataforma Territorial Supra concelhia do Alentejo Central, onde foi detectado que a capacidade do Lar da Santa Casa da Misericórdia de Redondo está há muito esgotada e com uma lista de espera de entrada de novos utentes de 215 idosos, e relativamente ao concelho de Évora verificamos que a lista de espera é ainda maior, sendo de 2310 utentes inscritos. Assim, optámos pelo investimento neste sector, porque existe uma grande carência de equipamentos sociais com a valência de lar no concelho de Redondo e nos concelhos limítrofes, tal como existe também uma grande procura deste serviço, conjugado com a noção de que estamos perante uma população em que o índice de dependência dos idosos tem tendência para crescer e os serviços existentes não apresentam o nível de qualidade do “Solar Vida, Lda”.

3.3. Manifestações de interesse / contacto com potenciais clientes ou parceiros

Não foram estabelecidos contactos com potênciais clientes, visto que o serviço que iremos prestar constitui uma necessidade essencial, no contexto económico-social actual, como tal, de interesse geral.

Depois de iniciarmos a actividade, e caso se verifique necessário, iremos contactar potenciais clientes a fim de conseguirmos a ocupação máxima do nosso lar.

Para iniciar a nossa actividade, realizamos uma parceria com uma empresa de *catering* que nos fornece o serviço de alimentação, uma parceria para a manutenção da piscina interior e iremos realizar contactos para tentar estabelecer uma parceria com um gabinete de estética, a fim de disponibilizarmos também este serviço.

Existe ainda um protocolo com a Santa Casa da Misericórdia que consiste na transferência dos utentes que por motivos de saúde fiquem acamados, para um lar da responsabilidade desta entidade, uma vez que o nosso lar não tem condições para oferecer serviços a estes utentes.

4. CONCORRENTES

4.1. Identificação e Caracterização

Os nossos concorrentes directos são os lares do concelho de Redondo, ou seja, o Lar da Santa Casa da Misericórdia de Redondo e o Lar da Obra de S. José Operário em Montoito, os quais prestam no geral o mesmo tipo de serviços que o “Solar Vida, Lda”, embora não forneçam nem as actividades sociais, nem os serviços especializados de fisioterapia e hidroterapia como o nosso lar, ou seja, embora sejam considerados concorrentes, a “Solar Vida, Lda” apresenta mais vantagens competitivas e inovações que todos os outros lares existentes no meio envolvente.

Relativamente à ocupação dos nossos concorrentes, estes estão na sua capacidade máxima, ou seja, mesmo que queiram fazer concorrência aos nossos serviços não o conseguem fazer pois não conseguem admitir mais utentes, sendo de salientar que, pelo contrário, a “Solar Vida, Lda” pode fazer concorrência a estas duas instituições uma vez que, ao oferecer serviços diferentes e especializados, pode levar a que utentes destas instituições se mudem para o nosso lar.

4.2. Vantagens/Desvantagens face à concorrência

VANTAGENS	DESVANTAGENS
- Na área de Inovação e Desenvolvimento, destacamos os serviços de fisioterapia e hidroterapia, realizado por profissionais qualificados para os efeitos, e ainda o programa “Concretização de Sonhos” que permite a realização de sonhos/desejos dos utentes. - Realização de actividades sociais e que ajudam a integração e desenvolvimento social dos idosos (pintura, clubes de leitura e poesia, culinária, costura, moldagem e cerâmica, cinema, jogos florais, ciclo de debates, campeonatos de jogos de mesa, clube de jornalismo e boletins informativos, clube de jardinagem e horticultura, trabalhos manuais, jogos tradicionais.) - Possibilidade de realização de actividades extra mediante uma mensalidade (aulas de informática, aulas de natação, etc). - O Lar encontra-se equidistante dos principais serviços de urgência (Bombeiros, Centro de Saúde e GNR) o que torna a nossa localização bastante atractiva em termos de segurança e auxílio ao socorro.	- O preço praticado por utente é elevado, comparativamente à concorrência. No entanto salienta-se que, não é possível praticar um preço mais baixo uma vez que se trata de um lar particular que não é financiado pela Segurança Social, e que presta serviços de qualidade. - O “Solar Vida, Lda” não aceita utentes acamados ou com impossibilidades físicas, uma vez que não tem instalações com as condições necessárias para aceitar estes utentes.

5. MEIO ENVOLVENTE

5.1. Oportunidades/ Ameaças

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
- Localiza-se no campo, o que é propício a um ambiente calmo e saudável; - Oferta de serviços de fisioterapia e hidroterapia, realizado por profissionais qualificados para os efeitos; - Programa “Concretização de Sonhos” que permite a realização de sonhos/desejos dos utentes; - Realização de actividades sociais e que ajudam a integração e desenvolvimento social dos idosos; - Possibilidade de realização de actividades extra mediante uma mensalidade (aulas de informática, aulas de natação, etc).	- O preço praticado por utente é elevado, comparativamente à concorrência; - O “Solar Vida, Lda” não aceita utentes acamados ou com impossibilidades físicas.

5.2. Cenários futuros / tendências

A sociedade contemporânea está hoje desperta para os novos problemas que crescem no seu meio, em boa medida, devido à visibilidade crescente que esses problemas adquirem através da sua representação mediática. Relativamente à terceira idade, é muito comum imaginar o idoso como uma pessoa só e triste, no entanto o período da velhice pode, e deve, ser encarado de uma forma positiva como uma oportunidade para desenvolver novas actividades ou antigos interesses que o excesso de trabalho não permitira desenvolver.

Os equipamentos de apoio social são, neste sentido, cada vez mais essenciais a toda a população, pois muitas vezes são a única resposta capaz de ir ao encontro das necessidades actuais da sociedade moderna, uma vez que, há alguns anos atrás, o idoso não era alvo de discriminação e abandono como nos dias de hoje, já que estava inserido numa família que se pressupunha ser uma instituição forte, estável e coesa.

Todas as respostas à questão da terceira idade nos nossos dias, são cada vez mais importantes, uma vez que os avanços médico-científicos permitem prolongar a esperança de vida, o que nos leva à problemática da qualidade com que cada indivíduo pode gozar a sua vida, essencialmente depois de quebrar as rotinas quotidianas adquiridas ao longo da vida activa.

