

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.....	3
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	8
Pessoal.....	9
Equipamentos.....	10
Matéria Prima/Mercadoria.....	16
Organização do Processo Produtivo.....	17
Automação.....	17
Canais de Distribuição.....	18
Investimentos.....	19
Capital de Giro.....	20
Custos.....	22
Diversificação/Agregação de Valor.....	23
Divulgação.....	24
Informações Fiscais e Tributárias.....	25
Eventos.....	27
Entidades em Geral.....	28
Normas Técnicas.....	28
Glossário.....	29
Dicas de Negócio.....	32
Características Específicas do Empreendedor.....	33
Bibliografia Complementar.....	33
Fonte de Recurso.....	34
Planejamento Financeiro.....	34
Produtos e Serviços - Sebrae.....	35
Sites Úteis.....	40

1. Apresentação de Negócio

A clínica de fisioterapia é um espaço onde metodologias terapêuticas da fisioterapia em suas diversas especialidades são aplicadas. Difere-se do consultório de fisioterapia principalmente pelo volume e forma de atendimento. Os profissionais da clínica atendem vários pacientes concomitantemente com técnicas e especialidades diversificadas. Também é possível que todo o corpo clínico atenda a mesma especialidade, tornando a própria clínica também especialista.

O enfoque desenvolvido pela fisioterapia traz uma abordagem que desenvolve conhecimentos diagnósticos e terapêuticos de forma articulada. O profissional de fisioterapia deve ter características e habilidades tanto técnicas como humanas, pois irá atuar diretamente com pessoas que podem estar emocionalmente abaladas com as lesões sofridas. Dentro da clínica, o fisioterapeuta controla, adapta e readapta as ações terapêuticas para que o paciente possa ter a melhor recuperação possível. Ele atua diretamente na prevenção e na reabilitação física e funcional aplicando terapias com a utilização de técnicas de massagens e ginástica, utilizando também aparelhos para a aplicação das técnicas de fisioterapia.

Uma clínica de fisioterapia pode oferecer um conjunto completo de assistência à saúde, reunindo os profissionais necessários à esta prestação de serviços. A fisioterapia está presente em diversas situações, de recuperação de atletas, como reabilitação da musculatura, até a prevenção de doenças, como o pilates. Assim, pode ser dito que a fisioterapia atua no sentido de otimizar e auxiliar na melhoria da performance e do bem-estar das pessoas, por meio de técnicas posturais e fisiológicas. Ela atua também como forma preventiva e corretiva em lesões, sejam causadas por vício de postura ou por acidente. Para atuar na área, o fisioterapeuta deverá estar em situação regular junto ao Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional.

Para abrir uma Clínica de Fisioterapia é necessário estar atento as orientações normativas do referido Conselho de Classe, o qual irá dispor sobre as atribuições, documentação necessária, dando diretrizes e orientações para o cumprimento de todas as exigências legais para atuação na área.

O quadro abaixo pode ser utilizado como um guia geral para a abertura da clínica:

Passo

Item

Descrição

Passo 1

Modelagem de negócios

Saber quais serão os produtos, serviços e como divulgá-los

Passo 2

Plano de negócios

Cálculo da viabilidade do negócio: quanto investir para alcançar a lucratividade. Norteia o planejamento e auxilia na prevenção de riscos

Passo 3

Criação da marca

Definir a cara da empresa, o nome, a cor, o posicionamento.

Passo 4

Abertura da empresa

Procurar por um especialista para auxiliar na parte trabalhista e tributária.

Passo 5

Escolha do ponto comercial

Informar-se sobre o público da região, fluxo, potencial, imóvel, aluguel, acesso, mercado local e concorrência

Passo 6

Adequação do espaço

Elaborar projetos, orçar a obra, contratar um gerenciamento de obra, comprar móveis, comprar insumos e comprar equipamentos.

Passo 7

Contratação de profissionais

Contratar fisioterapeutas, profissionais de educação física, técnicos, administradores, recepcionista.

Passo 8

Treinamento

Treinar a equipe de profissionais e ensinar todas as técnicas.

Passo 9

Definição do “cardápio” de produtos e serviços

O que vai oferecer aos clientes.

Passo 10

Precificação

Estabelecer os preços a serem praticados, tendo como base o plano de negócios e os custos fixos e variáveis.

Passo 11

Marketing

Pra quem vender e como comunicar o que se está vendendo. Investir em redes sociais, construir marca forte, oferecer bom atendimento, fazer plano de marketing.

Passo 12

Gestão do dia a dia

Administrar tudo para que os clientes tenham certeza de um excelente serviço. É importante atingir o breakeven (ponto de equilíbrio), receber de receita pelo menos o que se teve de custo no mês

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

A partir dos anos 90, houve um interesse maior por parte da população em temas relacionados a saúde e qualidade de vida. Com isso a fisioterapia ganhou mais visibilidade e importância. A fisioterapia pode ser realizada em clínicas, ambulatórios, consultórios e centros de reabilitação, dentre outras possibilidades.

Segundo especialistas em carreira para futuro, a fisioterapia é um dos campos que mais tem potencial para crescer nos próximos anos por sua significativa contribuição como ferramenta de reabilitação e prevenção de acidentes. Em seu site, o Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional - COFFITO, informa que em agosto de 2017 existiam 224.368 fisioterapeutas e 16.245 terapeutas ocupacionais registrados. Em uma análise feita por especialistas do Centro de Ciências Biológicas e da Saúde (CCBS), da Universidade do Estado do Pará (UEPA), e também da Universidade Federal Rural da Amazônia (UFPA) foi verificada uma densidade muito alta de fisioterapeutas na região sudeste, e, em compensação, a ausência desses profissionais na região Norte. (Fonte: <https://interfisio.com.br/>)

As clínicas de fisioterapia somente poderão funcionar através de profissional devidamente habilitado, com formação acadêmica superior. Esse profissional está habilitado à construção do diagnóstico dos distúrbios cinéticos funcionais (Diagnóstico Cinesiológico Funcional), na prescrição das condutas fisioterapêuticas, a sua ordenação e indução no paciente, além do acompanhamento da evolução do quadro clínico funcional e das condições para alta do serviço.

O Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (COFFITO) reconhece atualmente

quinze diferentes áreas: Fisioterapia em Acupuntura, Fisioterapia Aquática, Fisioterapia Cardiovascular, Fisioterapia Dermatofuncional, Fisioterapia Esportiva, Fisioterapia em Gerontologia, Fisioterapia do Trabalho, Fisioterapia Neurofuncional, Fisioterapia em Oncologia, Fisioterapia Respiratória, Fisioterapia Traumatológica-Ortopédica, Fisioterapia em Osteopatia, Fisioterapia em Quiropraxia, Fisioterapia em Saúde da Mulher, Fisioterapia em Terapia Intensiva.

Uma das grandes oportunidades no mercado em questão é a captação de clientes da terceira idade, uma vez que esse tipo de nicho está associado a busca por vitalidade e longevidade com maior qualidade de vida, além de ser um segmento em crescimento.

Oportunidades: Mercado em crescente crescimento, envelhecimento da população, equipamentos modernos, busca contínua de usuários em busca de bem-estar físico, espaços kids, home care.

Ameaças: forte concorrência, poucas opções de horários, localização de difícil acesso.

Portanto, o investidor deve se manter antenado às constantes inovações do setor. O empreendedor deve estar atento para a especialização profissional que vem ocorrendo nesse segmento. Com isso, a qualidade dos serviços vem apresentando avanços significativos e novos empreendedores com bom nível de conhecimento e qualificação profissional estão entrando no mercado.

3. Localização

A consulta de local junto à prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de uma clínica de fisioterapia. O Plano Diretor Urbano (PDU) de cada cidade regulamenta o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. Estando de acordo com a lei local, pode-se passar para a escolha criteriosa do local.

Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas ao estabelecimento comercial, com o menor grau possível de dificuldade e com condições ambientais agradáveis para a permanência na clínica. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), a definição da melhor localização “ponto” é um pouco mais complexa do que aparenta, pois envolve variáveis antagônicas, como fluxo de pessoas e custos. Deverá ser observado se o local oferece alternativas de deslocamento com facilidade, bem como se o transporte coletivo (ônibus e metrô) é acessível.

