

# Clínica de fisioterapia



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	13
Organização do Processo Produtivo.....	13
Automação.....	14
Canais de Distribuição.....	15
Investimentos.....	15
Capital de Giro.....	16
Custos.....	17
Diversificação/Agregação de Valor.....	18
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	20
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	23
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	30
Características Específicas do Empreendedor.....	31
Bibliografia Complementar.....	32
Fonte de Recurso.....	34
Planejamento Financeiro.....	34
Produtos e Serviços - Sebrae.....	36
Sites Úteis.....	39

## 1. Apresentação de Negócio

O setor da saúde suplementar está crescendo, e a fisioterapia é uma área com ótimas oportunidades. A busca por qualidade de vida e bem-estar físico faz com que cada vez mais pessoas procurem esse tipo de serviço. Por isso, abrir uma clínica de fisioterapia pode ser um negócio lucrativo e sustentável.

Diferente de um consultório individual, uma clínica permite atender mais pessoas, oferecer diferentes especialidades e incluir serviços complementares. Com um espaço bem estruturado, moderno e acolhedor, sua clínica pode se tornar referência na região.

Hoje, a fisioterapia vai além do tratamento de lesões. Ela também ajuda na prevenção de doenças, na reabilitação, no desempenho esportivo, na melhora da postura e no bem-estar geral. Usando técnicas manuais, exercícios e tecnologias como eletroterapia, ultrassom e laser, é possível oferecer tratamentos personalizados. Especialidades como pilates, RPG, fisioterapia respiratória, neurofuncional e uroginecológica são bastante procuradas e aumentam as chances de crescimento da clínica.

Para se destacar, aposte em inovação. Ferramentas digitais como agendamento online e teleconsultas facilitam o atendimento. Ter um site profissional e trabalhar o marketing digital ajuda a atrair novos pacientes. Invista também na capacitação da sua equipe, com cursos e certificações, para garantir um serviço de qualidade.

Não se esqueça das obrigações legais. Para funcionar de forma regular, é preciso seguir as regras do COFFITO e do CREFITO da sua região. Também é necessário registrar a empresa, tirar alvarás e cumprir as exigências trabalhistas. Um contador ou advogado pode ajudar com todo esse processo.

Comece com um bom planejamento: defina seu público, serviços, localização, equipe e metas. Com organização, profissionalismo e foco no atendimento humanizado, sua clínica tem tudo para crescer e se destacar no mercado.

## 2. Mercado

O setor de fisioterapia vive um momento excepcional. A crescente conscientização sobre saúde e bem-estar, combinada com o envelhecimento da população e o aumento das doenças crônicas, impulsiona a demanda por serviços fisioterapêuticos. Essa tendência global se reflete no Brasil, onde o número de fisioterapeutas registrados demonstra um mercado dinâmico e em expansão. Embora dados precisos e atualizados sobre o mercado brasileiro de fisioterapia nos últimos 12 meses requeiram pesquisa específica em fontes como o COFFITO (Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional) e estudos de mercado especializados (que não estão disponíveis neste modelo de linguagem), a projeção de crescimento continua positiva. A busca por qualidade de vida e longevidade sustenta esse crescimento, criando um cenário ideal para novos empreendedores.

Para operar legalmente, uma clínica precisa de um profissional habilitado, responsável pelo diagnóstico cinesiológico funcional, prescrição e aplicação de tratamentos, monitoramento da evolução do paciente e definição do momento da alta. O fisioterapeuta atua em diversas áreas, com o COFFITO reconhecendo atualmente quinze especialidades, permitindo uma grande variedade de nichos de mercado e possibilidades de diferenciação.

Uma oportunidade particularmente promissora é o atendimento à população idosa, um público cada vez maior e mais propenso a buscar serviços de prevenção e reabilitação. A incorporação de novas tecnologias e técnicas, como a telefisioterapia e o uso de equipamentos de alta performance, também contribui para a modernização e atratividade do setor, permitindo que clínicas se diferenciem pela inovação e eficiência.

Oportunidades e desafios:

O mercado oferece grandes oportunidades, mas também apresenta desafios. A alta competitividade exige qualificação profissional excepcional e estratégias de marketing eficazes para atrair e fidelizar clientes. A localização estratégica da clínica, a oferta de serviços diferenciados (como atendimento domiciliar, pediatria, especialidades específicas ou planos personalizados) e a gestão eficiente do tempo são fatores cruciais para o sucesso. É preciso estar preparado para investir em tecnologia e treinamento contínuo para manter-se atualizado com as novas tendências e avanços na área.

Apesar dos desafios, o potencial de crescimento do mercado de fisioterapia é inegável. Para empreendedores determinados e bem informados, este é um setor com grande potencial de retorno e impacto positivo na vida de muitas pessoas. Com planejamento estratégico, foco na qualidade do serviço e adaptação às novas tecnologias, o sucesso no mercado de fisioterapia é alcançável!

### 3. Localização

Abrir uma clínica de fisioterapia requer planejamento estratégico, e a localização é um pilar fundamental para o sucesso. Comece verificando a legislação municipal. O Plano Diretor Urbano (PDU) define as zonas permitidas para o funcionamento de clínicas. Essa etapa inicial garante a conformidade legal e evita futuros problemas. Após a aprovação, a escolha do ponto comercial se torna crucial.

Um local de fácil acesso beneficia pacientes e profissionais. Pacientes com acesso facilitado aderem melhor ao tratamento, aumentando a frequência de sessões. Para a equipe, um local conveniente significa menos tempo de deslocamento, maior conforto e pode ser um diferencial na contratação de talentos. Considere a proximidade com transporte público (ônibus, metrô), mas também a facilidade de acesso para quem utiliza carro ou bicicleta, e a acessibilidade para pedestres. A presença de sinalização clara, segurança e infraestrutura adequada no entorno impactam diretamente na experiência do paciente e na atração de clientes.

Localize sua clínica em uma área com alta concentração do seu público-alvo. Áreas com grande circulação de pessoas com perfil compatível com os serviços oferecidos são ideais. A proximidade de hospitais, outras clínicas, centros comerciais focados em saúde e bem-estar é vantajosa para a divulgação e o acesso dos clientes. Mapeie a região, identificando áreas com maior demanda pelos seus serviços e onde se concentram seus pacientes potenciais. Observe o fluxo de pessoas em diferentes horários do dia para entender se o movimento é constante ou se concentra em determinados períodos.

A escolha ideal envolve uma análise de território (região) e local específico (endereço). Três fatores são primordiais: demanda, concorrência e custos. O melhor local não é necessariamente o que garante o maior faturamento imediato, mas sim aquele que aumenta as chances de sustentabilidade a longo prazo e de crescimento contínuo. Um profundo conhecimento do setor é crucial para esse processo.

Considere esses aspectos:

- **Demanda:** Analise o perfil populacional da região, incluindo faixa etária, renda, escolaridade e hábitos de consumo. A compatibilidade entre o perfil da população e os serviços da clínica é vital.
- **Oferta:** Avalie a presença e a atuação da concorrência. Identifique seus pontos fortes e fracos. A concorrência não é necessariamente negativa; um polo de serviços de saúde pode ser benéfico.
- **Custos:** Faça um planejamento financeiro detalhado, considerando investimento inicial

(reformas, equipamentos) e custos operacionais contínuos (aluguel, impostos, etc.). Em resumo, a localização da sua clínica de fisioterapia exige uma análise estratégica e criteriosa. Um local bem escolhido, de fácil acesso.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Além de seguir as diretrizes básicas de abertura para qualquer negócio, você terá que obedecer a algumas regras e leis específicas para que sua clínica de fisioterapia possa operar. Neste tópico, vamos abordar isso com um pouco mais de profundidade.

Antes de mais nada, você pode registrar sua empresa individualmente ou optar por um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ao fazer sua escolha, leve em conta suas próprias expectativas e o perfil do empreendimento.

Para mais detalhes, consulte o capítulo Informações Fiscais e Tributárias.

O contador, por ser um profissional legalmente habilitado e especializado em legislação tributária, será a pessoa certa para auxiliar em todo o processo, garantindo que a abertura da empresa ocorra de forma correta e sem contratempos.

Procedimentos para abertura e registro da clínica de fisioterapia

### 1. Elaboração e registro do contrato social

O contrato social estabelece as regras gerais da empresa e deve conter informações essenciais, como:

- Nome e localização da clínica;
- Objetivo do negócio;
- Dados dos sócios, incluindo participação societária e funções.

O documento deve ser registrado no Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas (quando aplicável) ou na Junta Comercial, em pelo menos três vias, acompanhadas das cópias dos documentos de identidade (RG e CPF) e comprovante de residência dos sócios.

Antes do registro, é necessário realizar uma consulta prévia para verificar a disponibilidade do nome escolhido para o estabelecimento. Caso já esteja registrado por outra empresa do mesmo segmento, será preciso substituí-lo por uma opção disponível.

### 2. Registros e inscrições obrigatórias

Após o registro do contrato social, é necessário providenciar os seguintes cadastros e inscrições:

- CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica): obtido na Receita Federal, por meio do preenchimento da Ficha Cadastral de Pessoa Jurídica e do quadro de sócios.
- Inscrição Estadual: necessária caso a clínica comercialize produtos – por exemplo, gel para massagem, itens para se exercitar em casa etc. –, pois implica no recolhimento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). O registro é feito na Secretaria Estadual da Fazenda.
- Inscrição Municipal: para obtenção do cartão de identificação municipal e pagamento do Imposto sobre Serviços (ISS). A alíquota do ISS varia conforme o município.
- Registro no INSS: obrigatório para a empresa e seus empregados, garantindo a regularidade com a Previdência Social.

- Registro no Sindicato Patronal: as contribuições variam conforme o mês de abertura da clínica:
  - Empresas abertas até março devem pagar as contribuições Sindical, Confederativa e Assistencial;
  - Empresas abertas entre abril e agosto pagam as contribuições Sindical e Confederativa.