Assim, espera-se que, num futuro próximo, esta seja uma questão central que a nossa sociedade terá que debater e arranjar soluções pois, como verificamos, a esperança média de vida é cada vez mais elevada.

6. EXEQUIBILIDADE DE MARKETING

6.1. Posicionamento

O Solar Vida dispõe de quartos individuais e duplos, e oferece um amplo conjunto de serviços e espaços de forma a garantir a comodidade, bem-estar e segurança aos residentes. Cada quarto individual terá um preço de 1.550€ e o quarto de casal será 2.800€. Os objectivos comerciais do nosso projecto são a maximização do lucro através da lotação da capacidade do nosso lar e o incentivo à subscrição de actividades extras que complementam os nossos serviços (pagos à parte da mensalidade), tais como, aulas de natação, aulas de informática e aluguer de capela, no valor de 20€, 30€ e 25€ respectivamente, assim como o aluguer do gabinete de estética a terceiros, com uma renda mensal de 300€, gabinete esse que será para benefício dos residentes. Foram ainda identificadas áreas complementares de actividade que podem ajudar a aumentar a rendibilidade da nossa empresa como por exemplo os passeios culturais ou de diversão e o programa "Concretização de sonhos" em que uma equipa concretiza o desejo de um idoso, como por exemplo ir ver o mar e assistir ao pôr-do-sol na praia, fazer uma viagem de comboio ou de avião, etc (100€/desejo). Todas estas actividades extras aumentam a rendibilidade do nosso projecto e em simultâneo promovem o desenvolvimento social, cultural e intelectual dos nossos utentes.

6.2. Marketing-mix

6.2.1. Serviço

O serviço base da empresa é desenvolver actividades de apoio social permanente e adequado a pessoas idosas com capacidades financeiras, através do alojamento colectivo, fornecimento de alimentação, cuidados de saúde, higiene e conforto, fomentar o convívio e proporcionar a animação social e a ocupação dos tempos livres dos utentes.

Os serviços complementares são as aulas de natação, as aulas de informática, o aluguer de capela, o aluguer de gabinete de estética, passeios culturais ou de diversão e o programa “Concretização de Sonhos”.

A diferenciação é feita pela localização rural, a dimensão do espaço e a proximidade dos principais serviços de urgência (Bombeiros, Centro de Saúde e GNR). A área total do local é de 2000m², sendo a área de edificação de 800m², num edifício construído de raiz para a actividade.

A prestação do serviço é feita com carácter permanente (24 horas por dia, 7 dias por semana, 365 dias por ano), sendo assegurado por uma equipa multidisciplinar de profissionais, a qual representa um quadro de pessoal qualificado desde o Director Técnico até ao Ajudante de Lar, onde se salienta o serviço de enfermagem permanente, o qual representa um factor diferencial do Lar.

A elevada carência de equipamentos sociais com valência de lar no concelho de Redondo e concelhos limítrofes, e a grande procura deste serviço conjugado com a noção de que existe uma população em que o índice de dependência dos idosos tem tendência para crescer, exige a criação de uma estrutura de equipamentos sociais de qualidade desde as instalações físicas até aos serviços que visam contribuir para a estabilização ou retardamento do processo de envelhecimento, criando condições que permitam preservar e incentivar a relação interfamiliar, e potenciar a integração social.

A performance da empresa é garantida não só através da lotação da capacidade do lar como também através do incentivo à subscrição de actividades extra que complementam o serviço base.

6.2.2. Preço

A nossa empresa está direccionada para pessoas reformadas com algumas posses financeiras e o nosso desafio é criar um ambiente familiar de forma a proporcionar uma boa qualidade de vida aos seus utentes, através da oferta de serviços permanentes e adequados, contribuindo assim para o retardamento do processo de envelhecimento. Assim, cada quarto individual terá um preço de 1.550€ e o quarto de casal será 2.800€ o que representa um preço justo para o utente, tendo em conta todos os serviços disponibilizados. O preço da mensalidade por tipo de quarto foi calculado com base nos custos que o Lar tem que suportar para prestar o serviço, uma vez que estamos sujeitos à legislação subjacente à actividade de Lar de Idosos que por um lado limita o numero de utentes em 40, e indica também o pessoal mínimo necessário para o seu funcionamento, e por outro lado impõem as características das instalações, a qualidade do serviço prestado e a capacidade financeira dos utentes. Assim, a maior fatia dos custos respeita ao pessoal e ao aluguer das instalações.

Para atingirmos um volume de negócio elevado optámos por uma estratégia que consiste na do preço de desnatação que procura um volume de negócios elevados tirando partido do facto de certos compradores (idosos) estarem dispostos a pagar um elevado preço dado o alto valor percebido pelo o serviço

6.2.3. Canais de distribuição

Não existem canais de distribuição directos neste serviço uma vez que se trata de um serviço que é produzido e consumido na mesma altura, ou seja, os utentes do lar usufruem dos serviços à medida que necessitam dos mesmos.

Podemos dizer que a grande preocupação será prestar um serviço de qualidade de forma a que o mercado conheça o lar, mais concretamente os sócios e os funcionários, no desempenho profissional das suas funções, devem transmitir uma boa imagem da empresa nos contactos com os familiares dos utentes e fornecedores, pois são estes intervenientes que darão a conhecer ao exterior a empresa.

6.2.4. Comunicação

A comunicação com o consumidor será efectuada através de Internet que estará disponível permanentemente para consulta na página Web com o seguinte endereço :

www.solarvida.no.comunidades.net .

O desenho da página foi elaborado no sentido de dar a conhecer todas as potencialidades do Lar, tanto ao nível das instalações comuns, como dos quartos e das zonas de lazer interiores e exteriores.

São descritos também todos os serviços incluídos na mensalidade, assim como as actividades que podem ser subscritas extra-mensalidade, sendo também mencionada a equipa de profissionais ao serviço do Lar

Sempre que se justifique, serão elaborados panfletos, no sentido de abordar directamente o consumidor, dando a conhecer tanto o serviço permanente como as actividades direccionadas para consumidores externos.