Para a escolha do local para a prestação dos serviços, deve ser levado em consideração o fluxo de pessoas na região, local adequado que favoreça o estacionamento de veículos. A clínica de fisioterapia deve estar localizada próximo a locais que contenham mercado potencial, ou seja, locais de circulação de pessoas que contenham um perfil aderente à proposta da empresa. Uma possibilidade é instalar-se próximo a clínicas hospitalares, regiões centrais, avenidas com grande número de comércios com foco em saúde, estética e condicionamento físico, facilitando assim a divulgação e o acesso rápido aos usuários dos serviços da clínica. É necessário que o empreendedor identifique a área de influência dessas localidades, ou seja, qual região geográfica estão localizados os potenciais pacientes e qual tem a maior necessidade da prestação de serviços.

A realização de uma pesquisa de mercado na localidade é interessante, haja vista que nem

sempre um local que apresente grande movimentação, representa que este público terá interesse naquele tipo de prestação de serviços na localidade. Outra providência necessária é a visitação do local em diferentes horários a fim de verificar se o fluxo de pessoas é concentrado apenas em um horário específico ou se a movimentação é contínua.

Especialistas afirmam que a definição do local de instalação de um negócio se dá em duas esferas principais: identificação do território (região) e localização (endereço), considerando-se ainda algumas variáveis como: a demanda (potencial), a oferta (concorrência) e os custos (aluguel, reforma etc.). O melhor ponto não é necessariamente aquele que proporcionará o maior faturamento, e sim, aquele que trará o melhor resultado. Para tanto, deve-se conhecer profundamente as particularidades do negócio em questão.

A seguir, serão detalhados alguns aspectos que devem ser avaliados num processo de seleção do local de instalação de uma clínica de fisioterapia:

* Fatores de demanda: A característica populacional em torno do estabelecimento é o principal fator a ser contemplado num estudo de localização. Não se deve restringir à quantidade de pessoas residentes ou passantes que frequentam a região. É necessário, além de identificar o perfil socioeconômico dessa população (faixa etária, renda, nível educacional), identificar os hábitos de consumo dos frequentadores da região.

* Fatores de oferta: Adicionado ao conhecimento do potencial da região verificado na etapa anterior, é preciso mensurar a influência da concorrência na região. Se for bem atendida, quem são os concorrentes, como eles atuam e que espaço de mercado está disponível. A concorrência na região obrigatoriamente não é um fator negativo; ao contrário, muitas vezes verifica-se que a concentração de empresas de um mesmo segmento pode tornar a região um polo relacionado ao setor.

* Fatores de custos: A análise do melhor ponto deve envolver também as condições de sua utilização, inclusive aquelas que influenciam diretamente nos custos, seja no investimento inicial (luvas, obras, reformas, equipamentos, comunicação), seja no custo operacional (aluguel, impostos etc.).

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

Contrato Social - É um documento que apresenta, por meio de cláusulas, as normas gerais e principais que regerão a clínica de fisioterapia, como: nome e localização da clínica, objetivo do negócio, dados dos sócios, participação e função de cada um na sociedade.

Registro do Contrato Social - Deverá ser encaminhado, em pelo menos três vias, a um Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, juntamente com cópias de identificação do proprietário ou dos sócios (RG e CPF) e comprovantes de residência para os procedimentos do registro. Neste órgão também é feita uma consulta prévia quanto ao nome da empresa, para verificação da possível existência de outras empresas com a mesma finalidade, que tenham o mesmo nome que você quer dar a sua; se já existir alguma, você terá que criar um outro nome diferente, consultar novamente, até que encontre um nome único.

Registro na Junta Comercial.

Registro na Secretaria da Receita Federal - Inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) e o preenchimento da Ficha Cadastral de Pessoa Jurídica e do quadro de sócios, com validade em todo território nacional.

Registro na Secretaria Estadual da Fazenda - Inscrição estadual para a clínica de fisioterapia que realizar venda de produtos. Recolhimento do ICMS (Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias).

Registro na Prefeitura Municipal - Nesse órgão público, a clínica de fisioterapia obtém o cartão de identificação municipal (inscrição municipal) para recolhimento do ISS (Imposto sobre Serviços). O percentual da alíquota varia de cidade para cidade.

Registro no INSS - Instituto Nacional de Seguridade Social para providenciar a certificação de matrícula no INSS, recolhimento pela empresa e pelo empregado.

Registro no Sindicato Patronal - As contribuições devidas ao sindicato patronal variam de acordo com o mês em que for aberto a clínica de fisioterapia. Aberturas até o mês de março pagam Contribuição Sindical, Confederativa e Assistencial. Já as aberturas entre o mês de abril e agosto pagam Contribuição Sindical e Confederativa.

- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;

- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

Alvará de Funcionamento - Para a clínica de fisioterapia iniciar suas atividades é necessário que ele consiga o Alvará de Funcionamento, que é um documento de aprovação do local, expedido pela Prefeitura Municipal.

- Como já mencionado, para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- Registro dos profissionais no CREFITO (Conselho Regional Fisioterapia e Terapia Ocupacional).

- Registro da Clínica junto ao CREFITO (Conselho Regional Fisioterapia e Terapia Ocupacional).

Para que uma clínica de fisioterapia possa funcionar regularmente, a legislação em vigor

exige que ela seja dirigida por fisioterapeuta que exercerá a atividade na qualidade de responsável técnico, devidamente habilitado para o exercício das funções.

Após a abertura, para o funcionamento da clínica de fisioterapia, é preciso seguir as exigências legais, dentre elas, as citadas a seguir:

- Lei nº 6.839, de 30 de outubro de 1980, dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões;
- Decreto-Lei nº 938, de 13 de outubro de 1969, dispõe sobre as profissões de fisioterapeuta e terapeuta ocupacional;
- Lei nº 6.316, de 17 de dezembro de 1975, cria o Conselho Federal e os Conselhos Regionais de Fisioterapia e Terapia Ocupacional;
- Decreto nº 90.640, de 10 de dezembro de 1984, inclui a Categoria Funcional de Fisioterapeuta no Grupo-Outras Atividades de Nível Superior;
- Lei nº 8.856, de 1º de março de 1994, fixa a Jornada de Trabalho dos Profissionais Fisioterapeuta e Terapeuta Ocupacional
- Resolução COFFITO nº 387/2011, fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades, prestadas pelo fisioterapeuta e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 414/2011, dispõe sobre a obrigatoriedade do registro em prontuário pelo fisioterapeuta, da guarda e do seu descarte e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 424/2011, estabelece o Código de Ética e Deontologia da Fisioterapia.
- Resolução COFFITO nº 428/2011, fixa e estabelece o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 444/2011, altera a Resolução COFFITO nº 387/2011, que fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades prestadas pelo fisioterapeuta.
- É necessário, ainda, observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Contatos das vigilâncias sanitárias estaduais e municipais:

<http://portal.anvisa.gov.br/vigilancias-sanitarias>

5. Estrutura

Para o espaço de um estúdio de fisioterapia estima-se ser necessária uma área em média de 70 m², a depender da estrutura do empreendimento, com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. O ambiente pode ser dividido em gabinetes individuais e coletivos para atendimento, banheiros, recepção, sala de espera e escritório. Os espaços devem ser amplos e pensados para ter acessibilidade em toda a clínica, desde a entrada até espaços internos. Pessoas com mobilidade reduzida deverão ser atendidas em suas necessidades no ambiente da clínica.

O espaço deve oferecer instalações elétricas e hidráulicas em boas condições, com um ambiente bem iluminado.

É importante alertar aos futuros empreendedores que o valor do aluguel do estabelecimento não poderá comprometer de forma significativa o faturamento do empreendimento, haja vista que será necessário ainda a quitação de outras despesas da empresa, como água, luz, internet, telefone, remuneração dos empregados, impostos etc.

Para dar tratamento profissional ao negócio é fundamental oferecer facilidade para estacionar e ter sala de espera – ou ao menos algumas cadeiras – com direito a chá, cafezinho, água, revistas, TV ou música ambiente.

Sugere-se:

- Recepção – Deve ter um balcão de atendimento com equipamentos de informática que possibilitem o cadastramento dos clientes e o controle dos serviços realizados. Deve ter telefone para atendimento e contatos diversos. É preciso bastante cuidado com o visual, localização e funcionalidade, porque é onde se dá o primeiro contato com o cliente. O serviço de recepção tem que ser ágil e eficiente encaminhando o cliente para o local onde será realizado o serviço escolhido, sem criar locomoção desnecessária.
- Sala de espera – Deve oferecer comodidade aos clientes e preferencialmente, dispor de água, chá e/ou cafezinho, revistas atualizadas, jornais, televisão e música ambiente. Deve ficar localizada próxima à recepção e com fácil acesso. Um lugar específico para a permanência de crianças enquanto os pais são atendidos é um diferencial para quem quer agradar a clientela.
- Salas de atendimento – Devem ter tamanho suficiente para acomodar os móveis e equipamentos necessários a cada tipo de serviço, deve também contar com equipamentos posicionados de forma funcional.
- Estrutura de Banheiros – Devem estar próximos das áreas de atendimento e serem suficientes para o fluxo de pessoas, bem como estar adaptado para pessoas com deficiência.
- Estacionamento - É muito importante que haja espaço para estacionamento, ou convênio com estacionamentos próximos, o que pode traduzir-se em diferencial favorável ao negócio.
- Escritório Administrativo – Ainda que não seja item obrigatório, auxilia o empreendedor

nas rotinas e gestão administrativa.