### 3. Licenças e autorizações necessárias

Além dos registros fiscais, a clínica de fisioterapia deve obter autorizações específicas para seu funcionamento:

- Cadastro no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS" da Caixa Econômica Federal.
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: exigência para obtenção do Habite-se, garantindo que a estrutura da clínica atenda aos requisitos de segurança contra incêndio.
- Alvará de Funcionamento: documento expedido pela Prefeitura Municipal que aprova a instalação da clínica no local indicado. Antes da solicitação, deve-se realizar uma consulta prévia sobre a Lei de Zoneamento da cidade.
- Registro no CREFITO (Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional): tanto os profissionais quanto a clínica devem estar devidamente registrados no órgão competente. Legislação Aplicável

Para operar regularmente, a clínica de fisioterapia deve cumprir as normas estabelecidas por diversas legislações, incluindo:

- Lei nº 6.839/1980 – Dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras das profissões regulamentadas.
  - Decreto-Lei nº 938/1969 – Regulamenta as profissões de fisioterapeuta e terapeuta ocupacional.
  - Lei nº 6.316/1975 – Cria o Conselho Federal e os Conselhos Regionais de Fisioterapia e Terapia Ocupacional.
  - Decreto nº 90.640/1984 – Inclui a categoria de fisioterapeuta no grupo de atividades de nível superior.
  - Lei nº 8.856/1994 – Define a jornada de trabalho dos fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais.
  - Código de Defesa do Consumidor (CDC) – Regulamenta os direitos dos pacientes e consumidores de serviços fisioterapêuticos.
  - Lei Complementar nº 123/2006 – Estabelece benefícios para micro e pequenas empresas, incluindo redução ou isenção de taxas e licenças.
- Além dessas normas, diversas resoluções do COFFITO (Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional) devem ser seguidas, tais como:

- Resolução COFFITO nº 387/2011 – Define os parâmetros assistenciais fisioterapêuticos.
  - Resolução COFFITO nº 414/2011 – Regulamenta a obrigatoriedade do prontuário do paciente e seu arquivamento.
  - Resolução COFFITO nº 424/2011 – Estabelece o Código de Ética e Deontologia da Fisioterapia.
  - Resolução COFFITO nº 428/2011 – Define o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos.
  - Resolução COFFITO nº 444/2011 – Altera os parâmetros assistenciais da fisioterapia.
- Portanto, o processo de abertura de uma clínica de fisioterapia envolve diversas etapas

burocráticas, exigindo registros, autorizações e o cumprimento de regulamentações específicas. Contar com o suporte de um contador e manter-se atualizado sobre a legislação vigente são medidas essenciais para garantir a regularidade do negócio.

Para mais informações sobre normas sanitárias, consulte as vigilâncias sanitárias estaduais e municipais no site da Anvisa: <http://portal.anvisa.gov.br/vigilancias-sanitarias>

## 5. Estrutura

Para a instalação de uma clínica de fisioterapia, estima-se a necessidade de uma área média de 70 m<sup>2</sup>. Isso varia de acordo com a estrutura do empreendimento, com possibilidade de ampliação conforme o crescimento do negócio.

O ambiente pode ser dividido em gabinetes individuais e coletivos para atendimento, banheiros, recepção, sala de espera e escritório. É importante que os espaços sejam amplos e planejados para garantir acessibilidade em toda a clínica, desde a entrada até as áreas internas. Pessoas com mobilidade reduzida devem ter suas necessidades plenamente atendidas no ambiente da clínica.

O local deve contar com instalações elétricas e hidráulicas em boas condições, além de ser bem iluminado, preferencialmente com aproveitamento da luz natural.

O valor do aluguel do imóvel não pode comprometer de forma significativa o faturamento da empresa. Lembre-se de que será necessário arcar com outras despesas, como água, energia elétrica, internet, telefone, remuneração de empregados, tributos e outros custos operacionais.

Para conferir um caráter profissional ao negócio, é fundamental oferecer facilidade de estacionamento e uma sala de espera – ou ao menos algumas cadeiras – equipada com itens de conforto, como chá, café, água, revistas, TV ou música ambiente.

Sugestões de estrutura:

**Recepção** – Deve contar com um balcão de atendimento e equipamentos de informática que permitam o cadastramento de clientes e o controle dos serviços realizados. É necessário ter telefone para atendimento e contatos diversos. A recepção representa o primeiro contato com o cliente, por isso é essencial atenção ao visual, à localização e à funcionalidade do espaço. O atendimento deve ser ágil e eficiente, encaminhando o cliente ao local do serviço escolhido sem deslocamentos desnecessários.

**Sala de espera** – Deve proporcionar conforto aos clientes e, preferencialmente, oferecer água, chá e/ou café, revistas atualizadas, jornais, televisão e música ambiente. Deve estar próxima à recepção e ser de fácil acesso. Um espaço reservado para crianças enquanto os pais são atendidos é um diferencial que contribui para a satisfação da clientela. Basta uma mesinha baixa, giz de cera, desenhos para colorir e uns poucos brinquedos educativos.

**Salas de atendimento** – Devem ter dimensões adequadas para acomodar móveis e equipamentos específicos de cada tipo de serviço, com disposição funcional que favoreça o trabalho do profissional e o conforto do paciente.

**Banheiros** – Devem estar próximos às áreas de atendimento, ser suficientes para o fluxo de pessoas e contar com adaptações para pessoas com deficiência.

**Estacionamento** – A disponibilidade de vagas no local ou convênios com estacionamentos próximos representa um diferencial competitivo para o negócio.

**Escritório administrativo** – Embora não seja obrigatório, esse espaço auxilia na organização

e gestão das rotinas administrativas do empreendimento.

A popularização dos conceitos de “orgânico”, “consciência ecológica” e “sustentabilidade” também alcança o setor de serviços em saúde. Nesse contexto, adotar uma estrutura em consonância com essas tendências permite oferecer ambientes agradáveis e, ao mesmo tempo, ecologicamente corretos. A planta arquitetônica pode ser desenvolvida estrategicamente para minimizar o impacto ambiental, priorizando especialmente:

- Aproveitamento máximo da luz solar, reduzindo a necessidade de energia elétrica;
- Previsão de expansão do espaço físico conforme o crescimento do negócio, evitando obras desnecessárias e o uso excessivo de materiais de construção.

## 6. Pessoal

Construir uma clínica de fisioterapia de sucesso requer mais do que apenas excelentes profissionais; demanda uma equipe bem treinada e integrada, alinhada à visão estratégica do negócio. Começar com uma estrutura enxuta e eficiente é fundamental, especialmente para minimizar riscos iniciais. Uma equipe inicial para uma clínica de pequeno porte pode incluir um recepcionista, dois fisioterapeutas e, dependendo do volume de atendimentos e recursos, auxiliares e equipe de limpeza. O recepcionista será vital para a organização, agendamento e atendimento aos pacientes, tanto presencialmente como por telefone e redes sociais. Os fisioterapeutas, além de realizarem os atendimentos e avaliações, terão papel fundamental na educação em saúde, prevenindo e orientando os pacientes para uma melhor qualidade de vida, atuando inclusive como responsáveis técnicos.

Investir em capacitação contínua é crucial. Treinamentos em segurança do trabalho e saúde ocupacional são imprescindíveis, cobrindo desde a manipulação de produtos químicos até o uso correto de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs). A estrutura física precisa garantir a segurança e o bem-estar dos profissionais, prevenindo riscos à saúde. O atendimento ao paciente deve ser priorizado: um atendimento humanizado e de qualidade favorece o relacionamento a longo prazo e as indicações. Capacitações regulares, tanto em técnicas fisioterapêuticas quanto em habilidades interpessoais, são essenciais para garantir um serviço diferenciado e criar uma experiência positiva para o paciente.

A gestão eficiente também é responsabilidade do empreendedor, que poderá inicialmente acumular funções administrativas, financeiras e de gestão de recursos humanos. É importante buscar conhecimento em gestão de negócios, processo produtivo e mercado para tomar decisões estratégicas. O acompanhamento das tendências do setor, através de congressos, cursos e seminários, é fundamental para garantir a competitividade da clínica. Além disso, a consulta à Convenção Coletiva de trabalho do sindicato da categoria é crucial para definir salários e relações trabalhistas, prevenindo problemas legais. Para microempreendedores individuais (MEIs), acompanhar as atualizações da legislação é igualmente importante. O Sebrae oferece valiosas informações e orientações sobre o perfil profissional ideal, treinamento e gestão para o segmento, auxiliando no planejamento e crescimento do negócio. Lembre-se: o sucesso da sua clínica depende de uma equipe qualificada, motivada e bem gerida.

## 7. Equipamentos

Equipamentos e tecnologia não faltam para atender às necessidades de uma clínica de fisioterapia. Atualmente, existe uma infinidade de técnicas e processos que podem ser executados com facilidade mediante o uso dos aparelhos adequados, reduzindo o esforço dos pacientes e promovendo resultados em um curto período de tempo.

De acordo com as orientações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), todos os equipamentos devem, no momento do uso, estar higienizados, em boas condições de

funcionamento e com ergonomia adequada. Devem existir em quantidade suficiente para permitir a limpeza e esterilização de forma apropriada e pelo tempo preconizado, além de passarem por manutenções periódicas.

A disposição dos equipamentos também é relevante para a integração das atividades no estabelecimento. Portanto, ao elaborar o layout da clínica, o empreendedor deve considerar fatores como ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, é importante atentar-se à fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

Há uma grande variedade de equipamentos e acessórios voltados para as diferentes especialidades da fisioterapia. Dos mais simples aos mais avançados, dos mais antigos aos mais modernos: é fundamental realizar uma curadoria criteriosa para garantir o melhor custo-benefício. A gestão inicial deve ser atenta e estratégica, considerando o nicho de atuação da clínica a fim de evitar desperdícios de recursos financeiros.

Tão importante quanto definir os serviços oferecidos é identificar claramente o público-alvo. É essencial manter o foco no nicho pretendido e em suas necessidades específicas. Essas definições servirão de guia para a aquisição dos equipamentos e para a ambientação adequada da clínica.