6.3. Previsões de vendas

Consideramos o investimento nesta área como viável e bastante atractivo uma vez que, segundo um estudo realizado pelo Instituto Nacional de Estatística e divulgado pela Direcção Geral de Acção Social in “Gerações mais idosas”, “As projecções de população assentes numa ligeira subida da fecundidade, num aumento esperado na esperança de vida e num saldo migratório positivo, indiciam uma estrutura etária envelhecida. Os idosos não cessarão de aumentar em valor absoluto e em importância relativa, prevendo-se que ultrapassem os jovens entre os anos 2010 e 2015. A partir de 2010, o incremento da população idosa será o efeito conjugado da diminuição da população jovem e da população em idade activa. O índice de envelhecimento sofrerá uma subida ininterrupta aproximando-se dos 112 idosos por cada 100 jovens em 2020, enquanto que em 1995 existiam cerca de 84 idosos por cada 100 jovens, o que significa um aumento de 33% de idosos.”

A previsão de prestações de serviços teve como base a análise dos relatórios de Diagnóstico de Rede Social do concelho de Redondo e de Évora, tal como o Diagnóstico Social 2009 da Plataforma Territorial Supraconcelhia do Alentejo Central, já anteriormente referidos.

Relativamente ao concelho de Évora verificou-se que a lista de espera é ainda superior, com 2310 utentes inscritos. No entanto, existem mais concorrentes que prestam este tipo de serviços, tendo capacidade para 545 utentes, enquanto que no concelho de Redondo apenas existe 1 Lar com capacidade para 64 pessoas.

Assim, com base nesta análise de mercado, estimamos que a nossa taxa de ocupação média anual seja de aproximadamente 87%.

2011

Prest. Serviços	Preço	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Quartos Individuais	1.226,42 €	26	27	27	27	27	27	27	27	27	26	25	29
Quartos Duplos	1.084,90 €	6	8	8	8	8	8	8	8	10	10	9	8
Refeições	4,00 €	1984	1960	2170	2100	2170	2100	2170	2170	2220	2232	2040	2294
Aluguer Gabinete Estética	300,00 €	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Aulas Natação	16,50 €	6	6	8	10	12	12	12	12	12	10	10	10
Aulas Informática	24,80 €	6	6	6	6	10	10	10	10	10	8	8	8
Aluguer Capela	20,50 €	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0
Programa "Sonhos"	81,30 €	0	2	0	0	4	0	4	0	0	1	2	0

2012

Prest. Serviços	Preço	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Quartos Individuais	1.254,63 €	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Quartos Duplos	1.109,85 €	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Refeições	4,09 €	2356	2128	2356	2280	2356	2280	2356	2356	2280	2356	2280	2356
Aluguer Gabinete Estética	306,90 €	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Aulas Natação	16,88 €	10	10	15	15	15	15	15	15	15	12	12	12
Aulas Informática	25,37 €	10	10	16	16	16	16	16	12	12	10	10	10
Aluguer Capela	20,97 €	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Programa "Sonhos"	83,17 €	2	0	0	1	2	0	0	0	0	0	2	0

2013

Prest. Serviços	Preço	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Quartos Individuais	1.283,48 €	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Quartos Duplos	1.135,38 €	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Refeições	4,19 €	2480	2240	2480	2400	2480	2400	2480	2480	2400	2480	2400	2480
Aluguer Gabinete Estética	313,96 €	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Aulas Natação	17,27 €	8	8	8	8	8	6	6	6	6	6	6	6
Aulas Informática	25,95 €	6	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8	8
Aluguer Capela	21,45 €	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Programa "Sonhos"	85,08 €	0	1	0	0	2	0	2	2	1	4	0	2

7. EXEQUIBILIDADE AO NÍVEL DAS OPERAÇÕES

7.1. Processos e capacidade/ Tecnologia

Os objectivos do nosso lar são cooperar com as famílias na prestação de cuidados aos idosos, proporcionando serviços adequados às suas problemáticas, respondendo na medida do possível às suas necessidades; oferecer aos idosos, uma vida social organizada, fomentando as relações inter-familiares e com a comunidade, de modo a minimizar os efeitos decorrentes da sua institucionalização; contribuir para estabilizar ou retardar algum tempo o processo de envelhecimento, procurando atenuar a perda de capacidades, potenciando o aumento da sua auto estima.

Existem 30 quartos individuais e 5 quartos de casal, espaços específicos para actividades de lazer, ateliers e terapia ocupacional, piscina interior para a realização de hidroterapia, e espaços verdes na zona envolvente (jardim e horta).

Relativamente aos serviços de segurança existe sistema e chamada de emergência, vigilância permanente e ligações a unidades hospitalares. Para comodidade dos residentes temos gastronomia de qualidade (serviço de Catering), limpeza dos quartos e serviço de administração e recepção. Como serviços opcionais existe lavandaria de roupa individual, prática de actividades diversas e hidroginástica.

7.2. Recursos Humanos

A nossa empresa opera na área social de apoio à terceira idade e reunimos uma equipa jovem e dinâmica, com um *know-how* que nos permite oferecer uma nova geração de serviços de qualidade, de acordo com as necessidades dos utentes.

Assim, o Quadro de Pessoal é constituído por um total de 30 funcionários, 5 dos quais são os sócios, com as responsabilidades inerentes a cada função, de acordo com a legislação em vigor (Despacho Normativo nº12-98 de 25 de Fevereiro de 1998 – Norma XII).