A popularização dos termos “orgânico”, “consciência ecológica” e “sustentabilidade” já se faz também presente neste segmento de negócios. Nesse sentido, uma opção de estrutura em consonância com estas tendências alia espaços agradáveis e ao mesmo tempo ecologicamente corretos. Para tanto, a planta arquitetônica do empreendimento é desenvolvida estrategicamente buscando minimizar o impacto ambiental, e especialmente:

- a. Maximizar a utilização da luz solar, reduzindo a necessidade de energia;
- b. Facilitar uma possível expansão física do espaço quando do crescimento da operação do negócio, evitando obras desnecessárias e utilização excessiva de materiais de construção.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento e aos serviços oferecidos. Para uma clínica de fisioterapia de pequeno porte, pode-se começar com 3 (três) profissionais, sendo:

- 1 recepcionista: recepciona e presta serviços de apoio a clientes. Presta atendimento telefônico e nas redes sociais próprias do estabelecimento. Realiza agendamento de procedimentos, organizam informações e planeja a agenda de trabalho do cotidiano e demais atividades pertinentes a função.
- 2 fisioterapeutas: aplicam técnicas fisioterapêuticas para prevenção, readaptação e recuperação de pacientes e clientes. Atendem e avaliam as condições funcionais de pacientes e clientes utilizando protocolos e procedimentos específicos da fisioterapia e suas especialidades. Atuam na área de educação em saúde através de palestras, distribuição de materiais educativos e orientações para melhor qualidade de vida. Desenvolvem e implementam programas de prevenção em saúde geral e do trabalho. Gerenciam serviços de saúde orientando e supervisionando recursos humanos. Além disso, serão responsáveis técnicos da clínica.

Pode-se considerar ainda, numa clínica de pequeno porte, a possibilidade de assistentes e equipes de limpeza.

Além dos profissionais que devem compor a equipe, deve ser dada atenção especial à questão de segurança do trabalho e saúde ocupacional. Os funcionários devem participar de capacitações que orientem sobre os cuidados necessários na manipulação de produtos químicos e do manuseio dos equipamentos, além das informações sobre o uso de Equipamentos de Proteção Individual (EPI). A estrutura do todo o estabelecimento também deve ser compatível com a realização das atividades, no sentido de não expor ou promover sobrecarga no profissional que atua neste local.

O proprietário poderá ser o responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque de materiais, gestão dos recursos humanos e da prestação dos serviços. Deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo e do mercado.

O atendimento (por todos os profissionais do empreendimento) é um item que merece a maior preocupação do empresário, considerando que nesse segmento de negócio há uma

tendência ao relacionamento de longo prazo com o cliente e a possibilidade de indicação de novos clientes. Desta forma, deverá se ter uma capacitação contínua, tanto dos procedimentos a serem realizados, como de relações humanas e atendimento ao cliente.

O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor que se encontra em contínua atualização e cujos procedimentos estão em constante processo de melhoria.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato das categorias a serem contratadas, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis. Um ponto importante a observar é a legislação do MEI e suas atualizações, se aplicável a modalidade escolhida.

O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

Equipamentos e tecnologia não faltam para atender as necessidades de uma clínica de fisioterapia. Nos dias atuais existem uma infinidade de técnicas e processos que podem ser realizados facilmente com a utilização dos aparelhos corretos diminuindo o esforço dos pacientes e alcançando resultados em um curto espaço de tempo.

De acordo com orientações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) todos os equipamentos, no momento do uso, devem estar higienizados, em boas condições de funcionamento e ergonomia adequados. Devem existir em quantidade suficiente que permita a realização da limpeza e esterilização de forma adequada e pelo tempo preconizado, além de passarem por manutenção periódica.

A disposição dos equipamentos é importante para a integração das atividades do estabelecimento. Portanto, ao fazer o layout da clínica, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

Existe uma vastidão de equipamentos e acessórios para as diferentes especialidades de fisioterapia. Entre os mais avançados os mais simples, entre os mais antigos e os mais recentes: é fundamental uma cuidadosa curadoria para obter o melhor custo-benefício. A gestão inicial deve ser criteriosa e observar bem o nicho de atuação para não desperdiçar os recursos financeiros iniciais.

Tão importante quanto a definição da carta de serviços é a definição do público-alvo. Não se pode perder de vista o nicho pretendido e quais suas necessidades. Estas definições serão balizadoras na hora da compra dos equipamentos e ambientação da clínica.

Podemos categorizar, de modo empírico, os equipamentos básicos de uma clínica de fisioterapia para facilitar a organização para 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 3 lugares, Lixeira com pedal, roupeiro de aço 12 portas, roupeiro de aço 4 portas com 3 divisores (NR 24 do MT).

Acessórios: bola suíça (bola de bobath), rolos de diversos tamanhos, halteres e anilhas, faixas elásticas, colchonete, espelho, cama elástica,

Produtos: gel clínico, álcool, clorexidina, gaze, algodão, luvas, entre outros.

Aparelhos: cronômetro, estetoscópio, esfigmomanômetro, oxímetro, eletroestimulador, ultrassom, diatermia, ondas curtas, infravermelho, corrente russa, Tens, Fes, banho de parafina, Aparelho de Bonnet, aparelho de TV 32', impressora multifuncional laser, no break, telefone com identificador de chamadas, Monitor 15,6, microterminal fiscal (impressora fiscal).

Equipamentos e acessórios

Quantidade

Menor valor

Maior valor

Eletroestimulador

1

569,05

3.790,50

Macas Individuai

3

1.071,51

9.467,61

Diatermia

1

5.586,00

7.590,50

Ultrassom

1

1.521,00

10.965,65

Ondas Curtas

1

5.082,50

7.590,50

Infravermelho

1

474,90

1.467,75

Corrente Russa

1

1.092,50

1.377,50

Bolas de Bobath

3

34,90

199,80

Cama Elastica

2

369,90

598,90

Barra Paralela

2

1.384,77

5.170,71

Barra de Ling

2

474,90

569,91

Tábua Basculante

2

151,90

204,51

Disco de EquilibrioInflavel

1

120,81

158,01

Aparelho de Bonnet

1

3.400,66

4.277,91

Tens + Fes + Corrente Russa

(Neurodyn II -Ibramed)

1

1.189,05

1.234,05

Tens + Fes + Burst

(Nerodyn III – Ibramed)

1

682,29

718,20

Tens

1

598,00

615,00

Banho de Parafina

1

1.041,51

1.382,25

Balcão de atendimento

1

1.680,99

1.777,49

Cadeira de escritório

1

299,89

925,00

Longarina 3 lugares

1

417,60

1.249,00

Aparelho de TV 32"

1

898,99

1.249,00

Impressora multifuncional laser

1

858,39

989,10

No break

1

329,90

599,90

Telefone com identificador de chamadas

1

89,99

132,90

Monitor 15,6

1

319,90

788,78

Computador Servidor

1

2.549,00

5.014,00

Lixeira com pedal

1

69,90

249,90

Microterminal fiscal (impressora fiscal)

1

620,00

725,00

Roupeiro de aço 12 portas

1

1.014,26

1.863,99

Roupeiro de aço 4 portas com 3 divisores

1

631,31

1.863,99

TOTAL

R\$ 34.626,27

R\$ 74.807,31

Pesquisa feita MAIO/2022.

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

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

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

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

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio - comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

No caso de uma clínica de fisioterapia, a matéria prima a ser utilizada é o conhecimento dos profissionais envolvidos. Neste caso específico a matéria prima a ser desenvolvida são os procedimentos, competências e serviços a serem executados em seus clientes.