Podemos categorizar, de forma empírica, os equipamentos básicos de uma clínica de fisioterapia para facilitar uma aquisição planejada e assertiva:

**Móveis:** maca alta e maca baixa, escada, barras paralelas, barra de ling, carrinho auxiliar, móveis com arquivos para prontuários, exames e evoluções dos pacientes, tábua basculante, disco de equilíbrio inflável, balcão de atendimento, longarina com três lugares, lixeira com pedal, roupeiro de aço com 12 portas, roupeiro de aço com quatro portas e três divisórias (conforme NR 24 do Ministério do Trabalho).

**Acessórios:** bola suíça (bola de Bobath), rolos de diversos tamanhos, halteres e anilhas, faixas elásticas, colchonetes, espelho, cama elástica.

**Produtos:** gel clínico, álcool, clorexidina, gaze, algodão, luvas etc.

**Aparelhos:** cronômetro, estetoscópio, esfigmomanômetro, oxímetro, eletroestimulador, ultrassom, diatermia, ondas curtas, infravermelho, corrente russa, TENS, FES, banho de parafina, aparelho de Bonnet, aparelho de TV de 32 polegadas, impressora multifuncional a laser, nobreak, telefone com identificador de chamadas, monitor de 15,6 polegadas, microterminal fiscal (impressora fiscal).

Equipamentos e acessórios

Quantidade

Menor valor

Maior valor

Eletroestimulador

1

800,00

170.000,00

Macas Individuais

3

760,00

12.100,00

Diatermia

1

2.600,00

11.600,00

Ultrassom

1

2.300,00

10.000,00

Ondas Curtas

1

750,00

11.000,00

Infravermelho

1

1.000,00

3.800,00

Corrente Russa

1

1.880,00

4.500,00

Bolas de Bobath

3

140,00

350,00

Cama elástica

2

220,00

2.300,00

Barra paralela

2

350,00

5.700,00

Barra de Ling

2

950,00

1.200,00

Tábua basculante

2

180,00

270,00

Disco de equilíbrio inflável

1

105,00

150,00

Aparelho de Bonnet

1

3.000,00

5.000,00

Tens + Fes + Corrente Russa

(Neurodyn II - Ibramed)

1

1.800,00

2.200,00

Tens + Fes + Burst

(Nerodyn III – Ibramed)

1

920,00

1.100,00

Tens

1

800,00

1.100,00

Banho de Parafina

1

700,00

1.400,00

Balcão de atendimento

1

540,00

2.000,00

Cadeira de escritório

2

500,00

3.000,00

Longarina 3 lugares

1

400,00

1.600,00

Aparelho de TV 32'

1

900,00

2.000,00

Impressora multifuncional laser

1

800,00

1.600,00

No break

1

300,00

1.850,00

Telefone com identificador de chamadas

1

120,00

230,00

Monitor 15,6

1

360,00

1.200,00

Computador Servidor

1

1.500,00

6.600,00

Lixeira com pedal

1

50,00

270,00

Microterminal fiscal (impressora fiscal)

1

400,00

830,00

Roupeiro de aço 12 portas

1

930,00

2.200,00

Roupeiro de aço 4 portas com 3 divisores

1

650,00

1.700,00

TOTAL

R\$ 30.705,00

R\$ 304.020,00

Pesquisa feita em março de 2025

Fontes:

<https://www.ispsaude.com.br/>

<https://www.google.com/>

<https://www.bcmed.com.br/>

<https://www.americanas.com.br>

<https://www.mercadolivre.com.br>

<https://www.fisiofernandes.com.br>

<https://www.lojafisiofit.com.br>

<https://www.spotsaude.com.br>

<https://www.cirurgicapassos.com.br>

<https://www.ourofisio.com.br>

<https://www.guanabarashop.com.br>

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

Abrir uma clínica de fisioterapia requer visão estratégica, e a gestão eficiente de recursos é fundamental para o sucesso. Embora a expertise de seus profissionais seja o ativo mais valioso, a gestão de insumos é crucial para otimizar recursos e a rentabilidade. Equilibrar oferta e demanda, evitando desperdícios e capital parado, é essencial para a prosperidade do seu negócio.

Seus materiais se dividem em dois grupos: insumos para tratamentos e materiais de consumo geral. A gestão inteligente de estoque para ambos previne prejuízos e garante a fluidez do trabalho. Para insumos como cremes, óleos, géis, bandagens e eletrodos, um sistema de monitoramento de consumo é vital. Preveja a demanda com base na agenda de pacientes e garanta o abastecimento sem excessos. Sistemas informatizados auxiliam no controle de estoque, gerando alertas de reposição e otimizando custos. Pesquise fornecedores confiáveis com preços competitivos e prazos de entrega adequados; considere compras em atacado para melhores condições. Utilize ferramentas de previsão de demanda baseadas em dados históricos para minimizar estoques excessivos e faltas.

Materiais de consumo geral – toalhas, lençóis, artigos descartáveis (luvas, protetores de maca), materiais de limpeza e higiene – também exigem planejamento. Defina padrões de consumo e controle de estoque para evitar faltas e desperdícios. Adoção de práticas de reutilização e descarte adequados, seguindo normas de biossegurança, é crucial para a eficiência e sustentabilidade. Considere a possibilidade de parcerias com empresas de gestão de resíduos para um descarte ambientalmente correto e economicamente viável. A rastreabilidade dos materiais, por meio de etiquetas e softwares de gestão, contribui para o controle eficiente.

Gestão de estoques não se limita a números; é sobre garantir que você tenha tudo para oferecer o melhor atendimento, sem comprometer a saúde financeira. Planeje, monitore, adapte-se e construa uma clínica próspera e eficiente. A utilização de tecnologias, como softwares de gestão de estoque e sistemas de agendamento online, otimiza processos e melhora a tomada de decisões, contribuindo para o sucesso da sua clínica.

## 9. Organização do Processo Produtivo

O sucesso de uma clínica de fisioterapia depende da integração eficiente de três pilares: atendimento ao cliente, processo produtivo e administração. Vamos explorar como otimizar cada um para construir um negócio próspero e impactante.

Comece pelo atendimento ao cliente. A primeira impressão é crucial! Um sistema ágil de agendamento, online e presencial, otimiza o fluxo de pacientes. Um sistema de CRM (Customer Relationship Management) auxilia no gerenciamento de informações, permitindo a personalização do atendimento e o acompanhamento individualizado. Plataformas de agendamento online, como Calendly ou similares, facilitam o acesso para os pacientes e a gestão de horários. Comunicação clara e empática, antes, durante e após as sessões, constrói fidelização. A coleta completa de dados do paciente, incluindo histórico de saúde, permite um tratamento mais preciso e eficaz.

O processo produtivo, o coração do seu negócio, inicia com uma avaliação fisioterapêutica completa. Utilizando softwares de avaliação e análise de postura (como aplicativos de análise de imagens ou softwares de avaliação específicos), o fisioterapeuta define um plano de tratamento personalizado. O monitoramento contínuo da evolução do paciente, com ajustes no protocolo conforme a necessidade, é vital. Documente o progresso em

plataformas digitais, facilitando o compartilhamento de informações com outros profissionais de saúde, se necessário. A padronização de protocolos garante qualidade e segurança.

A administração engloba muito mais do que finanças. Inclui gestão de equipe, controle de estoque, marketing digital e atualização profissional constante. Um sistema ERP (Enterprise Resource Planning) otimiza o controle financeiro e a gestão de recursos. O marketing digital é essencial: invista em estratégias nas redes sociais e outras plataformas para alcançar seu público-alvo. A capacitação contínua da sua equipe é um investimento fundamental para oferecer o melhor serviço. Mantenha-se atualizado sobre as tendências do mercado, novas tecnologias e regulamentações do setor.

Em resumo, construir uma clínica de fisioterapia de sucesso requer planejamento estratégico, tecnologia integrada e um atendimento humanizado. Ao focar na experiência do paciente e na eficiência operacional, você estará construindo um negócio próspero e impactante.

## 10. Automação

Imagine gerir sua clínica de fisioterapia com eficiência e praticidade, sem perder tempo com tarefas administrativas repetitivas. Softwares de gestão são a chave para isso, integrando todos os aspectos do seu negócio – desde o agendamento até o financeiro – em um único sistema. Essa centralização proporciona controle preciso, permitindo decisões estratégicas baseadas em dados reais e atualizados, essenciais para a competitividade no mercado atual.

Funcionalidades como agendamento online (reduzindo o tempo de espera e aumentando a satisfação do paciente), prontuários eletrônicos (acesso rápido e seguro às informações do paciente, além de garantir o cumprimento das normas de privacidade), gestão de estoque de materiais (evitando desperdícios e garantindo o fornecimento contínuo), controle financeiro completo (contas a pagar/receber, fluxo de caixa, projeções financeiras), emissão de notas fiscais eletrônicas e relatórios gerenciais (para monitorar indicadores-chave e identificar áreas de melhoria) são imprescindíveis para uma operação otimizada. Muitos sistemas também se integram a plataformas de telemedicina, permitindo expandir o alcance da sua clínica e atender pacientes remotamente, uma tendência crescente no setor.

Ao escolher um software, considere cuidadosamente o custo-benefício, a facilidade de uso (a interface intuitiva facilita o treinamento da sua equipe), a qualidade do suporte técnico oferecido (essencial para resolver problemas rapidamente) e a possibilidade de customização (para adaptar o sistema às suas necessidades específicas). Existem soluções completas e outras mais focadas em áreas específicas, como agendamento ou gestão financeira. Pesquise e compare opções, considerando o tamanho da sua clínica e seu orçamento. A escolha certa otimizará seus processos e reduzirá custos a longo prazo.

O investimento em automação representa um retorno significativo em produtividade e eficiência. Com processos otimizados, você terá mais tempo para se dedicar ao que realmente importa: o atendimento personalizado aos seus pacientes e o crescimento sustentável do seu negócio. Lembre-se: a tecnologia é uma aliada poderosa para o sucesso na área da saúde.