Quadro de Pessoal

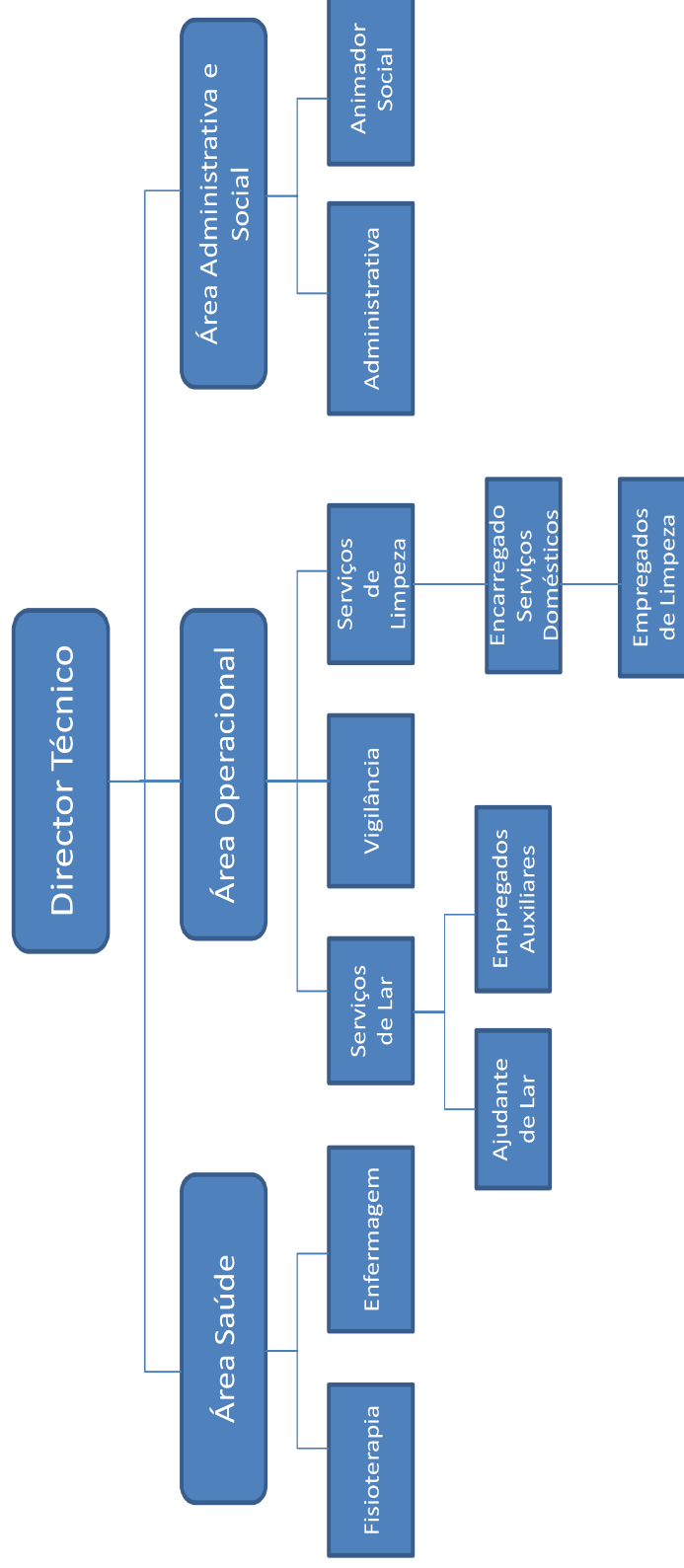
1	Director Técnico (sócio)
1	Animador Social (tempo parcial)
1	Fisioterapeuta (sócio)
2	Enfermeiros (sócios)
1	Administrativo (sócio)
15	Ajudante de Lar
1	Encarregado de Serviços Domésticos
4	Empregado Auxiliar
2	Empregados de Limpeza
2	Ajudantes de Lar (Vigilantes de Lar)

A construção do Organograma da empresa ‘Solar Vida, Lda’, procurou seguir os princípios de construção de uma estrutura organizacional. Este é dominado pelas seguintes características: autoridade linear, linhas formais de comunicação, centralização de funções e decisão, e apresentação piramidal.

A organização adequada de pessoa e recursos é essencial ao sucesso da empresa. É através da estrutura que a estratégia é implementada, que os objectivos são prosseguidos e que a empresa adapta a sua oferta a variações de mercado. A estrutura organizacional deve reflectir os objectivos, políticas e planos da empresa. A estrutura deve ser desenhada para funcionar, o que significa, nomeadamente, o permitir as contribuições dos colaboradores e fomentar a participação de todos na prossecução dos objectivos. Os problemas nas estruturas organizacionais reflectir-se-ão no desempenho no mercado e ao nível financeiro.

O organograma completa-se com a definição de funções. A definição de funções descreve aspectos como a posição na empresa, tarefas e responsabilidades de cada órgão ou pessoa, atribuições, poderes e ligações de cada indivíduo, função e departamento.

Organograma – Solar Vida, Lda



7.3. Localização das instalações

Para uma decisão ponderada sobre a localização da empresa, e para sabermos a procura de mercado e o potencial crescimento, foi realizada uma análise aos relatórios de Diagnóstico de Rede Social do concelho de Redondo e de Évora, assim como ao Diagnóstico Social 2009 da Plataforma Territorial Supra concelhia do Alentejo Central, onde foi detectado que a capacidade do Lar da Santa Casa da Misericórdia de Redondo está há muito esgotada e com uma lista de espera de entrada de novos utentes de 215 idosos, e relativamente ao concelho de Évora verificamos que a lista de espera é ainda maior, sendo de 2310 utentes inscritos. No entanto, existem mais concorrentes neste concelho, ou seja, existem 21 instituições que prestam este tipo de serviços, tendo capacidade para 545 utentes no total.

A nossa escolha para a localização deste equipamento social recai sobre a vila de Redondo uma vez que a capacidade do Lar da Santa Casa da Misericórdia desta localidade, como foi referido, está completamente esgotada e com uma lista de espera de entrada de novos utentes de 215 idosos (dados relativos ao ano de 2005), tendo em conta que no concelho de Redondo apenas existe 1 Lar com capacidade para 64 pessoas.

7.4. Cadeia de valor

As organizações criam VALOR, o qual é medido pelo montante que os consumidores finais estão dispostos a pagar pelo bem ou produto oferecido, devendo esse mesmo valor ser superior ao custo de todas as actividades inerentes ao produto ou serviço até chegar ao consumidor, na óptica do longo prazo. Todo o conjunto e interligação destas actividades formam a cadeia de valor da empresa.

A análise da cadeia de valor para o posicionamento de uma empresa deve ser realizada num contexto de mercado global, sendo que os códigos de boas práticas de responsabilidade social, facultam oportunidades de investimento na cadeia de valor.