Em todo caso, para realização do atendimento são necessários alguns insumos como cremes e óleos de massagem, hidratantes corporais, sais e produtos para banhos relaxantes e terapêuticos, protetores descartáveis para as macas, materiais médico-hospitalares, algodão, luvas, toalhas, roupões, etc.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo, ou seja, a sequência de atividades com o objetivo de prestar o serviço numa clínica de fisioterapia contém as seguintes etapas:

- **Recepção e Atendimento ao cliente** – responsável pelo cadastramento, agendamento de horários, recepção e registro dos serviços personalizados a serem realizados, acomodação enquanto o cliente espera o seu horário, encaminhamento aos profissionais atendentes, cobrança de valores, manutenção de registros que definem o perfil do cliente para futuras ações de pós-venda e fidelização.
- **Avaliação físico funcional do paciente:** Essa pequena avaliação já permite ao profissional um direcionamento em relação aos objetivos do cliente e das suas limitações. Diante do quadro exposto na avaliação pode-se solicitar alguns exames médicos. Após o resultado da avaliação clínica é realizada a programação das sessões de tratamento, contendo os exercícios e a utilização dos aparelhos.
- **Indução do processo terapêutico:** execução das sessões de tratamento conforme avaliação prescrita e dados da avaliação físico funcional.

Além dessas atividades, o funcionamento da clínica também contempla as atividades de administração geral, comercial, controle de qualidade e serviços de divulgação e publicidade.

10. Automação

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado ou se usará um gratuito, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor.

Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas e o financeiro.

Esses sistemas possibilitam o cadastro de clientes e fornecedores, controle de estoque, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, fluxo de caixa, fechamento de caixa, entre outras funções.

Deve-se procurar softwares de custo acessível, de fabricantes reconhecidos pelo mercado, que apresentem suporte adequado, e que sejam compatíveis com uma pequena empresa.

Além dos sistemas de gestão, há ainda outros que podem auxiliar na realização da atividade principal, no apoio à avaliação, acompanhamento, monitoramento e execução das sessões. Participar de feiras e congressos, inteirar-se por meio de revistas e sites especializados, bem

como acompanhar os concorrentes e as tecnologias que surgem dentro e fora do país, é essencial para se manter informado sobre as possibilidades de automação que agregam valor e excelência na prestação do serviço.

Exemplos de softwares disponíveis para uma clínica de fisioterapia:

- FEEGOW
- FISIO GESTOR
- FISIO OFFICE
- FISIOSYWEB
- FISIOTERAPIA SOFT
- GESTAO CLICK
- MEDOFISIO
- PES.COM.BR
- PRO DOCTOR
- REAL CLINIC
- SIM DOCTOR
- STUDIO FISIO
- VERSATILI
- ZENFISIO

11. Canais de Distribuição

Uma escolha adequada dos canais de distribuição do seu negócio possibilita um maior alcance de clientes num curto período e, ainda, aumenta sua vantagem competitiva. Conhecer o seu mercado de atuação previamente vai lhe ajudar nesta etapa, pois agora são definidos importantes aspectos de seu negócio: a definição dos serviços a serem prestados, qual o melhor preço a ser praticado, promoções e formas de divulgar seus serviços, por exemplo.

No caso das Clínicas de Fisioterapia é importante lembrar que o produto ofertado são serviços. Apesar desse produto ser intangível, seus resultados podem ser visíveis e é nessa perspectiva que as clínicas de fisioterapia trabalham, mostrando se o método praticado regularmente e de maneira correta poderá auxiliar no alcance de benefícios físicos.

Os serviços de fisioterapia são prestados, prioritariamente, em suas próprias instalações.

Eventualmente, o empreendedor pode executar serviços mais simples em domicílio, mediante horário agendado. Além de se mostrar vantajosa para os prestadores, esta modalidade de atendimento "delivery" tem facilitado a vida de consumidores que querem ganhar tempo e aproveitar a comodidade do lar ou daqueles com graves problemas de locomoção.

Outro ponto a considerar e avaliar junto ao cliente é a definição de horários alternativos de atendimento.

Com relação à divulgação dos serviços da clínica, pode-se pensar em parcerias com Planos de Saúde, Academias, Clubes de esportes, Casas de Repouso para Idosos, clínicas médicas, entre outros.

Em termos de promoções, tem-se tradicionalmente pacotes de fidelização ou preços diferenciados para períodos menos concorridos. O objetivo é encontrar alternativas que atendam seus clientes de maneira diferenciada e lhe possibilite um aumento no faturamento sem comprometer seu investimento.

12. Investimentos

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Para começar você precisará ser registrado no Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (CREFITO). O valor total com taxa de inscrição, emissão da carteira e anuidade pode chegar a R\$ 780 reais.

(Fonte: <https://www.mobiloc.com.br/>)

Em seguida vêm a despesa com a locação da sala, que depende muito da localização, tamanho e região do país. Há vários sites de busca pela internet onde é possível inserir vários filtros de pesquisa. Quanto mais filtros mais precisa a pesquisa. Por exemplo: uma sala comercial entre 70 e 100 metros quadrados, com 1 banheiro e 2 vagas de garagem em Florianópolis fica no valor entre R\$ 5.500,00 e R\$ 2.000,00. Já no Rio de Janeiro uma sala com este perfil fica entre R\$ 4.500,00 e R\$ 1.800,00. Fique atento para o depósito seguro, que geralmente fica no valor correspondente a três meses de aluguel. Neste momento é importante negociar as reformas que se pretende fazer, checar as instalações elétricas e hidráulicas e demais itens da vistoria feita pela imobiliária. (Fonte: <https://www.zapimoveis.com.br/>)

Depois é hora de agilizar os documentos, registros e alvarás. Os custos podem variar entre R\$ 300,00 e R\$ 1500,00, dependendo do tamanho do negócio e da cidade em que será instalado. (Fonte: <https://www.mobiloc.com.br/>)

Confira a lista de alguns itens que você deve verificar:

- Registros junto à Receita Federal, para obtenção do CNPJ;

- Na Junta Comercial e Receita Estadual, para registrar a obtenção da inscrição estadual;
- Registros junto à prefeitura, para obtenção do alvará de localização e de licença sanitária;
- Enquadramento no Conselho de Classe;
- Autorização do Corpo de Bombeiros e alvará de segurança;
- Cadastro Municipal de Vigilância Sanitária (CMVC), do Sistema Estadual de Vigilância Sanitária (Sevisa);
- Clínicas, consultórios e studios de pilates tem a obrigação de seguir as normas da Anvisa, a qual é responsável por registros e fiscalização;

(Fonte: <https://www.soufisio.com.br/> - 2021)

Logo após vem o momento de usar o seu planejamento e curadoria para compra de equipamentos. Aqui os custos variam muito, dependendo do nicho de atuação. Geralmente, os empresários em estágio inicial desembolsam cerca de R\$ 60 mil em equipamentos.

(Fonte: <https://www.soufisio.com.br/> - 2021)

E, por fim, é necessário fazer uma previsão de capital de giro, divulgação, sistemas de gestão e pagamento de funcionários por 2 meses. Com organização e planejamento é possível direcionar bem o investimento.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Ressaltamos que os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Para dados mais detalhados é necessário saber exatamente quais serviços serão oferecidos pela clínica de fisioterapia.

13. Capital de Giro

O capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez nos ciclos de caixa. Funciona com uma quantia imobilizada (inclusive em bancos) para suportar as oscilações de caixa.

De uma forma prática, o capital de giro é o valor necessário em caixa para que a empresa possa arcar com seus compromissos financeiros sem precisar entrar no vermelho, ou seja, é o valor em dinheiro que a empresa necessita para cobrir todos os custos até que entre novamente dinheiro em caixa.

Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido despesas futuras como custos fixos, compra de mercadorias e financiamento de vendas (cartão de crédito ou crediário).

Erros comuns:

Principalmente no início do negócio, onde as vendas são poucas e as compras são muitas, o Capital de Giro é a segurança da empresa para custear este desequilíbrio. Um erro comum de empreendedores inexperientes é ver o dinheiro “sobrar” no final do mês (sem perceber que logo terá que desembolsar o pagamento das compras parceladas pelos fornecedores) e utilizar como lucro ou compras desnecessárias.

Também é muito comum fazer o planejamento e consumir o que estava previsto no Capital de Giro em mercadorias ou melhorias na reforma e equipamentos.

Outro erro comum é “empatar” o dinheiro do capital de giro em mercadorias de giro demorado.

O capital de giro garante a saúde financeira da sua empresa, proporcionando:

- a) Recursos de financiamento aos clientes (nas vendas a prazo);
- b) Mantendo os estoques;
- c) Assegurando o pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), bem como o pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Recomenda-se em pensar uma margem de lastro para no mínimo 3 meses. Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Dicas que podem ser observadas no endereço:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigoshome/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>.

1. Identifique e corte gastos

Descubra custos que podem ser diminuídos e faça o que for necessário para cortá-los. Fique sempre atento ao fluxo de caixa para manter as finanças em dia, pois empresas muitas

fecham as portas pela má administração do capital de giro.