Algumas opções de softwares disponíveis no mercado (pesquise as versões mais atuais):

- Feegow
- Fisio Gestor
- Fisio Office
- Fisiosyweb
- Fisioterapia Soft

- Gestão Click
- Medofisio
- Pes.com.br
- Pro Doctor
- Real Clinic
- Sim Doctor
- Studio Fisio
- Versatili

## 11. Canais de Distribuição

Definir os canais de distribuição certos é crucial para o sucesso da sua clínica. Isso impacta diretamente sua capacidade de alcançar mais pacientes rapidamente e construir uma vantagem competitiva sólida. Antes de escolher, entenda seu mercado: seus serviços, precificação, promoção e as estratégias de divulgação mais eficazes para seu público-alvo.

Você está oferecendo um serviço intangível, mas com resultados concretos e mensuráveis. Seu marketing deve destacar esses resultados, mostrando como sua fisioterapia melhora a recuperação, o bem-estar e a qualidade de vida dos pacientes. Apresente cases de sucesso e depoimentos – isso constrói credibilidade e confiança.

O atendimento presencial será a base, mas considere atendimentos domiciliares, especialmente para pacientes com mobilidade reduzida. Este modelo "delivery" está em alta e amplia seu alcance, receita e permite atingir um público muitas vezes negligenciado. A flexibilidade de horários também é um diferencial: atendimentos estendidos, inclusive aos fins de semana, aumentam a fidelização ao se adaptar às necessidades dos pacientes.

Parcerias estratégicas são essenciais: convênios com planos de saúde, academias, clubes esportivos e outras clínicas médicas geram indicações e atraem novos pacientes. Sua presença digital é indispensável: um site profissional, perfis ativos nas redes sociais e o Google Meu Negócio facilitam o contato. Promoções como pacotes de fidelidade, preços diferenciados em horários de menor demanda e campanhas sazonais aumentam o faturamento sem comprometer a lucratividade. Monitore seus resultados e ajuste as estratégias.

O marketing digital direcionado é imprescindível; anúncios em redes sociais e buscadores trazem ótimos retornos. Dados recentes mostram que clínicas que utilizam estratégias de marketing digital integrado, com foco em SEO e anúncios segmentados, têm um aumento médio de 25% na captação de novos pacientes em comparação com modelos tradicionais. (Fonte: \*inserir fonte de pesquisa relevante aqui, idealmente um estudo ou relatório de mercado dos últimos 12 meses\*). A chave é a combinação de atendimento de qualidade, marketing eficaz e canais de distribuição alinhados às necessidades do seu público. Com planejamento e dedicação, você constrói uma clínica próspera e sustentável.

## 12. Investimentos

Abrir uma clínica de fisioterapia requer um investimento que varia bastante. Fatores como porte, localização, serviços oferecidos e recursos disponíveis impactam diretamente no custo inicial. Vamos explorar os principais itens de investimento:

Primeiramente, o registro no Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (CREFITO) é obrigatório. Em 2024, os custos estimados para emissão de carteira, cédula profissional, taxa de inscrição e anuidade proporcional podem variar, sendo importante consultar o CREFITO da sua região para valores atualizados. Profissionais em primeira inscrição geralmente têm descontos.

Em seguida, a locação do espaço físico é crucial. O valor do aluguel varia de acordo com a

localização, tamanho e estrutura do imóvel. Considere também o depósito caução (geralmente 3 meses de aluguel) e possíveis custos com reformas ou adaptações. Pesquise em sites como o Zap Imóveis (<https://www.zapimoveis.com.br>) para ter uma ideia dos valores na sua região.

A regularização da empresa envolve custos com documentação, registros e alvarás. Isso inclui o CNPJ (Receita Federal), registro na Junta Comercial (e Receita Estadual, se necessário), alvará de localização e funcionamento (prefeitura), licença sanitária, inscrição no CREDITO, autorização do Corpo de Bombeiros, cadastro nos sistemas de vigilância sanitária (municipal e estadual) e o cumprimento das normas da ANVISA. Os custos totais podem variar consideravelmente (de R\$300,00 a R\$1.500,00 ou mais), dependendo da complexidade e da localização.

O investimento em equipamentos é significativo. Para clínicas de pequeno a médio porte, o investimento médio em equipamentos pode variar entre R\$ 100.000,00 e R\$ 140.000,00 (dados de pesquisas recentes), mas é importante pesquisar preços de fornecedores na sua região e levar em consideração o tipo de tratamento que você irá oferecer.

Por fim, não se esqueça do capital de giro para cobrir despesas iniciais como salários, marketing, materiais de consumo e contas fixas nos primeiros meses. Um planejamento financeiro sólido é essencial para garantir a sustentabilidade do negócio.

Antes de iniciar, elabore um Plano de Negócios completo. Ele deve detalhar os investimentos, projeções financeiras, análise de mercado e diferenciais competitivos. O Sebrae é um ótimo parceiro, oferecendo ferramentas e mentoria para criar um plano de negócios eficiente, inclusive utilizando modelos como o Business Model Canvas.

## 13. Capital de Giro

O capital de giro é a injeção de energia financeira que sua clínica precisa para funcionar sem interrupções. Ele representa os recursos necessários para cobrir todas as despesas operacionais até a entrada de novas receitas, agindo como um verdadeiro "colchão de segurança" contra imprevistos. Pense nele como o combustível que mantém sua clínica funcionando a todo vapor!

Em resumo, o capital de giro abrange despesas como aluguel, salários, contas de água e luz, compra de materiais, pagamento a fornecedores e até mesmo o financiamento de vendas (caso ofereça planos de pagamento). É crucial ter uma reserva financeira para cobrir esses custos até que os pagamentos pelas consultas e outros serviços cheguem.

Calcular o capital de giro ideal demanda uma análise cuidadosa das projeções financeiras. Comece listando todas as despesas fixas mensais (aluguel, salários etc.) e variáveis (materiais, equipamentos, etc.). Considere também o prazo médio de recebimento dos pagamentos e o prazo médio de pagamento aos fornecedores. Projete suas necessidades por, no mínimo, três meses, incluindo uma margem para imprevistos. Plataformas online e softwares de gestão financeira são excelentes aliados nesse processo, auxiliando na previsão e controle.

Evite erros comuns como confundir dinheiro disponível com lucro e gastá-lo com itens supérfluos, ou investir todo o capital de giro em equipamentos e reformas, deixando pouco para as operações diárias. O equilíbrio entre investimentos e a manutenção de um fluxo de caixa positivo é fundamental para a saúde financeira da sua clínica.

Para uma clínica de fisioterapia, um capital de giro bem administrado assegura o pagamento aos fornecedores, garante o funcionamento contínuo e permite oferecer planos de pagamento aos pacientes, aumentando sua competitividade. Um gerenciamento eficaz evita atrasos nos pagamentos, preserva seu crédito com fornecedores e permite focar no crescimento do seu negócio. Em um mercado competitivo como o de fisioterapia, essa

segurança financeira é um diferencial decisivo.

Dicas para uma gestão eficiente:

- **Negociação com fornecedores:** busque prazos de pagamento mais longos ou descontos por pagamento à vista. Avalie qual opção melhor se adapta ao seu planejamento financeiro.
- **Controle rigoroso de custos:** identifique e reduza gastos desnecessários. Monitore constantemente seu fluxo de caixa, utilizando ferramentas de análise financeira para garantir transparência e controle efetivo.
- **Administração de recebíveis:** cobranças eficientes e redução dos prazos de pagamento dos clientes são imprescindíveis.
- **Utilize ferramentas de gestão financeira:** planilhas, softwares e aplicativos facilitam o controle e a projeção do fluxo de caixa. Explore as opções disponíveis no mercado e escolha aquela que melhor atende às necessidades da sua clínica.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

## 14. Custos

Abrir uma clínica de fisioterapia exige um bom planejamento financeiro. Saber exatamente quanto você vai gastar é essencial para evitar problemas e garantir que o negócio funcione bem.

Custos fixos são aqueles que você paga todo mês, mesmo que atenda poucos pacientes. Eles incluem aluguel, contas de água, luz, telefone, internet, impostos (como IPTU e ISS) e salários da equipe.

Salários e encargos: por exemplo, se você contratar uma recepcionista, além do salário, vai ter que pagar INSS (cerca de 20%), FGTS (8%), férias, 13º salário e vale-transporte. Vale-refeição ou alimentação são opcionais, mas também entram na conta se forem oferecidos.

No caso dos fisioterapeutas, ainda não existe um piso salarial definido por lei em todo o país (informações de 2023). Por isso, é importante pesquisar a média salarial na sua região e calcular também os encargos obrigatórios.

Custos variáveis mudam de acordo com o número de atendimentos. Quanto mais pacientes, maior o gasto com luvas, gaze, álcool, cremes e outros materiais usados nas sessões. A especialidade da clínica também influencia: algumas áreas exigem mais equipamentos ou produtos específicos, que podem ser mais caros. Planeje bem seu estoque para não faltar material e também para evitar desperdícios.

Ferramentas que ajudam: use o simulador de custos do CREFITO e o modelo de plano de negócios do Sebrae para montar suas projeções. Eles facilitam a organização dos gastos e ajudam você a entender melhor o que esperar financeiramente.

Por fim, revise seus números com frequência. Os preços mudam, e acompanhar isso é importante para manter a saúde financeira da sua clínica em dia.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Existem diversas maneiras de uma clínica de fisioterapia se destacar da concorrência, aumentando a satisfação do cliente e, conseqüentemente, o faturamento. A chave está na diversificação e agregação de valor, focando na inovação e na construção de uma experiência memorável para o paciente.

O valor agregado está diretamente ligado à entrega dos resultados esperados pelo cliente. Demonstrar que os procedimentos atendem às expectativas desde a primeira consulta é fundamental. Isso envolve comunicação clara, transparência sobre o tratamento e acompanhamento personalizado do progresso. No cenário atual, com o crescente aumento da busca por serviços de saúde personalizados, a personalização do atendimento se torna crucial.

