



ideias de
negócios

Como montar uma clínica de fisioterapia



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinícius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação

Luciana Rodrigues Macedo

Autor

LÁZARO DONIZETI FERREIRA

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1. Apresentação	1
2. Mercado	4
3. Localização	5
4. Exigências Legais e Específicas	6
5. Estrutura	7
6. Pessoal	8
7. Equipamentos	8
8. Matéria Prima/Mercadoria	9
9. Organização do Processo Produtivo	10
10. Automação	10
11. Canais de Distribuição	11
12. Investimento	12
13. Capital de Giro	12
14. Custos	14
15. Diversificação/Agregação de Valor	15
16. Divulgação	16
17. Informações Fiscais e Tributárias	16
18. Eventos	18
19. Entidades em Geral	19
20. Normas Técnicas	23
21. Glossário	25
22. Dicas de Negócio	26
23. Características	27
24. Bibliografia	28
25. URL	29

1. Apresentação

A fisioterapia atua nas áreas de Ortopedia, Neurologia e Respiratória. Seu público é bastante abrangente, de pacientes a atletas e ex-atletas

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender

A Fisioterapia é uma ciência da saúde que estuda e pesquisa sobre o movimento humano em todas as suas formas de expressão e potencialidades tanto nas alterações patológicas quanto nas psíquicas e/ou orgânicas, cujo objetivo é promover, preservar, manter, desenvolver ou restaurar a integridade de um órgão, sistema ou função.

Suas ações são fundamentadas em recursos físicos e terapêuticos manuais dentre eles a cinesioterapia, eletroterapia, mecanoterapia, massoterapia, hidroterapia, termoterapia e crioterapia que previnem, curam, reabilitam e dão funcionalidade aos indivíduos que sofreram alguns distúrbios cinéticos funcionais gerados por alterações genéticas, por traumas ou por doenças adquiridas.

Conhecendo a História da Fisioterapia

Na Antiguidade (mais ou menos entre 4.000 a.C. e 395 d.C.) havia uma preocupação em eliminar as doenças através a utilização de agentes físicos (sol, luz, calor, água e eletricidade), massagens e exercícios físicos. Segundo Shestack (1979), "Os médicos na Antiguidade conheciam os agentes físicos e os empregavam em terapia. Já utilizavam a eletroterapia, sob a forma de choques com um peixe elétrico, no tratamento de certas doenças".

Ainda nessa época, a China registra obras de cinesioterapia em 2.698 a.C. Na mesma época na Índia usa-se de exercícios respiratórios para evitar a constipação.

A Idade Média, caracterizada por uma ordem social estabelecida no plano divino, foi uma época de lacuna em termos de evolução nos estudos e na atuação na área da saúde. A alta valorização da alma neste período e o interesse pelo desenvolvimento da capacidade física pelas camadas mais privilegiadas parecem ter sido responsáveis por essa lacuna. Desenvolveu-se, portanto nesta época uma fisioterapia destinada a outros fins que não o curativo e sim o de incremento da potência física.

Após esse período de estagnação dos estudos, surge o Renascimento (período entre os séculos XV e XVI), descrito como um momento de crescimento científico e literário. Há então, uma retomada dos estudos onde o interesse não se destina apenas a concepção curativa, mas também a manutenção do estado normal existente em indivíduos sãos.

Entre os séculos XVIII e XIX ocorre a industrialização, momento caracterizado por um avanço na utilização de máquinas e uma transformação social determinada pela produção em larga escala. Houve o desenvolvimento das cidades, bem como surgiram condições sanitárias precárias, jornadas de trabalho estafantes, e condições alimentares insatisfatórias que provocaram a proliferação de novas doenças.

O surgimento de novas patologias e epidemias exigiu da medicina um desenvolvimento nos estudos. Nessa época parece que todos os estudos na área de saúde concentraram sua atenção ao "tratamento" das doenças e seqüelas e deixou de lado as outras vertentes iniciadas na época renascentista, a "manutenção" de uma condição satisfatória e a "prevenção" de doenças. A atenção ao "tratamento" faz surgir à idéia de atendimento hospitalar. Mais tarde, ainda no século XIX, surgem as especializações médicas. A Fisioterapia parece ter seguido a mesma direção dividindo-se em diferentes especialidades.

No decorrer da história pode se perceber que a fisioterapia sofreu todas essas oscilações, passando pela atuação curativa na antiguidade, pela estagnação na Idade Média, pela atenção preventiva concomitante a curativa durante o Renascimento e novamente pelo direcionamento puramente curativo durante a industrialização.