Quando se percebe que a responsabilidade social representa uma vantagem competitiva real, é fundamental que a empresa envolva toda a cadeia de valor neste processo, dado que um bem ou serviço socialmente responsável só o será se todos aqueles que contribuem para a sua produção adoptarem as mesmas práticas.

8. ORGANIZAÇÃO E GESTÃO

8.1. Missão

A missão é uma declaração global que define os objectivos gerais da empresa, expressando os propósitos fundamentais da gestão no seu conjunto e fornecendo linhas gerais de desenvolvimento. Como tal, nós estamos no mercado não só para satisfazer os nossos clientes como também, e principalmente, para obter a maximização do lucro. É o ponto de partida para a definição dos objectivos fundamentais da empresa.

O principal objectivo desta declaração é dar resposta à seguinte questão: “Porque é que a empresa existe?”, assim como dar aos empregados e parceiros uma noção clara do que é a empresa, melhorando os seus objectivos de longo prazo e explicitando como o seu desempenho deve ser dirigido de forma a alcançar esses mesmos objectivos.

Assim, a nossa missão é a criação de espaços onde o idoso encontre um prolongamento da sua vida activa, verdadeiramente integrado e onde se sinta útil, integrando-o num ambiente familiar de forma a proporcionar-lhe uma boa qualidade de vida, através da oferta de serviços permanentes e adequados, contribuindo assim para o retardamento do processo de envelhecimento, incentivando a relação inter-familiar e potenciando a integração social.

8.2. Valores

Os valores do Solar Vida são:

- Ser um lar de referência;
- Actuar de forma isenta e ética;
- Zelar pelo bem estar e qualidade de vida dos utentes;
- Realizar programas para incentivar a integração dos idosos no Lar e melhorar a sua qualidade de vida, tentando manter a independência da pessoa na realização das actividades da vida quotidiana;
- Garantir cuidados de saúde básicos, passando por tratamentos de fisioterapia, hidroterapia e enfermagem;
- Criar espaços onde o idoso encontre um prolongamento da sua vida activa, verdadeiramente integrado e útil.

8.3. Visão Estratégica

A implementação deste projecto tem como estratégia criar uma empresa sólida que inove e revolucione o acolhimento e tratamento de idosos, conquistando utentes para que possa tornar-se uma referência no mercado.

Apostamos fortemente na satisfação de cada cliente, para que cada cliente divulgue a sua satisfação e contentamento junto de terceiros, o que representa um dos meios de publicidade mais eficaz.

Para que a empresa tenha sucesso e possa manter-se no mercado é obrigatório criar uma relação de confiança e proximidade entre os seus colaboradores e entre os seus colaboradores e clientes, para que todos se mantenham motivados e determinados a desenvolver um bom trabalho junto da comunidade.

9. IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES

Promotor 1:	Rolando Miguel Godinho Bico
Descreva sumariamente a sua experiência profissional.	
De 1/03/2003 a 30/06/2010 funções de Coordenador de projectos de Serviço Social.	
Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das actividades do projecto?	
Mentor do projecto, responsável pela preparação e implementação de toda a parte técnica do projecto (instalação do Lar, contactos com potenciais clientes e com outras instituições, aquisição de mobiliário, contratos com fornecedores, admissão de pessoal, etc...).	
Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projecto.	
Coordena a Área da Saúde, a Área Operacional e a Área Administrativa e Social. Dirige o estabelecimento, assumindo a responsabilidade pela programação de actividades e a coordenação e supervisão de todo o pessoal, atendendo à necessidade de estabelecer o modelo de gestão técnica adequada ao bom funcionamento do estabelecimento.	

Promotor 2:	Tânia Jesus Rosa Mendes
Descreva sumariamente a sua experiência profissional.	
De 03/07/2003 a 30/07/2010 funções de Enfermeira Coordenadora do serviço de enfermagem na Santa casa da Misericórdia de Évora.	
Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das actividades do projecto?	
Funções de enfermeira e acompanhamento médico dos utentes.	
Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projecto.	
Enfermeira responsável pelo bem estar clinico dos utente. Preventivamente, deve utilizar estratégias educativas de saúde de forma a estimular o auto cuidado, zelar para que o idoso consiga aumentar os hábitos saudáveis, diminuir e compensar as limitações inerentes da idade, confortar a angústia e debilidade da velhice.	

Promotor 3:	Inês Isabel Camacho Martins Godinho
Descreva sumariamente a sua experiência profissional.	
De 01/08/2004 a 30/06/2009 funções de Enfermeira geriátrica no Hospital da CUF Descobertas.	
Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das actividades do projecto?	
De acordo com a sua experiência profissional, irá acompanhar a fisioterapeuta na elaboração dos programas de fisioterapia, acompanhando a execução dos mesmos.	
Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projecto.	
Orientar, avaliar e gerir procedimentos relacionadas com a área de saúde dos idosos, tratar feridas, úlceras de pressão, planear acções de protecção ao surgimento de escaras e complicações das doenças do idoso, estimular a deambulação precoce, investigar e identificar os casos por ordem de prioridade, abordar correctamente o idoso, agir coordenadamente com outros profissionais, traçar intervenções eficazes para cada caso. Preventivamente, deve utilizar estratégias educativas de saúde de forma a estimular o auto cuidado, zelar para que o idoso consiga aumentar os hábitos saudáveis, diminuir e compensar as limitações inerentes da idade, confortar a angústia e debilidade da velhice.	

Promotor 4:	Cidália Maria Siquenique Ramires
Descreva sumariamente a sua experiência profissional.	
De 01/03/2000 a 30/06/2010 funções de coordenadora da equipa de fisioterapia no Hospital de Alcoitão.	
Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das actividades do projecto?	
Responsável pela aquisição de todo o material inerente à fisioterapia, bem como pela elaboração de programas de acompanhamento dos utentes nos serviços de fisioterapia, hidroterapia e hidroginástica.	
Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projecto.	
Analisar e avaliar o movimento e a postura, baseados na estrutura e função do corpo, utilizando modalidades educativas e terapêuticas específicas, com base no movimento, nas terapias manipulativas, e em meios físicos e naturais, com a finalidade de promoção da saúde e da prevenção da doença, da deficiência, da incapacidade e da inadaptação. Deve habilitar ou reabilitar utentes com disfunções de natureza física com o objectivo de os ajudar a atingir a máxima funcionalidade e qualidade de vida.	