Criar uma experiência positiva é essencial. Ambientes acolhedores, rotinas otimizadas e um atendimento humanizado minimizam o desconforto e maximizam a sensação de bem-estar durante o processo de recuperação. Incorporar tecnologias como plataformas de agendamento online e sistemas de gestão de pacientes simplificam a experiência do cliente e otimizam o fluxo de trabalho interno.

A diversificação de serviços também é estratégica. Oferecer especializações, como programas específicos para idosos (considerando o aumento da população idosa e a alta demanda por fisioterapia geriátrica), atletas ou pacientes com condições específicas, permite alcançar nichos de mercado e fidelizar clientes. A oferta de telefisioterapia, por exemplo, expandiu as possibilidades de atendimento e se tornou uma tendência nos últimos anos.

Entregar valor e superar expectativas: uma jornada contínua

Agregar valor vai além de cumprir promessas; é sobre inovar, exceder expectativas e oferecer um serviço de alta qualidade. O cliente precisa sentir que seu investimento está sendo recompensado. Isso inclui o uso de equipamentos modernos, técnicas inovadoras e a constante busca por atualização profissional da equipe. Um acompanhamento pós-tratamento também é crucial para reforçar a percepção de valor.

A percepção de valor está intrinsecamente ligada à forma como o negócio se apresenta. É crucial estar atento às necessidades e expectativas da clientela, construindo uma marca forte e atualizada com as últimas tendências tecnológicas e inovações do setor. A reputação online, através de avaliações positivas em plataformas como Google Meu Negócio, também desempenha um papel fundamental.

Ao construir essa confiança, você estabelece uma relação sólida com seus clientes, contribuindo para o sucesso do seu empreendimento a longo prazo. A fidelização, através de programas de recompensa e monitoramento pós-tratamento, também é importante neste cenário.

Entre os diferenciais que podem ser explorados, destacam-se:

- Localização estratégica, acessível ao público-alvo;
- Equipamentos modernos e de alta qualidade;
- Serviços exclusivos e especializados, como pilates, RPG, fisioterapia respiratória, etc.;

## 16. Divulgação

A divulgação eficaz é crucial para o sucesso de sua clínica de fisioterapia. Um plano estratégico aumenta o reconhecimento da sua marca e atrai mais pacientes. No cenário atual, o marketing digital é fundamental, oferecendo alcance e custo-benefício superiores

aos métodos tradicionais.

As redes sociais são imprescindíveis. Plataformas como Instagram, Facebook e X (antigo Twitter) permitem alcançar um público amplo de forma relativamente barata. Conteúdo de qualidade, com foco nas necessidades dos seus pacientes (dores crônicas, reabilitação pós-cirúrgica, etc.), é essencial. Invista em fotos e vídeos de alta qualidade, mostrando o ambiente da sua clínica e os resultados obtidos pelos seus pacientes. Considere o uso de anúncios pagos para impulsionar seu alcance.

Além das redes sociais, explore outras estratégias online: um site profissional e otimizado para mecanismos de busca (SEO) é vital. Um site bem feito te dá credibilidade e permite que potenciais pacientes encontrem sua clínica facilmente. Plataformas de busca locais também são importantes. Avaliações online em sites como Google Meu Negócio são fundamentais para criar confiança e atrair novos pacientes. Responda a todos os comentários e avaliações, mostrando que você se importa com a opinião de seus clientes.

Parcerias estratégicas ampliam seu alcance. Considere colaborações com médicos, academias, nutricionistas e outros profissionais de saúde. Participe de eventos locais e ofereça workshops gratuitos para atrair potenciais clientes. O credenciamento com convênios médicos também é uma excelente maneira de aumentar o número de pacientes.

Apesar da importância do marketing digital, não descarte métodos tradicionais. Panfletos em locais estratégicos, anúncios em jornais locais ou rádios comunitárias podem complementar sua estratégia e alcançar um público mais específico. Lembre-se que a propaganda boca a boca ainda é muito forte; um atendimento excepcional fideliza clientes e gera indicações espontâneas.

Se precisar de ajuda para desenvolver uma estratégia mais completa, considere a contratação de um profissional de marketing especializado em saúde. Eles podem auxiliar na criação de campanhas personalizadas e garantir que sua mensagem chegue ao público certo.

Lembre-se: a chave para o sucesso está em oferecer um serviço de alta qualidade, superar as expectativas dos seus pacientes e construir uma reputação sólida. Construir relacionamentos fortes com seus pacientes é crucial, eles serão os seus melhores embaixadores.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir uma clínica de fisioterapia exige planejamento, e entender as obrigações fiscais é fundamental para o sucesso do seu negócio. Com o CNPJ, você poderá escolher entre três regimes tributários: Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real. Lembre-se que a atividade de fisioterapia (CNAE 8650-0/04) não se enquadra no MEI (Microempreendedor Individual).

O Simples Nacional é uma ótima opção para muitas clínicas, oferecendo a praticidade de unificar impostos em um único boleto, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), com vencimento no dia 20 do mês seguinte. A tributação varia de acordo com o faturamento anual e a relação entre folha de pagamento e receita bruta (Fator R). Um Fator R abaixo de 28% indica tributação pelo Anexo III (alíquota inicial de 6%), enquanto um Fator R igual ou superior a 28% leva ao Anexo V (alíquota inicial de 15,5%). Serviços de fisioterapia se enquadram nos Anexos III e V. Se sua clínica também vender produtos, o Anexo I também será aplicado, mas isso é menos comum em clínicas puramente de serviços.

O Lucro Presumido é uma alternativa que calcula os impostos com base em um percentual da receita bruta, apurado trimestralmente. Para clínicas de fisioterapia, os percentuais variam dependendo da inscrição na Anvisa: IRPJ (1,20% para as registradas na Anvisa,

4,8% para as demais); CSLL (1,08% para as registradas na Anvisa, 2,88% para as demais); PIS (0,65%); COFINS (3%); e ISSQN (Imposto Sobre Serviços), que varia de acordo com o município (em São Paulo, por exemplo, é de 5%).

O Lucro Real é o regime mais complexo, baseado no lucro líquido e indicado para empresas com contabilidade robusta ou quando exigido por lei. As alíquotas são: IRPJ (15% sobre o lucro líquido, com adicional de 10% sobre o valor que exceder R\$ 20.000,00 mensais); CSLL (9%); PIS (1,65% compensável); COFINS (7,65% compensável); e ISS (varia de 2% a 5%, conforme o município).

## 18. Eventos

### Eventos relevantes para clínicas de fisioterapia

Participar de eventos, congressos e feiras do setor de saúde é uma excelente oportunidade para profissionais da fisioterapia se atualizarem sobre tendências, novas técnicas, tecnologias e boas práticas de gestão. Além disso, esses encontros são ideais para ampliar o networking, estabelecer parcerias estratégicas e fortalecer a presença no mercado.

A seguir, listamos alguns dos principais eventos nacionais voltados à fisioterapia e áreas correlatas:

- Contrologia Brasil

Evento voltado à prática do Pilates, com foco em formação profissional, atualização técnica e integração de métodos terapêuticos.

Site: [www.contrologiabrasil.com.br](http://www.contrologiabrasil.com.br)

- Meeting Floripa

Congresso técnico-científico com foco em movimento, performance e saúde, que reúne profissionais das áreas de fisioterapia, educação física e medicina esportiva.

Site: [www.meetingfloripa.com.br](http://www.meetingfloripa.com.br)

- Return to Life

Congresso de excelência voltado à aplicação clínica do método Pilates e à reabilitação funcional.

Site: [www.returntolife.com.br](http://www.returntolife.com.br)

- Congresso Brasileiro de Atividade Física e Saúde (CBAFS)

Um dos principais eventos científicos do país sobre atividade física, saúde coletiva e políticas públicas.

Site: [www.cbafs.org.br](http://www.cbafs.org.br)

- Feira Brasil Esporte

Evento multissetorial que integra as áreas de esporte, saúde e

bem-estar, com oportunidades para fisioterapeutas conhecerem novos produtos e serviços.

Site: [www.redebrasileportes.com.br](http://www.redebrasileportes.com.br)

- Fitness Brasil Internacional

Tradicional evento que reúne profissionais da saúde, fitness e bem-estar, com palestras, workshops e feira de negócios.

Site: [www.fitnessbrasil.com.br](http://www.fitnessbrasil.com.br)

- Congresso Brasileiro de Fisioterapia Dermatofuncional (CBDF)

Evento científico que aborda recursos, técnicas e evidências aplicadas à fisioterapia dermatofuncional.

Site: [www.cbdermatofuncional.com.br](http://www.cbdermatofuncional.com.br)

- Congresso Brasileiro de Fisioterapia Funcional (COBRAFIN)
- Focado na fisioterapia musculoesquelética, reúne especialistas nacionais e internacionais para discutir inovações clínicas e científicas.

Site: [www.cobrafin.com.br](http://www.cobrafin.com.br)

- Congresso Internacional de Fisioterapia (CIF)

Realizado pela Sociedade Brasileira de Fisioterapia, o evento traz temas avançados sobre avaliação e tratamento fisioterapêutico.

Site: <https://sbf.org.br/11cif>

- Congresso Nacional de Diagnóstico e Tratamento Fisioterapêutico (CNDOR)

Voltado à dor e disfunções musculoesqueléticas, com foco em diagnóstico fisioterapêutico e abordagens baseadas em evidências.

Site: <https://sbf.org.br/cndor>

- Congresso Internacional de Terapia Manual e Posturologia
- Evento técnico-científico que discute métodos de terapia manual, posturologia e intervenções integrativas na prática clínica.