2. Tenha muita disciplina

Não use seu capital de giro para cobrir alguma despesa e deixe de repor a mesma quantia quando entra dinheiro em caixa, isso pode ser o começo da sua ruína. Seja “chato” com o seu controle financeiro, reduzindo possíveis riscos no futuro.

3. Saiba negociar com fornecedores e clientes

Em relação aos fornecedores, procure as formas de pagamento mais confortáveis, com um aumento de prazo ou, se à vista o preço ficar mais barato, verifique se esse desconto cabe no seu planejamento de capital de giro.

Para os clientes, tente sempre que possível reduzir os prazos de financiamento. É difícil, já que os concorrentes podem oferecer condições de pagamento melhores que a sua. No entanto, não custa tentar.

4. Antecipe pagamentos a receber

Para ter mais dinheiro em caixa, você pode procurar instituições financeiras e receber delas os valores que teria somente no futuro. Mas, tome cuidado! Fique atento às taxas de juros cobrados por esse serviço e veja se realmente vale a pena para o seu negócio.

5. Faça um empréstimo

Se a sua empresa precisa pagar dívidas e não tem dinheiro em caixa, o empréstimo é uma alternativa. Contudo, aqui entra novamente o planejamento. Não procure esse serviço se sua empresa não possui garantias futuras para quitá-lo.

Pesquise os menores juros do mercado e não faça dessa alternativa um hábito. Corrija os procedimentos de compra e venda para conseguir ficar no azul com seu capital de giro, sem precisar recorrer a meios que podem fazer suas dívidas aumentarem mais ainda.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos (despesas) e custos variáveis.

Custos fixos (despesas): são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Custos variáveis: dependem da quantidade produzida e vendida. Variam de acordo com a demanda de trabalho, ou seja, quantidade de clientes atendidos. Quanto mais pacientes atendidos, maior a quantidade de materiais utilizados – aumentando o custo variável. Quanto mais movimento, maior o custo variável.

Veja aqui um simulador disponibilizado pelo CREFITO para custo de manutenção de uma clínica: <http://www.crefito3.org.br/dsn/Simulador.asp>

Custos fixos: aqui entram aluguel, impostos, água, luz, telefone, internet, salários e encargos. Fique atento à algumas particularidades:

Salários e encargos:

Recepcionista (atendente em clínica): R\$1.300,00 em média mais encargos (NSS 9%; FGTS 8%) e benefícios. Entre estes, há os garantidos por lei e os opcionais que podem constar como vantagens para o trabalhador. Vale lembrar que, uma vez incluídos no contrato, passam a ser obrigatórios.

Basicamente temos o vale transporte, que é obrigatório por lei, e corresponde ao valor gasto pelo trabalhador no deslocamento até o trabalho. Pode ser descontado do colaborador no máximo de 6% do valor do salário. Porém se o empregado gastar uma quantia menor, prevalecerá a mais baixa. A quantia excedente fica a cargo do empregador.

Já o vale-refeição e o vale-alimentação não são obrigatórios por lei. Eles configuram como benefícios salvo se estiverem estabelecidos na convenção coletiva da categoria. Quando são concedidos sem nenhum desconto do trabalhador, passam a fazer parte do salário e refletem nas obrigações trabalhistas e tributárias. Caso algum percentual seja descontado do trabalhador o benefício passa a ter o caráter indenizatório e não fará parte do salário. A lei estabelece um desconto máximo de 20% neste caso. (Fonte: <https://www.salario.com.br/profissao/atendente-de-clinica-medica-cbo-422110/>)

Fisioterapeuta: o fisioterapeuta ainda não tem um piso salarial definido. Um projeto já foi apresentado na Câmara dos Deputados (PL 5.979/2009) propondo fixar o piso em R\$ 4.650,00 para fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais, porém foi arquivado. Nos estados, o destaque vai para São Paulo com o maior piso da categoria no valor de R\$ 3.406,65. Já em Pernambuco o salário fica em torno de R\$1.528,00. Além do salário também há o pagamento de encargos e tributos. (Fonte: <https://crefито7.gov.br/piso-salarial-nacional-para-fisioterapeutas-e-terapeutas-ocupacionais/> e [https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/05/11/projeto-estabelece-piso-salarial-para-fisioterapeutas-e-terapeutas-ocupacionais#:~:text=Fisioterapeutas%20e%20terapeutas%20ocupacionais%20podem,\(PL\)%201.731%2F2021.](https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/05/11/projeto-estabelece-piso-salarial-para-fisioterapeutas-e-terapeutas-ocupacionais#:~:text=Fisioterapeutas%20e%20terapeutas%20ocupacionais%20podem,(PL)%201.731%2F2021.))

Custos Variáveis: estes custos dependem do nicho escolhido. Depois da curadoria feita no início do negócio será possível ter estes custos definidos. Cada ramo exige uma dinâmica bem diferente e personalizada de estimativa de custos. Aproveite a ferramenta disponibilizada pelo CREFITO e o Plano de Negócios fornecido pelo Sebrae para esclarecer todas as dúvidas.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Há algumas formas para que as clínicas de fisioterapia diversifiquem na prestação dos serviços, se diferenciando da concorrência e elevando o nível de satisfação da clientela, aumentando, assim, o faturamento do estabelecimento.

O primeiro ponto que agrega valor aos serviços prestados relaciona-se diretamente à satisfação dos objetivos que levaram o usuário ao seu empreendimento, ou seja, a maior forma de agregar valor ao seu negócio é demonstrar ao seu cliente que os procedimentos e atividades ali praticados estão de acordo com as expectativas depositadas no momento da contratação.

Outra forma de agregar valor ao serviço para a clínica de fisioterapia pode ser o desenvolvimento de rotinas e dinâmicas que tornem as atividades e os exercícios mais atrativos.

Outro ponto para a agregação de valor, relaciona-se à oferta de serviços diferenciados ou destinados a um público segmentado, desde a oferta de serviços exclusivos, bem como a oferta de serviços especializados. Como exemplo, pode-se citar a ênfase para o público da terceira idade.

Ou seja, agregar valor, inicialmente, consiste em realizar com excelência o serviço contratado, minimizando a sensação dos procedimentos mais duros e maximizando a sensação de conforto dos procedimentos mais suaves.

Agregar também é acrescentar inovações, diferenciar-se do comum, oferecendo serviços diferenciados e com qualidade, trazendo satisfação e tornando o negócio atrativo a sua clientela. O cliente deve ter o sentimento de que o valor gasto ali teve o seu devido retorno.

A percepção da clientela sempre estará relacionada à forma com que o empreendedor apresentará o seu negócio, por isso esteja atento às necessidades e anseios dos seus clientes, construindo uma marca forte, sempre atualizada com as novas tendências e equipamentos, onde os resultados procurados sejam plenamente satisfeitos, construindo assim um relacionamento com os clientes, garantindo o sucesso do negócio.

São exemplos de diferenciação: a localização, que pode ser extremamente conveniente para os consumidores mais próximos a área da clínica fisioterapia, a variedade de equipamentos e acessórios, ou a existência de serviços exclusivos, pode se tornar um diferencial.

16. Divulgação

A forma de comunicação com o público-alvo é de suma importância no desenvolvimento da estratégia de divulgação dos serviços prestados. Uma boa divulgação pode gerar resultados positivos à empresa, aumentando o número de pessoas conhecedoras dos produtos e serviços divulgados, promovendo assim a procura dos serviços oferecidos pelo empreendimento.

Entre as formas mais eficientes para a divulgação do empreendimento podemos citar a internet, que já se consolidou como a principal ferramenta de comunicação entre as pessoas, se tornando em nossos dias como a mais efetiva, se destacando na promoção e divulgação de empreendimentos.

As redes sociais utilizadas no formato de marketing digital têm evoluído de forma significativa na divulgação dos serviços ofertados. Os empreendimentos cada dia mais utilizam os recursos disponíveis nas redes sociais (geralmente Facebook, Instagram e Twitter) para divulgar os serviços e produtos oferecidos, para maior visibilidade da empresa.

Ressalta-se que esse tipo de comunicação apresenta custo relativamente baixo e com forte e crescente apelo popular.

Nota-se, também, que as empresas que utilizam o marketing digital têm tido seu destaque no mercado empreendedor, fazendo com que a oferta de produtos e serviços possam ser apresentados de forma instantânea, com custos relativamente inferiores às formas tradicionais de divulgação.