No Brasil, a utilização dos recursos físicos na assistência à saúde iniciou-se por volta de 1879, na época da industrialização, devido ao grande número de acidentados do trabalho, e seus objetivos eram voltados para a assistência curativa e reabilitadora.

Em 1929 o médico Dr. Waldo Rolim de Moraes, instalou o serviço de fisioterapia do Instituto Radium Arnaldo Vieira para atender aos pacientes da Santa Casa de Misericórdia de São Paulo. Posteriormente organizou o serviço de fisioterapia do Hospital das Clínicas de São Paulo.

Na década de 50 a incidência de poliomielite atingia índices alarmantes e como consequência o número de indivíduos portadores de seqüelas motoras e que necessitavam de uma reabilitação para a vida em sociedade. O número de pessoas acometidas pelos acidentes de trabalho no Brasil se apresentava como um dos maiores da América do Sul, e essa expressiva faixa populacional precisava ser reabilitada para reintegrar o sistema produtivo do país.

Em 1951 surge no Brasil o primeiro curso para a formação de técnicos em fisioterapia. Em 1956 surgiu o primeiro curso com duração de dois anos para formar fisioterapeutas que atuassem na reabilitação (Sanchez, 1984, p.31).

Em 1969 a fisioterapia no Brasil foi regulamentada como profissão através do Decreto-Lei nº 938 de 13 de outubro de 1969.

O Negócio - Fisioterapia

Com a regularização da profissão, o profissional terapeuta, desde que possua formação acadêmica superior, pode atuar, então, como profissional liberal em qualquer fase do desenvolvimento humano, desde o nascimento até a velhice, seja na prevenção, na reabilitação ou na remissão de acometimentos que reduzem a capacidade funcional do indivíduo. Tradicionalmente, o terapeuta presta serviços nas áreas da saúde como clínicas, consultórios, centros de reabilitação, hospitais, asilos e em pesquisas. Recentemente, novos espaços têm surgidos para esta profissão, como a área da educação, esporte e setor empresarial. Desta feita, pela sua posição como profissional liberal, o fisioterapeuta, para desenvolver suas atividades, poderá então, abrir consultório, ou clínica, prestar serviços em hospitais, prefeituras, escolas especiais, clubes, academias etc.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano

consulte o SEBRAE mais próximo

2. Mercado

A fisioterapia se divide em três grandes áreas de atuação: a Ortopedia, a Neurologia e a Respiratória. Dentro destas áreas, destacam-se suas abrangências: Fisioterapia Traumatológica-Ortopédica Funcional: Atuam na investigação, prevenção e tratamento das doenças dos ossos, músculos, articulações e ligamentos. Pode atuar em fratura, torções, amputações e lesões musculares, inclusive evitando que estas ocorram e evitando, em alguns casos, uma cirurgia, trabalhando de forma preventiva. Fisioterapia Geriátrica: Atua junto ao idoso e proporciona uma melhor qualidade de vida a este, promovendo uma melhor postura, uma marcha equilibrada, uma melhora da auto-estima, evitando a depressão e o sentimento de incapacidade. Fisioterapia Pediátrica: Promove um melhor nível de vida para as crianças, principalmente àquelas que apresentam desenvolvimento psicomotor abaixo dos padrões considerados normais para sua faixa etária. Fisioterapia Desportiva: O fisioterapeuta atua na prevenção, no planejamento, implantação, coordenação e supervisão de programas destinados à recuperação funcional de atletas amadores e profissionais. Fisioterapia Reumatológica: Com exercícios que ativam a circulação e desenvolvem as articulações, a fisioterapia está indicada para pacientes com reumatismos, artrites, artroses e osteoporose. Fisioterapia Preventiva: Além de tratar lesões têm papel fundamental na prevenção, como conscientizar a população em geral, especialmente as crianças, quanto à postura, prevenindo alterações posturais e evitando complicações posteriores. Fisioterapia Cardiorrespiratória: Nesta área, o fisioterapeuta lida com a avaliação e o tratamento de pacientes com distúrbios pulmonares crônicos ou agudos. Emprega métodos e uma grande variedade de exercícios terapêuticos. Angiologia: O fisioterapeuta avalia e desenvolve um programa de assistência para pacientes com uma variedade de distúrbios vasculares, com o objetivo de melhorar a circulação sanguínea, aumentarem a resistência física aos exercícios, aliviar a dor etc. Fisioterapia Estética: Atua nessa área, prevenindo o aparecimento de cicatrizes hipertróficas e para facilitar o pré e pós-operatório de cirurgias plásticas. Atua ainda, na celulite, flacidez muscular, estrias, envelhecimento cutâneo, queimaduras, e acne. Queimados: Usando como principal recurso a cinesioterapia. Tem como objetivo, desenvolver os movimentos do paciente que sofreu queimaduras. Fisioterapia Neurológica: Tem a função de reabilitar pacientes com problemas neurológicos. Fisioterapia do Trabalho: Atua na análise ergonômica do local, dos objetos do trabalho e principalmente, para orientarem e auxiliarem os seus funcionários a terem a postura correta no trabalho e a prevenir contra acidentes de trabalho. Fisioterapia Hospitalar: Atua nas enfermarias de hospitais e UTI's, com pacientes acamados. Envolve trabalhos respiratórios, neurológicos, cardiológicos, alongamentos, higiene brônquica, fortalecimento dos músculos etc. Além destas áreas, o fisioterapeuta se enquadra de várias formas ao mercado, visto que ele é um profissional de promoção e prevenção da saúde. O mercado de trabalho para o fisioterapeuta, apesar de existir na atualidade grande disputa é, sem dúvida, amplo, tendo em vista alguns fatores relevantes como localidade, especialidade e forma de atuação. A grande disputa, a maior concentração