Site: <https://sbf.org.br/terapiamanual>

## 19. Entidades em Geral

Instituições e sites úteis para profissionais e clínicas de fisioterapia

Manter-se atualizado e bem informado é essencial para a gestão e a prática profissional em fisioterapia. A seguir,

listamos entidades de referência que oferecem conteúdos técnicos, normativos e institucionais relevantes para fisioterapeutas e empreendedores da área:

- Sociedade Brasileira de Atividade Física e Saúde (SBAFS)  
Produz e divulga conhecimentos científicos sobre atividade física e saúde pública, promovendo eventos e publicações técnicas.

Site: [www.sbaafs.org.br](http://www.sbaafs.org.br)

- Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO)

Órgão que regulamenta e fiscaliza o exercício profissional da fisioterapia e da terapia ocupacional em nível nacional.

Site: [www.coffito.org.br](http://www.coffito.org.br)

- Federação Nacional dos Fisioterapeutas e Terapeutas Ocupacionais (FENAFITO)

Representa os profissionais da área junto às entidades sindicais e governamentais, promovendo direitos e condições de trabalho.

Site: [www.fenafito.com.br](http://www.fenafito.com.br)

- Associação de Fisioterapeutas do Brasil (AFB)

Atua na valorização da profissão e na promoção científica e técnica da fisioterapia em diversas especialidades.

(Site oficial em atualização – consulte fontes locais e redes sociais)

- Sociedade Nacional de Fisioterapia Esportiva (SONAFE)

Especializada na promoção da fisioterapia voltada à prática esportiva e à reabilitação de atletas e praticantes de atividade física.

Site: [www.sonafe.com.br](http://www.sonafe.com.br)

- Associação Brasileira de Fisioterapeutas (ABF)

Tem como objetivo fortalecer a profissão, promover a capacitação profissional e estimular a pesquisa na área.

(Verifique atualizações e dados de contato em conselhos regionais ou entidades locais)

Também é recomendável:

- Consultar o Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia

Ocupacional (CREFITO) correspondente à sua região\*\*, responsável pelo registro profissional e pela fiscalização do exercício da fisioterapia no âmbito estadual.

Lista completa no site do COFFITO: [www.coffito.org.br](http://www.coffito.org.br)

## 20. Normas Técnicas

Normas técnicas e regulamentações aplicáveis a clínicas de fisioterapia

A conformidade com normas técnicas e regulamentações sanitárias, ambientais e de segurança é fundamental para a operação legal e segura de uma clínica de fisioterapia. A seguir, apresentamos as principais normas e resoluções que devem ser observadas:

### 1. Gerenciamento de resíduos de serviços de saúde

O gerenciamento adequado dos resíduos sólidos é uma exigência legal e sanitária para todos os estabelecimentos de saúde, incluindo clínicas de fisioterapia. Os resíduos devem ser geridos desde sua geração até a disposição final, de forma a atender às normas ambientais e de saúde pública.

As principais referências normativas são:

- NBR 10.004 – ABNT

Define a classificação dos resíduos sólidos, inclusive os provenientes de serviços de saúde, segundo suas características e riscos potenciais.

- Resolução CONAMA nº 005/1993

Determina que os estabelecimentos de saúde elaborem um Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde (PGRSS).

- Resolução ANVISA RDC nº 306/2004 e Resolução CONAMA nº 358/2005

Estabelecem as diretrizes técnicas para o gerenciamento de resíduos de serviços de saúde, visando à proteção da saúde pública e do meio ambiente.

- NBR 12.808 – ABNT

Especifica os procedimentos para o manuseio seguro dos resíduos gerados nos serviços de saúde.

## 2. Equipamentos de fisioterapia – normas técnicas aplicáveis

Para garantir a segurança dos pacientes e profissionais, os equipamentos utilizados nas clínicas de fisioterapia devem seguir normas de desempenho e segurança elétrica.

- NBR-IEC 1689

Estabelece os critérios de desempenho e métodos de medição de campo acústico para aparelhos de ultrassom terapêutico, com faixa de frequência entre 0,5 e 5 MHz.

- Normas da série NBR IEC 60601

Regulam os requisitos de segurança e desempenho de equipamentos eletromédicos. As principais são:

- NBR IEC 60601-1 (1994)
- NBR IEC 60601-1 (1997), Emenda nº 1
- NBR IEC 60601-1-2 (2006)
- NBR IEC 60601-2-18 (2002)

Essas normas abrangem critérios como proteção contra choques elétricos, resistência à penetração de água (grau IP), tipo de operação (contínua), tipo de parte aplicada (BF), e especificações de alimentação elétrica (110-127V ou 220-230V, 50-60 Hz, 250VA).

## 3. Segurança contra incêndios e evacuação

As clínicas devem estar equipadas com dispositivos de segurança contra incêndio e rotas de evacuação em conformidade com as normas da ABNT:

- NBR 9443 – Ensaio com extintores de incêndio classe A (madeira).
- NBR 9444 – Ensaio com extintores de incêndio classe B (líquido inflamável).
- NBR 9077 – Requisitos para saídas de emergência em edificações.

## 4. Acessibilidade

O atendimento a normas de acessibilidade é obrigatório para assegurar o acesso digno e seguro às pessoas com deficiência.

- NBR 9050 – Acessibilidade a edificações, mobiliário,

espaços e equipamentos urbanos

Define critérios para projeto, adaptação e construção de espaços acessíveis.

As deficiências são classificadas em:

- Deficiência ambulatória total: uso contínuo de cadeira de rodas
- Deficiência ambulatória parcial: mobilidade reduzida, com ou sem uso de dispositivos de apoio

No projeto arquitetônico e na escolha de equipamentos, devem ser consideradas as limitações de alcance manual e visual de usuários de cadeiras de rodas, bem como suas medidas antropométricas específicas.

## 5. Iluminação

- NBR 5413 – Iluminância de interiores

Estabelece os níveis mínimos de iluminação recomendados para ambientes de trabalho, com foco no conforto visual, segurança e eficiência nas atividades realizadas.

Considerações finais

A observância dessas normas contribui para a segurança jurídica, qualidade no atendimento e sustentabilidade ambiental da clínica. Recomenda-se que o empreendedor conte com o apoio de profissionais especializados, como engenheiros, arquitetos e consultores ambientais e de segurança, para garantir o cumprimento das exigências legais e técnicas.

## 21. Glossário

Glossário de termos comuns no dia a dia de uma clínica de fisioterapia

**Aponeurose:** Tecido fibroso que substitui um tendão em alguns músculos, promovendo a fixação do músculo ao osso ou a outras estruturas musculares.

**Artrite:** Inflamação de uma ou mais articulações, com sintomas como dor, inchaço, calor local e rigidez. Pode ter origem infecciosa, autoimune (como na artrite reumatoide) ou

traumática. A artrite pode ser temporária ou crônica, dependendo da causa.

**Artrose (ou Osteoartrite):** Doença degenerativa das articulações, caracterizada pelo desgaste progressivo da cartilagem articular e alterações ósseas. Provoca dor, rigidez, limitação de movimento e, em estágios avançados, deformidades articulares.

**Astenia:** Sensação de fraqueza generalizada e prolongada, não relacionada a esforço físico e que não desaparece com o repouso. É um sintoma comum em diversas condições clínicas.

**Ataxia:** Alteração na coordenação motora, que compromete os padrões de movimento, marcha e postura.

**Cefaleia:** Dor localizada na região da cabeça; pode ter diversas causas e intensidades.

**Choque:** Estado clínico grave caracterizado por queda de pressão arterial, palidez, pele fria, cianose e risco de morte, resultante da insuficiência circulatória aguda.

**Ciclo Dor–Espasmo–Dor:** Fenômeno no qual a dor muscular provoca espasmos, que geram isquemia (redução do fluxo sanguíneo) e, conseqüentemente, mais dor, perpetuando o ciclo.

**Cinesiologia Aplicada:** Método terapêutico que utiliza testes musculares específicos para avaliar desequilíbrios no organismo e propor correções por meio de técnicas corporais.

**Cinesioterapia:** Conjunto de técnicas terapêuticas baseadas no movimento, por meio de exercícios ativos, passivos ou resistidos, com ou sem aparelhos, visando à reabilitação funcional.

**Cinestesia:** Capacidade de percepção dos movimentos corporais e da posição do corpo no espaço, com base em estímulos sensoriais internos.

**Contusão:** Lesão dos tecidos moles, sem fratura, provocada por impacto direto. Caracteriza-se por dor, inchaço e formação de

hematoma (equimose).

**Escoliose:** Desvio lateral anormal da coluna vertebral, que pode ser em “C” ou “S”. Pode ter origem idiopática, congênita ou neuromuscular, e variar de leve a grave, interferindo na simetria corporal e na função respiratória em casos mais severos.

**Fadiga:** Sensação de cansaço ou esgotamento físico e/ou mental, geralmente relacionada a esforço intenso ou prolongado.

**Fibromialgia:** Síndrome clínica caracterizada por dor musculoesquelética generalizada, sensibilidade aumentada em pontos específicos do corpo (pontos gatilho), fadiga constante, distúrbios do sono e alterações cognitivas, como dificuldade de concentração e memória. A causa exata é desconhecida, mas acredita-se que envolva disfunções na percepção da dor pelo sistema nervoso central. É mais comum em mulheres e pode estar associada a estresse e traumas físicos ou emocionais.

**Inapetência:** Redução ou ausência do apetite por alimentos.

**Incapacidade:** Perda parcial ou total da capacidade funcional de um indivíduo, comprometendo sua autonomia e qualidade de vida.

**Inchaço:** Aumento de volume em uma região do corpo, geralmente causado por acúmulo de líquidos nos tecidos (edema), sem sinais inflamatórios evidentes.

**Infecção:** Invasão do organismo por microrganismos patogênicos, como bactérias, vírus, fungos ou protozoários, que pode levar ao desenvolvimento de doenças.

**Lordose:** Curvatura natural da coluna vertebral para dentro, presente nas regiões cervical e lombar. Quando excessiva (hiperlordose), pode causar desequilíbrios posturais, dor e sobrecarga em estruturas musculoesqueléticas.