O Sebrae disponibiliza o material “10 dicas para seu negócio bombar nas redes sociais”, no site:

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/\\$File/19268.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/$File/19268.pdf) para dar suporte ao empreendedor que deseja utilizar esse formato de divulgação em seus negócios.

Na medida do interesse e das possibilidades do empreendedor, e da característica da clientela do empreendimento, a divulgação também pode se dar por meios tradicionais, como propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, anúncios em jornais de bairro, jornais de circulação local, sites, rádio, revistas e/ou outdoor, etc.

O estabelecimento de parcerias com clínicas médicas, academias e outros profissionais da saúde também é muito recomendável, pois pode gerar uma demanda de clientes maior para o empreendimento. Também existe a possibilidade de o empreendedor ser credenciado para aceitar convênios médicos, se assim for do interesse, estando assim na listagem de divulgação dos convênios médicos.

Se for de interesse do empreendedor, um profissional de marketing e comunicação poderá ser contratado para desenvolver campanha específica.

Entretanto, a melhor publicidade para o empreendimento é o boca-a-boca dos clientes satisfeitos. Nesse tipo de negócio é primordial montar uma clientela fiel que divulgue o empreendimento.

Por fim, tão importante quanto a divulgação, é preciso sempre entregar o prometido e superar as expectativas dos clientes.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Com o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) formalizado a empresa poderá optar entre três tributos diferentes: Simples Nacional (o mais escolhido), Lucro Presumido e Lucro Real. Lembrando que a fisioterapia não é contemplada na tabela de atividades MEI (Microempreendedor individual).

A clínica de fisioterapia está classificada predominantemente pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8650-0/04, podendo aderir ao “Simples Nacional” que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, entretanto poderá aderir também a outro regime tributário de sua preferência, desde que atende a legislação tributária.

Amplamente mais escolhido, o Simples Nacional reúne os impostos em uma única guia chamada DAS (Documento de Arrecadação Simples), que deve ser pago até o dia 20 do mês

posterior à apuração da receita. A arrecadação se dá por faixas de tributação, de acordo com o faturamento anual, tipo de atividade e gastos com colaboradores. Desde 2018, a porcentagem a pagar em clínicas de fisioterapia é definida pelo Fator R, que é o resultado da divisão entre gastos com pessoal na folha de pagamento (salário e pró-labore) e a receita bruta acumulada nos últimos doze meses. Se o resultado desta conta for inferior a 28% a taxa será a partir de 6% (conforme Anexo III). Se o resultado for superior a 28% a tributação será a partir de 15,50% (conforme anexo V). As alíquotas variam conforme o total das receitas brutas acumuladas nos últimos 12 meses. (Fonte: <https://www.soufisio.com.br/>)

Quanto à receita que constitui a base de cálculo do Simples Nacional, ela é tributada:

- pelo Anexo III e V da Lei Complementar nº 123, de 2006, em relação aos serviços e produtos neles empregados e
- pelo Anexo I em relação aos produtos e mercadorias comercializados. (Só se houver venda de mercadoria)

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

- Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ: 1,20% caso seja uma sociedade empresária regular na Anvisa e de 4,8% caso contrário;
- CSLL: 1,08% caso seja uma sociedade empresária regular na Anvisa e de 2,88% caso contrário;
- PIS: alíquota de 0,65%;
- COFINS: – alíquota de 3%;
- ISSQN: 5% para o estado de São Paulo. Consulte seu contador para consultar a alíquota do seu estado.

(Fonte: <https://www.soufisio.com.br/>)

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser muito bem avaliado por um contador, quanto a sua aplicação neste segmento. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou com opção do Lucro estimado mensalmente e apuração anual;

CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos e municipais:

- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) – Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas. (só se houver venda de mercadoria, porém o CNAE é somente de serviço)

- ISS (Imposto Sobre Serviço) – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Segue a lista de alguns eventos importantes do segmento de saúde para clínicas de fisioterapia

Contrologia Brasil: www.contrologiabrasil.com.br

Meeting Floripa: www.meetingfloripa.com.br

ReturnTo Life: www.returntolife.com.br

Congresso Brasileiro de Atividade Física e Saúde: www.cbafs.org.br

Feira Brasil Esporte: www.redebrasilesportes.com.br

Fitness Brasil Internacional: www.fitnessbrasil.com.br

Congresso Brasileiro de Fisioterapia Dermatofuncional: www.cbdermatofuncional.com.br

Congresso Brasileiro de Fisioterapia Funcional: <http://cobrafin.com.br/>

Congresso Internacional de Fisioterapia: <https://sbf.org.br/11cif/>

Congresso Nacional de Diagnóstico e Tratamento Fisioterapêutico: <https://sbf.org.br/cndor/>

Congresso Internacional de Terapia Manual e Posturologia: <https://sbf.org.br/terapiamaneal/>

19. Entidades em Geral

Sociedade Brasileira de Atividade Física e Saúde – Sbafs: www.sbafs.org.br

Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional – COFFITO www.coffito.org.br

Federação Nacional dos Fisioterapeutas e Terapeutas Ocupacionais – FENAFITO:
www.fenafito.com.br

Associação de Fisioterapeutas do Brasil

Sociedade Nacional de Fisioterapia Esportiva

Associação Brasileira de Fisioterapeutos

Procurar na localidade de prestação dos serviços:

Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional

20. Normas Técnicas

- NBR 10.004, da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT e Resolução CONAMA no 005/1993 – Resíduos nos estados sólidos e semi-sólidos, são os que resultam de atividades hospitalares, e dos demais estabelecimentos prestadores de serviços de saúde, cabendo aos mesmos o gerenciamento de seus resíduos sólidos, desde a geração até a disposição final, de forma a atender aos requisitos ambientais e de saúde pública. No Brasil, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA e o Conselho Nacional do Meio Ambiente - CONAMA têm assumido o papel de orientar, definir regras e regular a conduta dos diferentes agentes, no que se refere à geração e ao manejo dos resíduos de serviços de saúde, com o objetivo de preservar a saúde e o meio ambiente, garantindo a sua sustentabilidade. Desde o início da década de 90, vêm empregando esforços no sentido da correta gestão, do correto gerenciamento dos resíduos de serviços de saúde e da responsabilização do gerador. Um marco deste esforço foi a publicação da Resolução Conselho Nacional do Meio Ambiente (CONAMA) nº 005/93, que definiu a obrigatoriedade dos serviços de saúde elaborarem o Plano de Gerenciamento de seus resíduos e com as

publicações da Resolução Diretoria Colegiada da ANVISA nº 306/04 e CONAMA nº 358/05.

- NBR 12.808 - Manuseio de resíduos de serviços de saúde – procedimentos. - NBR-IEC 1689 - que é a norma em vigência no Brasil, que prescreve sobre o desempenho e os métodos de medição de campo acústico de aparelhos de ultra-som terapêutico com faixa de frequência de 0,5 a 5 MHz. Estes aparelhos são usados pelos fisioterapeutas.

- 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); Características Técnicas: Equipamento destinado para a captação de imagem de cavidades intracorpóreas durante a realização de procedimentos médicos endoscópicos diagnósticos ou cirúrgicos. Classe de proteção contra choque elétrico: Classe I Grau de proteção contra penetração nociva de água: IPX0 Tipo de operação: Contínua Parte aplicada Tipo BF Alimentação: 110-127 VAC / 220-230 VAC / 50 - 60 Hz / 250VA

- NBR 9443 - Extintores de Incêndio classe A – ensaio de fogo em engradado de madeira;- NBR 9444 - Extintores de incêndio classe B – ensaio de fogo em líquido inflamável - NBR 9077 - "Saídas de Emergência em Edifícios - Procedimento". - NBR 9050/1994 - Normas Técnicas de acessibilidade feita pela ABNT. Segundo a NBR 9050, as edificações devem ter previsto um mínimo de um acesso às pessoas portadoras de deficiências. O maior problema dessas pessoas é ter condições de acesso aos espaços. Os deficientes físicos podem ter dois níveis de deficiência:

a) deficiência ambulatoria total - indivíduos dependentes momentânea ou permanentemente de cadeira de rodas.

b) deficiência ambulatoria parcial - indivíduos que se locomovem com dificuldade ou insegurança, usando ou não aparelhos.

Ao projetar os espaços, deve-se pensar nas condições de acessibilidade para estes usuários, sendo mais específicos os problemas de acessibilidade e utilização de equipamentos no caso dos usuários de cadeiras de rodas. Ao executar ou adaptar um projeto, devem ser levadas em conta as condições antropométricas específicas destes usuários, já que a cadeira de rodas impõe limites à ação e alcance manual e visual de seus usuários.