de profissionais, está nos grandes centros. Nas regiões circunvizinhas às capitais, existem ainda maiores oportunidades de negócios. O público alvo O público consumidor no negócio de fisioterapia é bastante abrangente e formado por pacientes que utilizam convênio médico e outros que se beneficiam através de consultas particulares. Além destes, existem também os atletas e ex-atletas, funcionários de empresas, que podem fazer parte de seus clientes. É importante estabelecer parcerias com entidades, associações de trabalhadores e empresas contratantes de planos de saúde, os quais representam a maioria da clientela. Recomenda-se estudar os hábitos, comportamentos, gostos dos clientes e também acompanhar as tendências do mercado, para que o seu negócio esteja sempre atualizado. Oportunidades: envelhecimento da população brasileira O momento atual é composto pelo culto a beleza, em prol da auto-estima e bem estar tanto físico como emocional. A prestação de serviços na área de saúde e bem-estar está em crescimento e apresenta um enorme potencial. Segundo os dados do Censo 2010, todas as faixas etárias até 25 anos têm peso menor na população do que em 2000, ao passo que os demais grupos ampliaram sua participação. Na base da pirâmide, a representatividade do grupo de 0 a 4 anos no total da população caiu de 4,9% (meninos) e 4,7% (meninas) em 2000 para 3,7% e 3,6% em 2010. Simultaneamente, a participação da faixa com mais de 65 anos avançou de 5,9% em 2000 para 7,4% em 2010. Com a tendência de envelhecimento da população brasileira temos observado um crescimento do mercado a ser explorado na área da fisioterapia. Esse mercado está associado a busca de descanso, vitalidade e longevidade com maior qualidade de vida. Ameaças: forte concorrência e necessidade de atualização constante Por ser um mercado em expansão, a criação clínicas de fisioterapia tem atraído cada vez mais novos empreendedores. Nesse sentido, os concorrentes têm apresentado uma taxa de crescimento significativa. O grande problema é que muitos desses concorrentes encontram-se no mercado informal e existe uma disparidade entre os preços praticados por empresas e por profissionais informais. Os concorrentes se dividem em dois grupos: 1. Formais: centros de descanso e bem-estar, terapia estética, hotéis, academias, etc. 2. Informais: massoterapeutas e esteticistas. Além disso, o setor da saúde apresenta novas técnicas a cada dia o que exige a implantação constante de novas tecnologias e tratamentos para satisfazer os clientes efetivos e mais fiéis a empresa. Portanto, o investidor deve se manter antenado às constantes inovações do setor.