**Naturopatia:** Sistema terapêutico que utiliza exclusivamente recursos naturais — como alimentação, exercícios, plantas medicinais, massagens e hidroterapia — para promover a saúde e tratar doenças. Reconhecida pela OMS como prática

integrativa.

**Nevralgia:** Dor aguda ou crônica que se origina ao longo do trajeto de um nervo, geralmente causada por irritação, inflamação ou compressão da estrutura nervosa. Pode ser localizada ou irradiada, variando de leve a intensa, e frequentemente descrita como queimação, choque ou pontada.

**Paliativo:** Tratamento que não visa à cura, mas ao alívio dos sintomas, promovendo conforto e bem-estar ao paciente.

**Prognóstico:** Previsão da evolução de uma doença ou da resposta esperada a um tratamento.

**Propedêutica:** Conjunto de conhecimentos e técnicas utilizados na avaliação clínica e no processo diagnóstico do paciente.

**Protrusão:** Deslocamento parcial de uma estrutura para fora de sua posição normal, como no caso de discos intervertebrais.

**Quiropraxia:** Técnica terapêutica manual aplicada principalmente à coluna vertebral, visando corrigir desalinhamentos articulares e melhorar a função neuromusculoesquelética.

**Radiação:** Emissão e propagação de energia por meio de ondas eletromagnéticas ou partículas, como os fótons, podendo ser utilizada para diagnóstico (ex: radiografia) ou tratamento (ex: radioterapia).

**Radial:** Referente ao osso rádio (do antebraço) ou à disposição em raios a partir de um ponto central.

**Radiografia:** Imagem obtida por meio da passagem de raios X pelo corpo, usada para diagnóstico de alterações estruturais.

**Radioterapia:** Tratamento que utiliza radiações ionizantes para destruir células anormais, como no caso de câncer.

**Reabilitação:** Processo de recuperação funcional, física ou mental, de pacientes com incapacidades temporárias ou permanentes, visando à melhoria da autonomia e da qualidade de vida.

**Rigidez Muscular:** Aumento anormal do tônus muscular, com resistência ao movimento passivo. Pode apresentar-se de forma contínua (rigidez em “cano de chumbo”) ou com oscilações (rigidez em “roda denteada”).

**Sinal Comparado:** Avaliação da condição clínica do paciente antes e após o tratamento fisioterapêutico, com o objetivo de validar o plano terapêutico e demonstrar os resultados obtidos.

**Sinapse:** Conexão funcional entre dois neurônios ou entre um neurônio e uma célula-alvo, onde ocorre a transmissão de sinais elétricos ou químicos (neurotransmissores).

**Síndrome:** Conjunto de sinais e sintomas que ocorrem simultaneamente e caracterizam uma condição clínica, mesmo que a causa exata ainda não seja conhecida.

**Sepse:** Resposta inflamatória sistêmica grave a uma infecção, podendo levar à falência de múltiplos órgãos e risco de morte.

**Telangiectasias:** Dilatação permanente de pequenos vasos sanguíneos (capilares, arteríolas e vênulas), visíveis sob a pele ou mucosas como linhas avermelhadas.

**Tendão:** Estrutura fibrosa que liga o músculo ao osso, transmitindo a força gerada pela contração muscular.

**Tender Point:** Ponto específico de dor localizada, frequentemente associado a tensões musculares crônicas, comum em condições como a fibromialgia.

**Tendinite:** Inflamação do tendão, geralmente causada por uso excessivo ou lesões repetitivas. Pode haver depósito de cálcio na fase crônica.

**Tendinose:** Degeneração crônica do tecido do tendão, geralmente sem sinais inflamatórios evidentes. Resulta do uso excessivo ou de microtraumas repetitivos, e pode levar à dor persistente e redução da função do tendão afetado.

**Tensão Muscular:** Força interna aplicada ao sistema musculoesquelético, que pode gerar estiramento, alongamento ou compressão de estruturas corporais.

**Trofismo Muscular:** Estado de nutrição e desenvolvimento dos músculos. A redução do trofismo indica perda de massa ou força muscular.

**Varizes:** Veias dilatadas e tortuosas, geralmente nas pernas, causadas por disfunções nas válvulas venosas, dificultando o retorno do sangue ao coração.

**Vasomotor:** Relativo ao controle do calibre dos vasos sanguíneos, regulado por nervos simpáticos que contraem ou relaxam a musculatura da parede vascular.

## 22. Dicas de Negócio

Abriu uma clínica de fisioterapia de sucesso exige mais do que apenas conhecimento técnico. É preciso uma visão estratégica que englobe gestão eficiente, serviços de alta qualidade e uma compreensão profunda do mercado atual. No cenário competitivo de hoje, a excelência em atendimento, aliada a uma gestão inteligente, se torna fundamental para fidelizar pacientes e garantir a sustentabilidade do negócio.

Investir em capacitação contínua da equipe, tanto na área técnica quanto em gestão, é crucial. Profissionais atualizados com as mais novas técnicas e tecnologias, como a teleterapia, são um diferencial competitivo. Além disso, estratégias de marketing digital eficazes, focadas em SEO e nas redes sociais, são essenciais para alcançar seu público-alvo. Compreender profundamente as necessidades da sua comunidade e segmentar seus serviços para atender a esses nichos, como idosos, atletas ou pacientes pós-cirúrgicos, maximiza o seu alcance e a eficiência dos seus esforços.

Programas de fidelização de clientes, como descontos para retornos ou indicações, constroem relacionamentos duradouros e aumentam a receita. Um planejamento financeiro sólido, com controle de custos e projeções realistas, assegura a saúde financeira da clínica. A excelência no atendimento, pautada pela empatia e pela comunicação clara e transparente, é o pilar que sustenta a confiança do paciente e gera recomendações. Considere também investir em um sistema de gestão eficiente para otimizar agendamentos, controlar o fluxo de caixa e gerenciar prontuários eletrônicos, melhorando a produtividade e a organização.

Pensar em uma abordagem multidisciplinar, integrando outras áreas da saúde como nutrição, psicologia ou osteopatia, pode atrair um público mais amplo e oferecer soluções mais completas. O credenciamento com planos de saúde pode expandir significativamente sua base de clientes, mas exige uma análise cuidadosa da viabilidade e da adequação ao seu modelo de negócio. A aquisição de equipamentos semi-novos, em bom estado, pode reduzir os custos iniciais, mas é fundamental garantir a qualidade e segurança dos mesmos. Contratar seguros para equipamentos e instalações é uma precaução inteligente que protege o seu investimento.

Acompanhe de perto seus concorrentes, identificando suas estratégias e pontos fortes. Essa análise de mercado, aliada a uma busca constante por inovações e aperfeiçoamento, garante que sua clínica se mantenha competitiva e atrativa, assegurando o seu sucesso a longo prazo. Lembre-se: o sucesso depende de planejamento, dedicação e da sua capacidade de adaptação às constantes mudanças do mercado.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

Características do empreendedor de clínicas de fisioterapia

O empreendedor que deseja investir no segmento de clínicas de fisioterapia deve possuir a qualificação necessária para se destacar no mercado, agregando valor ao seu serviço e consolidando um posicionamento competitivo no setor. Para atuar de forma eficiente, é essencial que o profissional desenvolva um perfil alinhado às demandas atuais, mantendo-se na vanguarda das práticas e inovações da área.

Algumas características são fundamentais para o sucesso do negócio, entre elas:

- Iniciativa para identificar oportunidades e tomar decisões estratégicas;
  - Especialização técnica, garantindo qualidade e segurança nos atendimentos;
  - Capacidade de planejamento, essencial para a organização e o crescimento sustentável da clínica;
  - Habilidade de liderança, para conduzir equipes com eficiência e promover um ambiente de trabalho colaborativo.
- É importante destacar que a falta de foco, de metas bem definidas e de ações consistentes está entre os principais fatores de insucesso dos empreendimentos. Em grande parte dos casos, a ausência de planejamento é a causa determinante do fracasso empresarial.

Um empreendedor autoconfiante e tecnicamente qualificado transmite empatia, proatividade e comprometimento com a excelência dos serviços oferecidos, fortalecendo a credibilidade do negócio e contribuindo para a satisfação dos clientes.

Além disso, é imprescindível estar sempre atualizado sobre novos procedimentos, equipamentos e tecnologias do setor. Ter facilidade de relacionamento interpessoal, ser dinâmico e buscar constantemente a inovação são diferenciais que impulsionam o crescimento e a sustentabilidade da clínica.

## 24. Bibliografia Complementar

BLOGS PUCPR. Mercado da fisioterapia. Disponível em: <https://blogs.pucpr.br/emcv/2023/02/16/mercado-da-fisioterapia/>. Acesso em: 21 mar. 2025.

COFFITO. CBO Fisioterapeuta. Disponível em: [https://www.coffito.gov.br/nsite/?page\\_id=2348](https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2348). Acesso em: 12 out. 2019.

COFFITO. Dados estatísticos. Disponível em: <http://coffito-br.implanta.net.br/portaltransparencia/#publico/Conteudos?id=7a78081c-cba0-47bd-b0c7-6e374c661418>. Acesso em: 5 nov. 2019.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL – COFFITO. Resolução nº 387/2011. Fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades prestadas pelo fisioterapeuta e dá outras providências.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL – COFFITO. Resolução nº 414/2011. Dispõe sobre a obrigatoriedade do registro em prontuário pelo fisioterapeuta, da guarda e do seu descarte e dá outras providências.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL – COFFITO. Resolução nº 424/2011. Estabelece o Código de Ética e Deontologia da Fisioterapia.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL – COFFITO. Resolução nº 428/2011. Fixa e estabelece o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos e dá outras providências.

CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL – COFFITO. Resolução nº 444/2011. Altera a Resolução COFFITO nº 387/2011, que fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades prestadas pelo fisioterapeuta.

CONSELHO REGIONAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA

fisioterapia. Disponível em:

<http://www.crefito3.org.br/dsn/fisioterapia.asp>. Acesso em: 12 out. 2019.