ILUMINAÇÃO

- NBR 5413 - Os níveis mínimos de iluminação a serem observados nos locais de trabalho são os valores de iluminância estabelecidos pela NBR 5413.

21. Glossário

Aponeuroses: Fibra que substitui um tendão no músculo e serve para aderir o músculo ao osso.

Astenia: A astenia corresponde ao termo médico que indica a fadiga física. Ela se caracteriza por uma fraqueza generalizada e prolongada do organismo, além de uma diminuição da potência funcional. Ao contrário de um cansaço normal, a astenia é um estado de exaustão que não ocorre após um esforço e não desaparece com o repouso.

Ataxia: Termo usado para descrever o movimento descoordenado, o qual pode influenciar os padrões de movimentos, a marcha e a postura.

Cefaleia: Dor de cabeça.

Choque: Síndrome que se manifesta com pele fria, queda de temperatura, cianose e morte.

Ciclo de Dor-Espasmo-Dor: Contração constante de músculos que causa isquemia e estimula os receptores de dor nos músculos. A dor, por sua vez, inicia mais espasmos.

Cinesiologia Aplicada: Métodos de avaliação e trabalho corporal que usa um tipo especializado de teste muscular e várias formas de massagem e trabalho corporal para procedimentos corretivos.

Cinesioterapia: Tratamento pelo movimento no sentido geral, através de mobilização ativa e passiva dos exercícios terapêuticos, com ou sem aparelhos, de terapia ocupacional e de todos os meios neurofisiológicos.

Cinestesia: Conjunto de sensações pelas quais são percebidos os movimentos musculares cujos estímulos provém do próprio organismo.

Contusão: A contusão é uma lesão sem fratura dos tecidos moles do corpo. Ela é gerada pelo impacto mecânico de um agente externo sobre uma parte do corpo. É comumente chamado de hematoma, “roxo” ou equimose. É uma doença geralmente benigna. No entanto, pode ser acompanhado por uma lesão subjacente.

Fadiga: Sensação de esgotamento muscular com diminuição da eficácia consequente a exercício físico ou mental intenso.

Inapetência: Redução diminuição do apetite ou ímpeto pela ingestão de alimentos.

Incapacidade: Quando há qualquer inabilidade no corpo, limitando a função e diminuindo a qualidade de vida do indivíduo.

Inchaço: Espessamento dos tegumentos não acompanhado de sinal de inflamação e devido à infiltração difusa de serosidades no tecido subcutâneo.

Infecção: Contaminação ou invasão do corpo por um microrganismo parasita, principalmente vírus, bactérias, fungos ou protozoários. Provoca ou pode provocar, direta ou indiretamente, uma doença.

Naturopatia: Terapia alternativa, não-convencional, reconhecida pela OMS como um sistema de tratamento que utiliza exclusivamente remédios naturais, exercícios, massagens e hidroterapia para tratar as doenças.

Paliativo: Tratamento realizado sem remover a causa da doença, melhora o quadro sintomático, atenuando ou suprimindo os principais sintomas.

Prognóstico: O que se espera do tratamento, ou da patologia após um determinado período.

Propedêutica Conjunto de técnicos e ciências de estudos para chegar-se ao diagnóstico do

paciente.

Protrusão: Algum tipo de movimento ou deslocamento.

Quiropraxia: Técnica de manuseio usada basicamente para corrigir desarranjos da coluna vertebral (pequenos braços de alavanca). Os quiropatas mais ortodoxos consideram que tal técnica só merece esse nome se empregado à primeira e segunda vértebras cervicais.

Radiações: Emissão e propagação de energia através da matéria ou do espaço, por meio de perturbações eletromagnéticas que apresentam duplo comportamento: como onda e como partículas: neste caso as partículas são conhecidas como fótons.

Radial: Osso do antebraço (rádio) ou a qualquer raio; que se estende em diversas direções a partir de um ponto central.

Radiografia: Imagem fotográfica produzida pela passagem de raios X através do corpo, que permite avaliar danos e lesões no corpo.

Radioterapia: Tratamento de uma doença mediante qualquer substância radioativa ou energia radiante.

Reabilitação: Recuperação do estado de saúde crítico ou debilitado do paciente. Consiste em um conjunto de medidas adotadas para permitir a um deficiente físico ou mental adquirir ou recuperar a capacidade anteriormente existente, no âmbito pessoal e profissional.

Rigidez: Elevação do tônus muscular; o músculo torna-se mais resistente ao movimento passivo. A resistência é sentida de maneira uniforme e constante (rigidez de cano de chumbo), ou com arrancos convulsos (rigidez de roda denteada). “Endurecimento” ou hipertonia muscular.

Sinal comparado: Comparação de antes e depois do paciente realizar o tratamento fisioterapêutico, serve tanto para o fisioterapeuta na validação do seu plano de tratamento executado, como também para demonstrar o resultado para um paciente.

Sinapse: Conexão entre um neurônio e outro ao passar uma informação e devolver outra, encontramos sinapse também quando se diz respeito a hormônios ou neurotransmissores.

Síndrome: Conjunto de sintomatologia, que se caracteriza por sinais e sintomas observáveis em vários processos patológicos diferentes e sem causa específica.

Sepse: Complicação potencialmente fatal de uma infecção generalizada.

Telangiectasias: Dilatação permanente de vasos sanguíneos preexistentes (capilares, arteríolas, vênulas), criando pequenas lesões vermelhas focais, usualmente na pele ou membranas mucosas.

Tendão: Tecido fibroso pelo qual um músculo se prende a um osso. Robusto cordão ou faixa de tecido conjuntivo denso, de cor branca, que une um músculo a uma outra estrutura anatômica, transmitindo a esta a força exercida pelo músculo.

Tender Point: Ponto sensitivo da algia (dor) produzida pela contração crônica de um

determinado músculo (expressão inglesa).

Tendinite: Cicatrização ou depósito de cálcio no tendão. Consiste em qualquer lesão geradora de uma resposta inflamatória dentro da substância do tendão.

Tensão: Força aplicada no sistema musculoso / esquelético a fim de tracionar, alongar e estreitar ossos, músculos e tendões, e descomprimir superfícies articulares. Carga interna gerada por forças atuantes em direções opostas, resultando numa tendência para o alongamento.

Trofismo: Perda de contração muscular de força, ou diminuição desta.

Varizes: Veias torcidas e dilatadas, que aparecem principalmente nas pernas e nos pés.

Vasomotor: Vaso que produz modificações vasculares, mediante a ação dos nervos sobre os músculos da parede vascular.

22. Dicas de Negócio

Para o sucesso do empreendimento, deverão ser tomadas diversas medidas que irão agregar valor ao serviço oferecido, um maior nível de satisfação, cativando os clientes e oferecendo serviços de alta qualidade.

Entre as diversas ações que deverão ser tomadas para a fidelização e satisfação dos clientes, podemos citar: investimento em capacitação no segmento, investimento em divulgação, conhecimento do mercado, fidelização de clientes, planejamento e gestão do empreendimento, qualidade no atendimento.

O empreendedor deve buscar contínuo aperfeiçoamento das atividades necessárias para a excelência do negócio, buscando informações em cursos, eventos relacionados ao tema, mídia especializada no assunto ou junto a profissionais que atuam na área. Além dessas características básicas é fundamental que os profissionais dessa área tenham habilidades tanto técnicas quanto humanas, visando a correta receptividade de seus clientes.

Outra dica importante é pensar em uma clínica de fisioterapia multidisciplinar, em conjunto com outros profissionais, oferecendo também serviços de fonoaudiologia, psicologia, serviço social, neurologia, ortopedia, RPG, pilates, etc. Essa associação de áreas interligadas permite uma abordagem interdisciplinar, assegurando ao paciente maior agilidade na resposta do tratamento.

O credenciamento junto a empresas de convênios médicos, se assim for o interesse do empreendedor, pode gerar um número maior de clientes.

Para o empreendedor que está iniciando no segmento, uma dica para diminuir os custos com a aquisição de equipamentos é adquirir equipamentos seminovos. Também é interessante a realização de seguros para o mobiliário, considerando o alto custo desses equipamentos.

O empreendedor deverá acompanhar constantemente o desempenho dos concorrentes, suas práticas e inovações em relação aos serviços ofertados.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor disposto a investir no segmento relacionado a clínica de fisioterapia, deverá possuir qualificação necessária que o faça ter um diferencial no ramo de atuação, viabilizando seu posicionamento no mercado. O empreendedor envolvido com atividades relacionadas a execução de atividades da clínica de fisioterapia precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor.