3. Localização

Para se definir a localização de seu empreendimento, há a necessidade de se definir antes de tudo, qual será o público-alvo do seu negócio. Qual o segmento de mercado que deverá atingir? O mercado pode ser segmentado por: ÁREA GEOGRÁFICA, por ORIGEM DE PACIENTES, dentre outros critérios. Este é um fator preponderante para o sucesso de seu empreendimento. Definida a situação do público-alvo, passe então a definir o local onde a clínica será instalada. Analise com cuidado o bairro, a situação de acesso, com foco na facilidade para o seu cliente. É importante verificar se existe facilidade e conforto para estacionar. Se existe transporte coletivo atendendo a

localidade. Busque um imóvel que de preferência seja amplo e de fácil locomoção interna. Deve oferecer uma infra-estrutura necessária para a instalação do empreendimento e proporcionar espaço para crescimento do mesmo. Procure nesta etapa, conhecer seus concorrentes, realizando pesquisas, através de visitas, contatos, buscando conhecer a operação em todos os detalhes. Agindo assim, evitará cometer os mesmos erros que ele e reduzindo desgastes desnecessários e custos. Também é possível montar uma pequena clínica de fisioterapia em salas comerciais, casas ou em parcerias com hotéis. O local deverá ficar próximo ao centro da cidade ou em uma avenida de grande fluxo e deverá sempre contar com a disponibilidade de estacionamento próprio.

4. Exigências Legais e Específicas

Para dar início ao processo de abertura da empresa é necessário que se cumpram os seguintes procedimentos: 1) Consulta Comercial Antes de realizar qualquer procedimento para abertura de uma empresa deve-se realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender. Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo. Órgão responsável: · Prefeitura Municipal; · Secretaria Municipal de Urbanismo. 2) Busca de nome e marca Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada. Órgão responsável: · Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI). 3) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou empresário junto a Receita Federal, por meio de pesquisas do CPF. Órgão responsável: · Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples). 4) Solicitação do CNPJ Órgão responsável: · Receita Federal. 5) Solicitação da Inscrição Estadual Órgão responsável: · Receita Estadual 6) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido. Para conceder o alvará de funcionamento a prefeitura ou administração municipal solicitará que a vigilância sanitária faça inspeção no local para averiguar se está em conformidade com a Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004. Órgão responsável: · Prefeitura ou Administração Municipal; · Secretaria Municipal da Fazenda. 7) Matrícula no INSS Órgão responsável: Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas - INSS Além de todos esse processos, o empreendedor deverá registrar clínica de fisioterapia junto a Agência Nacional de Vigilância Sanitária-ANVISA que tem por finalidade institucional promover a proteção da saúde da população por intermédio do controle sanitário da produção e da comercialização de produtos e serviços submetidos à vigilância sanitária, inclusive dos ambientes, dos processos, dos insumos e das tecnologias a eles relacionados. O empreendedor

deverá consultar ainda o órgão de fiscalização ambiental (Feam) ou a Superintendência Regional de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável - Supram, a fim de obter esclarecimentos sobre regularização ambiental, e se for o caso obter a Certidão de Dispensa – CD junto ao órgão ambiental competente. O empreendedor(a) que resolver abrir uma Clínica/Consultório de Fisioterapia, além de ter que providenciar as etapas acima citadas, terá também que cumprir as seguintes exigências legais: 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. O exercício da atividade na área de fisioterapia é permitido somente aos portadores de habilitação profissional, pois esta atividade de saúde é regulamentada pelo Decreto-Lei 938/69, Lei 6.316/75, e resoluções do COFFITO, Decreto 9.640/84, Lei 8.856/94. Providências necessárias enquanto: Pessoa Jurídica a) Responsabilidade Técnica pelo serviço da empresa perante o Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional - CREFITO; b) Comprovação do registro do profissional no CREFITO; c) Registro da empresa no CREFITO. Pessoa Física a) Registro do Profissional no CREFITO; b) Cadastramento do seu consultório no CREFITO. Todo estabelecimento cuja atividade requer a participação de fisioterapeuta, como é o caso das Clínicas de Fisioterapia, está obrigado a se registrar no Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional – CREFITO de sua região.