Promotor 5:	Cláudia Maria dos Santos Barbosa Sequeira Drago
Descreva sumariamente a sua experiência profissional.	
De 01/03/2003 a 30/06/2010 funções de coordenadora das candidaturas a subsídios estatais na Santa Casa da Misericórdia de Mértola.	
Qual o grau de envolvimento na implementação e desenvolvimento das actividades do projecto?	
Elaboração dos contratos com os utentes e esclarecimento de dúvidas sobre o funcionamento do lar, contactos com fornecedores, preparação de processamento de salários e elaboração de todos os procedimentos administrativos.	
Descreva as suas principais competências e a sua aplicação ao projecto.	
Tratar da correspondência recebida e expedida, arquivo, atendimento telefónico, elaborar folhas de caixa; Sensibilizar utentes e/ou responsáveis para a necessidade de serem estritamente observadas as regras previstas no Regulamento Interno do Lar; Criar, gerir e manter actualizado o processo individual de cada utente, na sua vertente administrativa, diligenciar no sentido de que sempre que é admitido um novo utente seja imediatamente formalizado o Contrato de Prestação de Serviços de Lar de Idosos; Controlar as contas correntes dos utentes, registando os valores à guarda do Lar; Processar os recibos dos utentes (mensalidade, despesas de saúde e outras); Informar superiormente sempre que se verificam situações de incumprimento por parte dos utentes e/ou seus representantes, relativas ao pagamento de mensalidades ou outras despesas; Realizar a recolha estatística do movimento de idoso do Lar e elaborar o Mapa Estatístico de Frequência dos Utentes, realizar a conferência de extractos bancários, preparar fundos destinados a serem pagos, elaborar mensalmente toda a documentação a entregar ao Contabilista para que este proceda ao processamento de Salários, movimentos contabilísticos e elaboração de mapas de acordo com a legislação.	

9.1. Complementaridade dos promotores e formas de suprimento das competências em falta (competências externas)

É de competência de serviços externos o fornecimento das refeições (<i>Catering</i>); a elaboração da contabilidade da empresa; a manutenção da piscina; serviço de acompanhamento médico dos utentes; serviços de estética.
--

9.2. Viabilidade económico-financeira - Plano de investimento

	Designação		2010	2011	2012	2013
1.	Activo Fixo Tangível:					
1.2	Equipamentos:					
1.2.1	Equipamento Básico Administrativo	Q V.U.S/Iva				
1.2.1.1	Computador Satellite C650D-100TOSHIBA	14 412,40 €	5.773,60 €	- €	- €	- €
1.2.1.2	Impressora, Fotocopiadora, Fax-Pro 705LEXMARK	2 123,14 €	246,28 €	- €	- €	- €
1.2.1.3	Telefone Portátil NEO 1000 AEG	2 16,45 €	32,90 €	- €	- €	- €
1.2.1.4	Ar-condicionado - 9000 AQ09NSDX SAMSUNG	2 313,22 €	626,44 €	- €	- €	- €
1.2.2	Equipamento Básico Lavandaria:					
1.2.2.1	Maq.Secar Roupa Industrial (2ª Mão) Electrolux	1 1.500,00 €	1.500,00 €	- €	- €	- €
1.2.2.2	Maq.Lavar Roupa Industrial (2ª Mão)	1 600,00 €	600,00 €	- €	- €	- €
1.2.2.3	Ferro Engomar - PL1410 UFESA	3 57,84 €	173,52 €	- €	- €	- €
1.2.2.4	Tabua Engomar Stryka	3 9,96 €	29,88 €	- €	- €	- €
1.2.3	Equipamento Básico Quartos:					
1.2.3.1	Almofada GOSA TULPAN	80 6,66 €	532,80 €	- €	- €	- €
1.2.3.2	Colchões anti escaras de pressão alternada	40 73,55 €	2.942,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.3	LG Televisor LCD 19LD320	35 147,93 €	5.177,55 €	- €	- €	- €
1.2.3.4	Cortinado, par- ALVINE FLÁTA	40 8,32 €	332,80 €	- €	- €	- €
1.2.3.5	Conj. p/ varão IRJA	40 0,83 €	33,20 €	- €	- €	- €
1.2.3.6	Tapete Quarto - HESSUM	45 7,49 €	337,05 €	- €	- €	- €
1.2.3.7	Candeeiro de Mesa - BASISK	40 12,45 €	498,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.8	Edredon sintético, grau calor 2 - MYSA	50 24,96 €	1.248,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.9	Tapete de casa de banho - GUBBSKÄR	70 3,32 €	232,40 €	- €	- €	- €
1.2.3.10	Fronha p/ almofada ergonómica DVALA	80 3,32 €	265,60 €	- €	- €	- €
1.2.3.11	Lençóis de baixo ajustável DVALA	80 4,33 €	346,40 €	- €	- €	- €
1.2.3.12	Lençóis de banho - FRÅJEN	100 9,59 €	959,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.13	Lençóis Cima DVALA	100 5,83 €	583,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.14	Toalhas de mãos THISTED	100 5,83 €	583,00 €	- €	- €	- €
1.2.3.15	Protector p/ Colchão - SKYDDA HOGT	60 6,66 €	399,60 €	- €	- €	- €
1.2.3.16	Espelho Figgjo	35 16,63 €	582,05 €	- €	- €	- €
1.2.3.17	Telefone Portátil NEO 1000 AEG	35 16,45 €	575,75 €	- €	- €	- €
1.2.3.18	Ar-condicionado - 9000 AQ09NSDX SAMSUNG	35 313,22 €	10.962,70 €	- €	- €	- €
1.2.3.19	Cortina de duche - FINNGRUND	35 4,95 €	173,25 €	- €	- €	- €
1.2.3.20	Caixote de lixo c/ tampa - BOLMEN	40 3,32 €	132,80 €	- €	- €	- €
1.2.3.21	Suporte p/ placaba - BOLMEN	40 0,83 €	33,20 €	- €	- €	- €
1.2.4.	Equipamento Básico Salas:					
1.2.4.1	LCD - LG Televisor 52LD550 LG Televisor LCD 52LD550	1 784,30 €	784,30 €	- €	- €	- €
1.2.4.2	Carpets Pêlo Curto - ANDREA	2 207,50 €	415,00 €	- €	- €	- €
1.2.4.3	Estores de Correr - ENJE	8 14,12 €	112,96 €	- €	- €	- €
1.2.4.4	Ar-Condicionado - 18000 LG K18AH LG	8 660,33 €	5.282,64 €	- €	- €	- €
1.2.4.5	Jogos Didacticos	0 - €	503,00 €	- €	- €	- €
1.2.4.6	Livros	27 - €	376,23 €	- €	- €	- €
1.2.5.	Equipamento Básico de Copa:					
1.2.5.1	Pires e Chavenas TRIVSAM	50 2,08 €	104,00 €	- €	- €	- €
1.2.5.2	Pratos Fundos MOTTO	50 0,41 €	20,50 €	- €	- €	- €
1.2.5.3	Pratos grandes LUGN	50 0,41 €	20,50 €	- €	- €	- €
1.2.5.4	Conjuntos 6 Copos Ikea 365	18 2,49 €	44,82 €	- €	- €	- €
1.2.5.5	Concha de sopa UTMARKT	4 0,83 €	3,32 €	- €	- €	- €
1.2.5.6	Conjuntos de 24 Talheres FÖRNUFT	10 8,32 €	83,20 €	- €	- €	- €
1.2.5.7	Conjuntos de 6 garfos de sobremesa DRAGON	10 4,16 €	41,60 €	- €	- €	- €
1.2.5.8	Pacotes de 4 Bases Individuais - TYST	15 4,99 €	74,85 €	- €	- €	- €
1.2.5.9	Conjuntos de Facas Sobremesa DRAGON	10 4,99 €	49,90 €	- €	- €	- €
1.2.5.10	Conjuntos 6 colheres de café DRAGON	10 3,32 €	33,20 €	- €	- €	- €
1.2.5.11	Faca grande para o pão GNISTRA	4 7,49 €	29,96 €	- €	- €	- €
1.2.5.12	Faca Corte GYNNSAM	6 8,32 €	49,92 €	- €	- €	- €
1.2.5.13	Tostadeira - Kunft HY2112A KUNFT	3 10,66 €	31,98 €	- €	- €	- €
1.2.5.14	Torradeira - Kunft YT-2001 KUNFT	3 10,66 €	31,98 €	- €	- €	- €
1.2.5.15	Robot de Cozinha - BOSCH MCM 2020 BOSCH	1 49,58 €	49,58 €	- €	- €	- €
1.2.5.16	Máquina de café - Qool Preta DELTA	1 81,82 €	81,82 €	- €	- €	- €
1.2.5.17	Micro-Ondas / Forno - Kor 1855 MS2339B LG	2 90,08 €	180,16 €	- €	- €	- €
1.2.5.18	Frigorifico - RF2P220WH/01 KUNFT	2 189,26 €	378,52 €	- €	- €	- €
1.2.5.19	Termo de Leite - ThermoLux II MONIX	40 9,83 €	393,20 €	- €	- €	- €
1.2.5.20	Máquina de Lavar Louça Colged Steel41h	1 1.066,12 €	1.066,12 €	- €	- €	- €