Algumas características são essenciais para o empreendedor desenvolver o sucesso do seu negócio, entre elas pode-se destacar iniciativa, especialização da atividade, capacidade de planejamento e de liderança.

Cabe destacar que entre os principais motivos de insucesso dos empreendedores está a falta de foco, de metas e de ações corretas na condução do negócio, ou seja, a falta de planejamento tem sido a causa principal do insucesso de empresas.

O empreendedor autoconfiante e especialista transmite empatia, proatividade e excelência na prestação dos serviços, gerando credibilidade junto à sua clientela, com resultado satisfatório dos procedimentos efetuados no seu empreendimento.

O empreendedor deverá ser muito bem-informado sobre novos procedimentos, novos equipamentos e tecnologias, além de ter facilidade no relacionamento, ser dinâmico e inovador.

24. Bibliografia Complementar

História da Fisioterapia: Disponível em: <http://www.crefito3.org.br/dsn/fisioterapia.asp>, acesso em 12/10/2019.

Mercado de Trabalho para Fisioterapia: Disponível em: <https://www.guiadacarreira.com.br/guia-das-profissoes/fisioterapia/>, acesso em 12/10/2019.

Legalização de Empresas: Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/forum/legalizacao-de-empresas/14478/abertura-de-empresa-salao-de-beleza/>, acesso em 08/09/2019.

Ideias de Negócios Sebrae. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=id eiaNegocio&nomePDF=Pilates&COD_IDEIA=13197a51b9105410VgnVCM1000003b74010a, acesso em 12/10/2019.

Matsumura, Erica Silva de Souza, Júnior, Alcinês Silva Sousa, Guedes, Juan Andrade, Teixeira, Renato Costa, Kietzer, Katia Simone e Castro, Leny Silene de Freitas, Distribuição territorial dos profissionais fisioterapeutas no Brasil: <http://www.scielo.br/pdf/fp/v25n3/2316-9117-fp-25-03-309.pdf>, acesso em 09/09/2019.

CBO Recepcionista: Disponível em <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/422105-recepcionista-em-geral>, acesso em 09/09/2019.

CBO Fisioterapeuta: Disponível em https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2348, acesso em 12/10/2019.

CNAE: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=9313100&view=subclasse>, acesso em 12/10/2019.

Legislação Coffito: Disponível em https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2348, acesso em 09/09/2019, acesso em 12/10/2019.

Resolução COFFITO nº 387/2011, fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades, prestadas pelo fisioterapeuta e dá outras providências.

Resolução COFFITO nº 414/2011, dispõe sobre a obrigatoriedade do registro em prontuário pelo fisioterapeuta, da guarda e do seu descarte e dá outras providências.

Resolução COFFITO nº 424/2011, estabelece o Código de Ética e Deontologia da Fisioterapia.

Resolução COFFITO nº 428/2011, fixa e estabelece o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos e dá outras providências.

Resolução COFFITO nº 444/2011, altera a Resolução COFFITO nº 387/2011, que fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades prestadas pelo fisioterapeuta.

Como funciona o capital de giro: www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD, acesso em 18/09/2019.

Dados Estatísticos: <http://coffito-br.implanta.net.br/portalthtransparencia/#publico/Conteudos?id=7a78081c-cba0-47bd-b0c7-6e374c661418>, acesso em 05/11/2019.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão

do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

PRINCÍPIO DA ENTIDADE: O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS: O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES: Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS: Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS: Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES: As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequa às suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo site:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

CURSOS ON-LINE:

EMPREENDEDORISMO:

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Você diria que todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você vai aprender a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e plano de ação e refletir sobre suas atividades empreendedoras e autodesenvolvimento.

Sobre o curso: Você já deve ter ouvido várias histórias de empreendedores de sucesso, não é mesmo? Pois saiba que o que liga um negócio ao seu sucesso, são as ações bem planejadas de quem está empreendendo. Neste curso, você vai compreender os detalhes do caminho percorrido pelas pessoas empreendedoras bem-sucedidas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso>,

868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD

FINANÇAS

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Neste curso, você vai compreender o que são gastos fixos e variáveis e como diferenciá-los, para a adequada formação de preços. Vai poder observar o mercado e comparar preços e tomar as melhores decisões sobre os preços que você vai praticar. Vai aprender também sobre a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

Sobre o curso: Neste curso, você vai compreender o que são gastos fixos e variáveis e como diferenciá-los, para a adequada formação de preços. Vai poder observar o mercado e comparar preços e tomar as melhores decisões sobre os preços que você vai praticar. Vai aprender também sobre a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+curso.&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio. (Curso)

Você vai compreender os controles financeiros como ferramenta de apoio à gestão das empresas. Poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. E, para terminar, vai elaborar um fluxo que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

Sobre o curso: O fluxo de caixa é uma das ferramentas de gestão muito importante para manter o controle da movimentação financeira das atividades de um negócio. Com este curso, você irá adquirir conhecimentos para embasar a criação de um fluxo de caixa, capaz de gerar um diferencial estratégico na gestão financeira do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e, para terminar, será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

Sobre o curso: Saber fazer um controle financeiro eficiente é requisito básico para o sucesso da sua empresa! Se você está começando a empreender e ainda não domina a gestão da sua movimentação financeira, este curso vai fazer a diferença na sua rotina e no seu futuro.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

PLANEJAMENTO

Planeje suas metas e resultados

Você vai reconhecer a importância de planejar a sua atividade empresarial. Conhecerá as ferramentas de planejamento e de análise de cenário e aprenderá a elaborar planos de ação.

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você vai entender quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Compreender o que é e qual a importância do planejamento estratégico. Compreender que o planejamento de ações, feito de forma ordenada e articulada, contribui para a continuidade da atividade empreendedora desenvolvida. Utilizar ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho da sua empresa com o aumento da sua competitividade, de modo sustentável.

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer resposta que você pensou. Sem tirar a bola de cristal da gaveta, neste curso você entenderá que analisando a situação atual da empresa você chega a uma projeção de como ela estará daqui a alguns anos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Indicadores para seu negócio

Compreender e aplicar os indicadores no dia a dia do seu negócio. Entender a importância de acompanhar os fatores-chave de sucesso e levá-los em conta na tomada de decisões.

Sobre o curso: Uma empresa com indicadores de desempenho bem definidos consegue mensurar com maior clareza suas ações e até alcançar melhores resultados, tanto em termos financeiros como de reconhecimento do mercado. Se a sua empresa ainda não possui indicadores de desempenho, este curso é ideal para descobrir como eles podem fazer toda a diferença em seus resultados.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/indicadores-para-seu-negocio,90da644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como analisar o mercado. (curso)

Se você quer abrir um negócio e quer analisar melhor o potencial de mercado, o curso “Como analisar o mercado” é ideal para você! Aqui você aprenderá sobre como se antecipar às mudanças de mercado e sobre o movimento da concorrência.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-analisar-o-mercado,1d70b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

INOVAÇÃO

Inovação e possibilidades de crescimento

Você compreenderá o que é a importância de implementá-la em seus negócios, seguindo as etapas para explorar possibilidades e produzir resultados satisfatórios. Vai se conscientizar do valor e dos benefícios da inovação para o seu negócio e vai identificar e desenvolver ações organizadas para analisar e aproveitar oportunidades.

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes, do pequeno, passando pelo médio e chegando ao grande. É inovando que empresas conseguem se manter relevantes no mercado, e se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você vai aprender como se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados.

Sobre o curso: Se preferir, faça o curso via WhatsApp; Aprenda a ser um líder melhor; aplique os conhecimentos na prática; Estude onde e quando quiser; Receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

Atendimento ao Cliente. (Curso)

Aprenda sobre os processos de atendimento em uma empresa e como estas ações provocam um impacto positivo nos resultados de um negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/atendimento-ao-cliente,fe80b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Qualidade no atendimento ao cliente. (Curso)

Atender bem traz lucro! Neste curso você analisa situações reais de atendimento, aprende como atender com qualidade e como atuar para suprir as necessidades do seu cliente mesmo nas piores situações.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosereventos/qualidade-no-atendimento-ao-cliente,b680b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD%20>

Comunicação e relacionamento com seus clientes.

Compreender as possibilidades de a pequena empresa alcançar melhores resultados com a adoção de ações de comunicação mais estratégicas e assertivas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/comunicacao-e-relacionamento-com-seus-clientes,dcd0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

28. Sites Úteis

www.sebrae.com.br

www.portaldoempreendedor.gov.br

www.abf.org.br

www.coffito.gov.br

<https://assobrafir.com.br/>

www.fenafito.com.br

www.sbafs.org.br