5. Estrutura

A estrutura de uma clínica de fisioterapia deverá ser montada de acordo com o planejamento do empreendedor. O espaço deverá contemplar os seguintes espaços: • Recepção e sala de espera; • Sanitários com adaptações para portadores de deficiência física; • Consultórios para avaliação fisioterapêutica; • Sala de aplicações com aparelhos; • Setor de pediatria (salas de atendimentos); • Setor cardiorrespiratório (sala de testes e sala de aerossolterapia); • Setor de cinesioterapia e mecanoterapia (amplo espaço para atendimentos individuais e em grupos); • Setor da preventiva (ampla sala destinada aos grupos de idosos e, atualmente, de mastectomizadas); • Setor de massoterapia (voltado para técnicas manuais, massagens tradicionais, chinesas e outras); • Setor de hidroterapia (piscina terapêutica aquecida e adaptada, salas para turbilhão, sala para parafina); • Escritório/administração e; • Depósito. A estrutura contará ainda com ambiente climatizado, com iluminação indireta, paredes de pintura acolhedora e mobiliário específico. É muito importante lembrar que a decoração é um elemento fundamental nesse segmento pois é importante que os clientes se sintam bem acolhidos em um ambiente agradável e relaxante. Estrutura tendência A popularização dos termos “orgânico”, “consciência ecológica” e “sustentabilidade” já se faz também presente nas estruturas dos hospitais e clínicas mais modernas, principalmente no mercado internacional. 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 da clínica é desenvolvida estrategicamente buscando minimizar o impacto ambiental, e especialmente: a. Maximizar a utilização da luz solar, reduzindo a necessidade de energia; b. Promover

adequado e fácil acesso às áreas e processos de reciclagem de materiais; e c. Facilitar uma possível expansão física do espaço quando do crescimento da operação da clínica, evitando obras desnecessárias e utilização excessiva de materiais de construção. Um PLUS na estrutura para atrair novos clientes Nesse segmento, são poucas as clínicas que se preocupam com as pessoas portadoras de deficiências físicas e pouca mobilidade. Nesse sentido, uma clínica adaptada às necessidades desse público pode representar uma grande oportunidade de negócio. Para tanto, devem ser instaladas rampas de acesso, elevadores especiais (no caso de clínicas com mais de um andar) e instalações específicas de apoio no banheiro e vestiário.

6. Pessoal

A equipe de trabalho a ser montada, dependerá do tamanho do empreendimento. O que se pode descrever com certeza é que nesta equipe deverão estar: • Recepcionistas; • Fisioterapeutas; • Assistentes e; • Equipes de limpeza. Acima de tudo, todos os funcionários deverão estar com uniformes em excelente estado e o tratamento ao cliente deverá ser impecável. O atendimento ao cliente deverá ser o diferencial em relação a concorrência. Para tanto, toda equipe deverá ser preparada em como tratar o cliente, com cursos, palestras etc. O empresário deve procurar o SEBRAE de sua região, na busca de apoio para capacitar sua equipe de colaboradores e também para outras situações, como elaboração de seu PLANO DE NEGÓCIO. É importante lembrar que os profissionais terceirizados são profissionais autônomos que não seguem o regime CLT. Recomenda-se ainda a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com: • recrutamento e seleção, • treinamento de novos funcionários, • custos com demissões.

7. Equipamentos

Para completar a montagem de seu empreendimento, o profissional deverá contemplar em seu projeto, equipamentos que acompanhem as tecnológicas. Dentro desta visão, segue sugestão de equipamentos e programas para Clínica de Fisioterapia: • Móveis em geral; • Computadores; • Softwares gerenciais; • Material de escritório; • Entretenimento (revistas, TV etc.); • Cabines de atendimento individual; • Macas; • Uniformes. Equipamentos de fisioterapia: • Eletros-estimuladores; • Diatermia; • Ultrassom; • Ondas curtas; • Correntes dinâmicas de Bernard; • Infravermelho; • Corrente russa; • Turbilhão; • Tensores; • Interferencial; • Parafina; • Polar care (crioterapia); • Bolas de Bobath; • Cama elástica; • Barra paralela; • Espalдар; • Diversos equipamentos para cinesioterapia; • Hidroterapia; • Mecanoterapia; • R.P.G.; • Termo terapia; • Laser terapia; • Forno de Bier e etc.; • Gel e cremes específicos; • Toalhas e

materiais descartáveis. É importante lembrar que esta lista de aparelhos e equipamentos é não exaustiva. O mercado da saúde e do bem-estar apresenta uma infinidade de soluções que devem ser utilizadas de acordo com o objetivo do negócio e dos serviços que serão ofertados. Além destes equipamentos, podemos citar alguns itens indispensáveis para um empreendimento desta categoria, tais como: • Artigos e produtos para piscina (caso a clínica possua); • Balcão refrigerador, freezer; • Máquinas e equipamentos para lavanderia; • Serviço de sonorização de ambientes.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. **Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. **Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. Existem basicamente dois tipos de matérias-primas nesse setor: 1) equipamentos e tecnologia; 2) insumos em geral, como medicamentos, cremes e material de higiene e limpeza. É importante lembrar que, nesse setor, a qualidade da matéria-prima é fator de vital importância para fidelizar os clientes. Com relação aos primeiros tipos de matérias-primas ver o item equipamentos e tecnologias. Nesse item iremos nos deter na segunda categoria de matérias-primas: os insumos voltados para atender os serviços oferecidos. Dentre as principais matérias-primas dessa categoria de insumos que podem ser utilizadas em uma clínica de fisioterapia, podemos destacar: 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