1.2.6	Equipamento de Piscina & Ginastica					
1.2.6.1	Bicicleta Estatica DOMYOS BM 480	5	123,97 €	619,85 €	- €	- €
1.2.6.2	Passadeiras DOMYOS TC 290	4	329,75 €	1.319,00 €	- €	- €
1.2.6.3	Tapete Intensivo D.I.S. DOMYOS	5	29,71 €	148,55 €	- €	- €
1.2.6.4	Material Especifico Hidroginastica	50	- €	304,10 €	- €	- €
1.2.7	Equipamentos Basico varios:					
1.2.7.1	Extintores Metálicos	10	39,53 €	395,29 €	- €	- €
1.2.7.2	Extintores Po Quimico	10	39,53 €	395,29 €	- €	- €
1.2.7.3	Placas de sinalização	1	6.684,13 €	6.684,13 €	- €	- €
1.2.8	Equipamento Basico Enfermaria:					
1.2.8.1	Medidor de tensão braco - HARTMANN	3	64,46 €	193,38 €	- €	- €
1.2.8.2	Recargas para armários de enfermaria	1	107,88 €	107,88 €	- €	- €
1.2.9	Equipamento Basico Jardim:					
1.2.9.1	Corta Relvas Electrico - EM 320	1	49,55 €	49,55 €	- €	- €
1.2.9.2	Caixotes Lixo Jardim	2	24,75 €	49,50 €	- €	- €
1.2.9.3	Caixotes de Compostagem	2	61,12 €	122,24 €	- €	- €
1.2.9.4	Forquilha	6	13,35 €	80,10 €	- €	- €
1.2.9.5	Pá Bico preto	2	12,52 €	25,04 €	- €	- €
1.2.9.6	Tesoura Corta Sebas	2	12,52 €	25,04 €	- €	- €
1.2.9.7	Aparador	1	14,83 €	14,83 €	- €	- €
1.2.10	Equipamento Basico Gabinete Estetica:					
1.2.10.1	Cadeira Pra Lavar SFERA	2	1.104,00 €	2.208,00 €	- €	- €
1.2.10.2	Cadeira Pra Cortar SFERA	1	581,72 €	581,72 €	- €	- €
1.2.10.3	Cadeira Espera SFERA II	1	475,20 €	475,20 €	- €	- €
1.2.10.4	Espeelho MOLGER	1	20,79 €	20,79 €	- €	- €
1.2.10.5	Varios Utensilios	1	5,75 €	5,75 €	- €	- €
1.2.10.6	Toalhas rosto THISTED	10	5,83 €	58,30 €	- €	- €
1.3	Mobiliário:					
1.3.1	Mobiliário Especifico Quartos:					
1.3.1.1	Camas C/ Estrado Articulado Eléctrico	40	262,40 €	10.496,00 €	- €	- €
1.3.1.2	Cómoda c/ 6 gavetas - MALM	35	99,17 €	3.470,95 €	- €	- €
1.3.1.3	Cómoda c/ 2 gavetas - MALM	40	37,45 €	1.498,00 €	- €	- €
1.3.1.4	Conj. Sofás 3+2 Jaen	20	276,86 €	5.537,20 €	- €	- €
1.3.2	Mobiliário Especifico Sala:					
1.3.2.1	Estante livros - BILLY	4	40,83 €	163,32 €	- €	- €
1.3.2.2	Sofá de 3 lugares - EKTORP	9	274,96 €	2.474,64 €	- €	- €
1.3.2.3	Poltronas - POÄNG	4	83,25 €	333,00 €	- €	- €
1.3.2.4	Secretária - MICKÉ	5	58,25 €	291,25 €	- €	- €
1.3.2.5	Mesa jantar - BJURSTA	5	165,83 €	829,15 €	- €	- €
1.3.2.6	Cadeiras - GILBERT	80	29,17 €	2.333,60 €	- €	- €
1.3.2.7	Aparadores - BJURSTA	2	165,83 €	331,66 €	- €	- €
1.3.2.8	Cadeiras Mecano Stone II	5	14,87 €	74,35 €	- €	- €
1.3.3	Mobiliário Especifico Enfermaria:					
1.3.3.1	Armário de farmácia com vidro para medicamentos	2	76,00 €	152,00 €	- €	- €
1.3.3.2	Maca em alumínio	1	336,97 €	336,97 €	- €	- €
1.3.3.3	Secretária - MICKÉ	1	58,25 €	58,25 €	- €	- €
1.3.3.4	Cadeiras Mecano Stone II	5	14,87 €	74,35 €	- €	- €
1.3.3.5	Cadeiras - GILBERT	1	29,17 €	29,17 €	- €	- €
1.3.4	Mobiliário Especifico Sala Reuniões					
1.3.4.1	Mesa de reuniões - GALANT	1	207,49 €	207,49 €	- €	- €
1.3.4.2	Comb arrumação c/ portas EFFEKTIV	2	112,50 €	225,00 €	- €	- €
1.3.4.3	Cadeiras dobrável - EDGAR	6	41,63 €	249,78 €	- €	- €
1.5	Equipamento de transporte:					
1.5.1	Toyota - Auris 5P HSD+JLL 17+P.Techno+Alcântara	1	22.713,35 €	22.713,35 €	- €	- €
2.	Activo Fixo Intangível:					
2.2	Equipamentos:					
2.2.1	Equipamento Basico Administrativo					
2.2.1.1	Programa Informatico	1	2.336,98 €	2.336,98 €	- €	- €