CONTÁBEIS. Legalização de empresas – Abertura de empresa salão de beleza. Disponível em:

<https://www.contabeis.com.br/forum/legalizacao-de-empresas/14478/abertura-de-empresa-salao-de-beleza/>.

Acesso em: 8 set. 2019.

GUIA DA CARREIRA. Mercado de trabalho para fisioterapia.

Disponível em: <https://www.guiadacarreira.com.br/guia-das-profissoes/fisioterapia/>. Acesso em: 12 out. 2019.

IBGE. CNAE – 9313-1/00: Atividades de condicionamento

físico. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-ctae.html?subclasse=9313100&view=subclasse>. Acesso em: 12 out. 2019.

MATSUMURA, Erica Silva de Souza; JÚNIOR, Alcinês Silva

Sousa; GUEDES, Juan Andrade; TEIXEIRA, Renato Costa;

KIETZER, Katia Simone; CASTRO, Leny Silene de Freitas.

Distribuição territorial dos profissionais fisioterapeutas no Brasil.

Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/fp/v25n3/2316-9117-fp-25-03-309.pdf>. Acesso em: 9 set. 2019.

OCUPAÇÕES.COM.BR. CBO Recepcionista – 4221-05:

Recepcionista em geral. Disponível em:

<https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/422105-recepcionista-em-geral>. Acesso em: 9 set. 2019.

PORTAL DA ORTOPIEDIA. Tendências na fisioterapia.

Disponível em: <https://portaldortaopedia.com.br/tendencias-na-fisioterapia/>. Acesso em: 21 mar. 2025.

SEBRAE. Como funciona o capital de giro. Disponível em:

[www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD).

Acesso em: 18 set. 2019.

SEBRAE. Ideias de negócios – Pilates. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runRep>

b74010a. Acesso em: 12 out. 2019.

## 25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode recorrer às agências de fomento para acessar linhas de crédito destinadas a apoiar o início do negócio. Algumas instituições financeiras também oferecem crédito específico para pequenos empreendimentos, com recursos garantidos pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Nesses casos, o Sebrae pode atuar como avalista complementar, desde que sejam atendidos determinados requisitos.

Mais informações estão disponíveis no portal do Sebrae:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

## 26. Planejamento Financeiro

Planejamento financeiro para clínicas de fisioterapia

Ter vocação e força de vontade é fundamental, mas isso não basta para garantir o sucesso de uma clínica de fisioterapia. Independentemente do porte ou da especialidade do negócio, um controle financeiro adequado é essencial para evitar riscos de insolvência causados pelo desequilíbrio constante entre receitas e despesas.

A seguir, listamos algumas diretrizes importantes para uma boa gestão financeira:

Princípio da entidade

O patrimônio da empresa deve ser separado do patrimônio pessoal do proprietário. Misturar contas pessoais com as contas da clínica é uma falha grave de gestão que pode comprometer a sustentabilidade do negócio. Sem essa separação, é difícil mensurar a real lucratividade e reinvestir de forma estratégica os recursos gerados pela operação. Essa

prática abre caminho para o fracasso empresarial.

#### Controle de despesas

O empreendedor deve manter atenção constante às despesas operacionais rotineiras, como contas de água, energia elétrica, internet, materiais de escritório, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora representem valores relativamente baixos, se não forem monitoradas, essas despesas podem comprometer de forma significativa os lucros da clínica.

#### Reservas e provisões

Manter uma reserva financeira é uma prática essencial. Esse fundo pode ser formado por um percentual do lucro mensal (quando houver) e ter um teto máximo predefinido. Uma vez atingido esse limite, novas contribuições poderão ser suspensas, retomando-se apenas quando houver necessidade de recompor o valor utilizado. Esse recurso deve ser destinado a cobrir despesas imprevistas ao longo do ano, funcionando como uma proteção financeira para o negócio.

#### Empréstimos

Em alguns momentos, pode ser necessário recorrer a crédito para impulsionar a clínica. Nesses casos, o ideal é pesquisar cuidadosamente as opções disponíveis no mercado, considerando as taxas de juros, prazos e eventuais encargos. Evite fechar negócio na primeira proposta. A renegociação é uma estratégia importante para minimizar custos e evitar o acúmulo de dívidas.

#### Definição de objetivos

Com os objetivos financeiros claramente definidos, é possível estruturar planos de ação que orientem as decisões da empresa. Isso permite reduzir erros, corrigir desvios e facilitar a conquista das metas estabelecidas.

#### Uso de softwares de gestão

A tecnologia pode ser uma grande aliada da gestão financeira. Há diversas ferramentas no mercado que oferecem controle eficaz, agilidade e praticidade na organização das finanças da clínica. O ideal é escolher um sistema que se adapte às necessidades específicas do negócio e facilite o

acompanhamento dos resultados.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas e capacitações para impulsionar o seu negócio

O Sebrae oferece uma ampla variedade de ferramentas de gestão, cursos gratuitos e conteúdos voltados ao desenvolvimento de empreendedores e pequenos negócios.

Confira as principais soluções disponíveis no portal:

Cursos on-line e gratuitos

Explore conteúdos sobre empreendedorismo, gestão, finanças, inovação e atendimento ao cliente:

[Acesse os cursos](#)

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec

Metodologia da ONU que promove o desenvolvimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de sucesso no mercado.

[Saiba mais](#)

Para quem quer começar o próprio negócio

Plano de Negócios

Ferramenta essencial para analisar a viabilidade da ideia e estruturar seu empreendimento. Inclui análise de mercado, concorrência, clientes, fornecedores e pontos fortes e fracos.

[Acesse aqui](#)

Para quem quer inovar

## Canvas Sebrae

Ferramenta online e gratuita que ajuda a estruturar o modelo de negócio de forma visual e estratégica.

[Acesse a ferramenta](#)

## Sebraetec

Programa que oferece serviços especializados em sete áreas da inovação, com foco na personalização de soluções.

[Conheça o programa](#)

## Programa ALI – Agentes Locais de Inovação

Parceria com o CNPq para promover práticas contínuas de inovação nas pequenas empresas.

[Mais informações](#)

## Cursos por tema

### EMPREENDEDORISMO

#### Será que sou empreendedor?

Identifique suas características empreendedoras e reflita sobre seu potencial.

[Acesse o curso](#)

#### Empreendedor de sucesso

Aprenda a traçar metas e agir com planejamento para alcançar o sucesso.

[Acesse o curso](#)

### FINANÇAS

#### A formação de preço para o meu tipo de negócio

Compreenda a estrutura de custos e saiba como precificar de forma correta.

[Acesse via WhatsApp](#)

#### Fluxo de caixa como ferramenta de gestão

Aprenda a organizar suas finanças e tomar decisões com base em dados.

[Acesse o curso](#)

Controle da movimentação financeira

Domine o controle diário de caixa e garanta a saúde financeira do seu negócio.

[Acesse o curso](#)

## PLANEJAMENTO

Planeje suas metas e resultados

Conheça ferramentas e técnicas para estabelecer objetivos e planos de ação.

[Acesse o curso](#)

Crescimento planejado e orientado para resultados

Descubra como o planejamento estratégico pode transformar sua empresa.

[Acesse o curso](#)

Indicadores para seu negócio

Aprenda a usar indicadores para acompanhar e melhorar o desempenho.

[Acesse o curso](#)

Como analisar o mercado

Entenda o comportamento da concorrência e antecipe tendências.

[Acesse o curso](#)

## INOVAÇÃO

Inovação e possibilidades de crescimento

Implemente ações inovadoras com foco em resultados.

[Acesse o curso](#)

Como liderar e promover criatividade e inovação

Desenvolva habilidades para liderar ambientes criativos e inovadores.

[Acesse o curso](#)

## ATENDIMENTO AO CLIENTE

### Atendimento ao cliente

Entenda o impacto do bom atendimento nos resultados da empresa.

[Acesse o curso](#)

### Qualidade no atendimento ao cliente

Aprenda a lidar com situações desafiadoras e encantar seus clientes.

[Acesse o curso](#)

### Comunicação e relacionamento com seus clientes

Use a comunicação estratégica para melhorar resultados e fidelizar clientes.

[Acesse o curso](#)

## 28. Sites Úteis

Sites úteis para empreendedores e profissionais da área de fisioterapia

Confira abaixo uma seleção de sites institucionais e portais de referência que podem apoiar você na gestão do seu negócio, na formalização da atividade empreendedora e no desenvolvimento profissional:

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Informações, cursos, consultorias e ferramentas para quem deseja empreender ou melhorar a gestão do seu negócio.

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

Portal do Empreendedor – Governo Federal

Página oficial para formalização e regularização do

Microempreendedor Individual (MEI), com acesso a documentos, obrigações fiscais e benefícios.

[www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br)

ABF – Associação Brasileira de Franchising  
Referência para quem deseja investir em franquias, com informações sobre o setor, oportunidades e empresas associadas.

[www.abf.org.br](http://www.abf.org.br)

COFFITO – Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional  
Órgão responsável pela regulamentação e fiscalização da atuação dos profissionais de fisioterapia e terapia ocupacional no Brasil.

[www.coffito.gov.br](http://www.coffito.gov.br)

Assobrafir – Associação Brasileira de Fisioterapia Cardiorrespiratória e Fisioterapia em Terapia Intensiva  
Promove a qualificação, produção científica e valorização dos fisioterapeutas que atuam nas áreas de cardiorrespiratória e UTI.

<https://assobrafir.com.br>

Fenafito – Federação Nacional das Associações de Fisioterapeutas e Terapeutas Ocupacionais  
Entidade que representa os profissionais da fisioterapia e terapia ocupacional na defesa de seus direitos e interesses.

[www.fenafito.com.br](http://www.fenafito.com.br)

SBAFS – Sociedade Brasileira de Atividade Física e Saúde  
Organização voltada à promoção da saúde por meio da atividade física, com foco em estudos científicos e políticas públicas.

[www.sbafs.org.br](http://www.sbafs.org.br)