Em uma Clínica de Fisioterapia, os clientes/pacientes, são recebidos pela equipe de recepção e então será elaborado seu prontuário. Na seqüência, este será atendido pelo fisioterapeuta, que realiza as seguintes atividades com o paciente: • Avaliação físico-funcional do paciente; • Prescrição do tratamento; • Indução do processo terapêutico. Alta no serviço de fisioterapia e reavaliação sucessiva do paciente para constatação da existência de alterações que justifiquem a necessidade de continuidade das práticas terapêuticas. Além disso, a organização administrativa de um empreendimento do tipo de uma clínica de fisioterapia divide-se nas seguintes etapas: 1) Administração geral Uma estrutura composta de gerência que coordena as compras, determina os serviços a serem oferecidos e os profissionais a serem contratados. 2) Comercial Divulgação e propaganda do empreendimento. Pode constuir uma etapa separada na administração da empresa, mas também pode ser absorvida pela equipe da administração geral (vai depender do porte da empresa e do número de funcionários) 3) Controle de qualidade O empreendimento deverá existir um controle quanto à utilização dos produtos, onde serão verificados prazo de validade, conservação e manipulação. Assim como na utilização de materiais e conservação do espaço no que se refere à higiene. 4) Terceirização Pode-se contratar alguns profissionais terceirizados para a oferta de determinados serviços específicos. 5) Oferta do serviço ao cliente Após estruturada a empresa, definidos os seus principais serviços, divulgada na mídia e contratados os principais profissionais, de maneira sucinta, podemos dizer que, finalmente, os serviços poderão ser oferecidos aos clientes.

10. Automação

A automação das atividades industriais, comerciais e de serviços é um dos principais requisitos para uma participação mais competitiva de uma empresa no mercado. Nesse sentido, torna-se necessário manter sob controle e decisão um número crescente de aspectos relacionados com a produção e serviços, inclusive aqueles que estejam vinculados com as áreas: comercial, suprimento, estocagem, manutenção e logística. No segmento da saúde e bem-estar já existem algumas sistemas informatizados capazes de facilitar determinados processos e análises dos pacientes. Existem, por exemplo, alguns softwares relacionados a avaliação do condicionamento físico dos clientes, muito utilizado por personal trainers. O Physical Test 6.2, por exemplo, é um software que avalia adulto e crianças com a melhor seleção de testes e relatórios organizados em ambientes de fácil utilização. Melhorando assim a quantidade e qualidade de seu trabalho e apresentação do mesmo. Outro software relacionado a atividade é o PHYSICAL FISIO 1.0 que serve como um sistema de avaliação fisioterápica. Este sistema é uma ferramenta muito interessante para os fisioterapeutas que trabalham com reabilitação, flexibilidade, análise postural, composição corporal e desejam apresentar qualidade e tecnologia aos seus pacientes.

Além disso, atualmente, existem diversos sistemas informatizados que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa (vide <http://www.baixaki.com.br> ou <http://www.superdownloads.com.br>). Seguem algumas opções: Automatiza Financeiro. Sistema CRGNET. Financeiro. Orçamento Empresarial. SIC – Sistema Integrado Comercial. PDV Empresarial Profissional. Sintec-pro. InstantCashBook. Direct Control Standard. Desktop Sales Manager. SGCON – Sistema Gerencial Contábil. Advanced Accounting Powered by CAS. Contact your Client Professional. JFinanças Empresa. GPI – Gerenciador Pessoal Integrado. SGI – Sistema Gerencial Integrado. MaxControl. Apexico VAT-Books. Yosemite Backup Standard. ERP Lite Free. II Worklog. Business Reports Fortuna 6.0 Terrasoft CRM. Plano de Contas Gerencial. Spk Business. Controle de estoques. Magic Cash.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor; os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas, também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais dos componentes ou equipamentos atacadistas, varejistas, representantes ou outros. No ramo de Clínicas de Fisioterapia, se falar de Canal de Distribuição de seus serviços parece estranho, mas é plenamente factível. O serviço da Clínica de Fisioterapia é como qualquer outro produto ou serviço que esteja à venda no comércio ou produto de uma indústria, o qual necessita chegar às mãos do consumidor. O empreendedor precisa pensar como irá fazer, para que seus serviços cheguem até seus clientes/pacientes. Qual a estratégia que criará, para alcançar sua clientela. Para tanto, ele deve pensar sua empresa como um produto e assim entender como e onde este deve ser divulgado, apresentado. Um dos canais para se levar os serviços de fisioterapia são as empresas, pois estas estão buscando a redução dos índices de acidentes e também preocupadas com a saúde de seus funcionários. Fazem parte do trabalho dos fisioterapeutas: • Os problemas associados às doenças do trabalho; • As questões responsáveis pela redução da produtividade nos locais de trabalho, como por exemplo, o alto índice de absenteísmo, o retrabalho e queda de motivação no trabalho; • A qualidade de vida do trabalho, QVT, propiciando mais do que um posto de trabalho, mas principalmente uma vida melhor. Além dos tópicos citados acima, são canais de distribuição dos serviços das clínicas de fisioterapia: Planos de Saúde; Academias; Clubes de esportes; Casas de Repouso para Idosos etc.