sub-total 44.168,52 € 114.256,02 €

Fundo Maneio 19.247,65 €

Total a gastar 133.503,67 €

O plano de investimento apresentado é o estritamente necessário para dar início à actividade, e é constituído pelo investimento em equipamentos que a empresa necessita para o início da actividade e pelo fundo maneo necessário para fazer face às despesas iniciais do nosso orçamento de tesouraria.

9.3. Plano de Financiamento

Designação	2010	2011	2012
<u>Capital Próprio:</u>			
Capital social:			
Cidalia Ramires	9.000,00 €	- €	- €
Claudia Drago	9.000,00 €	- €	- €
Inês Godinho	9.000,00 €	- €	- €
Rolando Bico	9.000,00 €	- €	- €
Tânia Mendes	9.000,00 €	- €	- €
Total de Capital "Solar Vida Lar"	45.000,00 €	- €	- €
<u>Capital Alheio:</u>			
Empréstimo M/L Prazo	112.000,00 €	- €	- €
Total Capital do "Solar Vida Lar"	157.000,00 €	- €	- €

Para se poder desenvolver este projecto recorreu-se a Capital Próprio e a Capitais Alheios, tendo sempre em conta as regras básicas do equilíbrio financeiro (25% do capital social).

O capital social investido no projecto foi de 28,66%, repartidos em partes iguais pelos cinco sócios, sendo os restantes 71,34% capitais alheios financiados pelo Banco Espírito Santo, foi necessário recorrer ao crédito devido ao facto do elevado investimento inicial não poder ser assumido na totalidade pelos investidores.

O empréstimo bancário concedido será de longo prazo, por um período de 10 anos, com reembolsos mensais de prestações e juros, o que permite diluir os encargos mensais por mais tempo.

Empréstimo Equipamentos Outubro 2010	112.000 €
Período:	10 anos
Taxa de Juro Anual	9,3470%
Taxa de Imposto de selo	0,3739%
N.º de Prestações	120

9.4. Balanço inicial

<u>Activo</u>		<u>Capital Proprio</u>	
Activo não Correntes		Capital	45.000,00 €
Activos Fixos Tangiveis	116.688,84 €		
Activos Fixos Intangiveis	2.336,98 €	Total do Capital Social	45.000,00 €
Activos Correntes		Passivo não Corrente	
Iva	18.726,53 €	Financiamentos Obtidos	112.000,00 €
Existencias	- €		
Caixa e Depositos Bancarios	19.247,65 €	Total do Passivo M/L Prazo	112.000,00 €
Total do Activo	157.000,00 €	Total do C. Proprio e do Passivo	157.000,00 €

10. IMPACTO SOCIAL

Os equipamentos de apoio social são, neste sentido, essenciais a toda a população, pois muitas vezes são a única resposta capaz de ir ao encontro das necessidades actuais da sociedade moderna, uma vez que, há alguns anos atrás, o idoso não era alvo de discriminação e abandono como nos dias de hoje, já que estava inserido numa família que se pressupunha ser uma instituição forte, estável e coesa.

Todas as respostas à questão da terceira idade nos nossos dias, são cada vez mais importantes, uma vez que os avanços médico-científicos permitem prolongar a esperança de vida, o que nos leva à problemática da qualidade com que cada indivíduo pode gozar a sua vida, essencialmente depois de quebrar as rotinas quotidianas adquiridas ao longo da vida activa.

Desta forma, com a criação do “Solar Vida, Lda.”, tentamos responder de forma positiva a estas necessidades da sociedade e, ao mesmo tempo, contribuimos para o crescimento empresarial da região onde a empresa irá ser implantada, ajudando no combate ao desemprego e à desertificação.