12. Investimento

Investimento consiste na aplicação de algum tipo de recurso esperando, um retorno superior aquele investido, em um determinado período de tempo. O investimento que deve ser feito em um empreendimento varia muito de acordo com seu porte. O Investimento médio para criação de uma clínica de fisioterapia varia muito de acordo com o tamanho do empreendimento e dos serviços que pretendem ser ofertados para clientela. De acordo com estudo realizado por VIANA et alli (2009), citamos o exemplo do detalhamento de investimento para uma clínica de fisioterapia: Sala de Avaliação 4.800,29 Sala da Diretora Adm./Financeira 4.046,99 Sala de Funcionários 2.381,99 Sala Fisioterapia 17.547,25 Sala de Pilates 28.297,43 Sala de RPG 3.269,48 Sala de Acupuntura 5.290,36 Sala de Massagens 4.391,76 Recepção 7.409,98 Copa 6.495,90 Aparelhos e Produtos para uso geral e emergência 13.094,60 Sub-Total 97.026,03 Reformas (Construção, Hidráulica e Elétrica) 139.258,22 Abertura da Empresa 1.200,00 Salário Fisioterapeutas (03 meses) 38.721,20 Salário Recepcionistas (03 meses) 10.070,55 Serviços Terceirizados - Faxineiras (03 meses) 3.000,00 Serviços Terceirizados - Seguranças (03 meses) 5.724,00 Caixa, Banco e despesas diversas 5.000,00 Total 300.000,00 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 e seu porte. Nesse sentido, aconselhamos ao empreendedor interessado em constituir um negócio dessa natureza a realização de levantamento mais detalhado sobre os potenciais investimentos depois de elaborado seu plano de negócios (para elaboração do plano de negócio procure o Sebrae do seu estado). Além disso, os valores acima irão variar conforme a região geográfica que o spa irá se instalar, da necessidade de reforma do imóvel, do tipo de mobiliário escolhido, etc.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de

capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). 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.

O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir:

- Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades desse mercado;
- Baixo volume de vendas;
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Altos níveis de estoques.

Para o negócio de Clínica de Fisioterapia, por não ter comprometimentos em estoques, o Capital de Giro não é alto. Estima-se o mesmo em torno de 30 a 40% do total dos ativos da empresa ou do total do investimento a ser realizado.

Com base no dado informado acima, o empreendedor deve estar atento em seu planejamento, para não ficar sem capital de giro. Ele deve tomar alguns cuidados quando for realizar as compras para o empreendimento, procurando não exaurir todo o capital na compra dos ativos (imóveis, veículos, equipamentos, máquinas, móveis, etc.).

Deve procurar negociar com os fornecedores procurando se necessário e possível, negociar prazos mais extensos com fornecedores.

No negócio de Clínica de Fisioterapia, deve-se ficar atento com o volume de prestação

de serviços para pagamentos posteriores. Não pode se descuidar do recebimento. A inadimplência precisa estar sob controle.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção. O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental à redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio. Nesse setor, os Custos Fixos abrangem despesas de funcionamento da empresa: salários e encargos de administração, pró-labore, aluguéis, tarifas de água, luz, telefones, equipamentos e prestadores de serviço (profissionais do setor, contador, advogados, assessorias etc.). Os Custos Variáveis referem-se a: custo de materiais, suprimentos e comissão da equipe de trabalho, entre outros. Os Custos Não Operacionais estão relacionados às despesas e/ou investimentos de ordem comercial, como publicidade e propaganda. Tendo em vista o exemplo de investimento inicial que fizemos anteriormente, podemos considerar os seguintes custos mensais de acordo com VIANA et alii (2009): Despesas com Água e Energia Elétrica: R\$ 3.100,00; Locação do Imóvel: R\$ 5.000,00; Gastos com Telefones: R\$ 2.950,00; Despesas com Anúncios e publicações: R\$ 1.000,00; Despesas com assinatura de Jornais e Revistas: R\$ 550,00; Assistência Médica das funcionárias (Valor individual: R\$ 123,95) gerando um gasto mensal de R\$ 743,70; Assistência Médica das sócias (Valor individual: R\$ 207,04) gerando um gasto mensal de R\$ 621,12; Despesas com Materiais de Limpeza e Higiene: R\$ 1.550,00; Despesas com Materiais de Escritório e Copa: R\$ 1.750,00; Valor do IPTU do imóvel (anual): R\$ 2.520,00; Serviços de Contábeis: R\$ 250,00; Serviços de site e internet: R\$ 300,00; Despesas Legais e Jurídicas com inadimplentes e outros serviços: R\$ 200,00; Percentual de comissões para parcerias: 15% sobre a Receita Operacional Líquida. (Receita Bruta menos os Impostos). Lembramos que estes custos são baseados em estimativas. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os serviços oferecidos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço, que de fato são relevantes para a escolha do consumidor. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. Além disso, para agregar valor, não basta reduzir custos, é preciso conhecer bem o mercado no qual a empresa atua, bem como as preferências dos clientes. Na fase de execução do PLANO DE NEGÓCIO, o empreendedor precisa buscar respostas para o questionamento abaixo: O que devo fazer para que frequentem minha Clínica de Fisioterapia? A expressão que se usa para isto é estratégia de mercado. Você precisa ter a sua. Você não poderá escapar desta obrigação que tem para com sua empresa, ou seja, definir, aplicar, melhorar e evoluir uma estratégia de mercado. O que você fará para informar aos interessados em sua Clínica de Fisioterapia que a sua empresa existe? O que você fará para despertar a atenção e interesse deles? O que você fará para que um número suficiente destes clientes venha para a sua Clínica de Fisioterapia ou freqüente também a sua Clínica de Fisioterapia? O que você fará para que um número suficiente de clientes deixe de frequentar os concorrentes da sua Clínica de Fisioterapia, ou deixe de frequentar somente seus concorrentes, isto é, use também a sua Clínica de Fisioterapia? Não será exagero dizer que nestas respostas está o segredo do sucesso deste negócio. Este segredo será desvendado aos poucos, na medida em que você obtiver mais conhecimentos e desenvoltura na sua Clínica de Fisioterapia. Podemos arriscar dizendo que seus futuros clientes querem vantagem. Descobrir estas vantagens é fruto de percepção e de sensibilidade para com o mercado. Comodidade e beleza - quando dá prazer frequentar o ambiente de sua Clínica de Fisioterapia; Bom atendimento - o cliente fica sempre satisfeito mesmo quando sua Clínica de Fisioterapia não dispõe do que ele deseja; Interesse em satisfazer, resolver - o cliente é sempre ouvido e suas opiniões consideradas; Diferenciação - o cliente percebe algo de especial na sua Clínica de Fisioterapia; Personalização - a idéia de que este cliente é especial; Confiança e credibilidade - você passa a idéia de que a satisfação dele é mais importante para você do que tudo mais; Higiene - percebida em detalhes; Exposição - o cliente percebe que para se satisfazer não depende de ação sua, mas do que ele percebe na sua Clínica de Fisioterapia, da forma como ela funciona; Crédito e facilidade de pagamento - sua empresa se adapta ao nível de renda do seu público; Serviços adicionais - na prática você entrega satisfação, não somente produtos pelos quais a cliente já paga; Valorização do cliente, respeito e seriedade - os direitos do cliente você reconhece em todos os detalhes de sua operação; Flexibilidade e adaptabilidade - de algum jeito sua Clínica de Fisioterapia deve satisfazer; Inovação - sua Clínica de Fisioterapia é atualizada (esta imagem tem de ser constante); Garantias - para o cliente ter certeza e confiar que não terá prejuízos. Ao tomar essa linha de pensamento, com certeza, sua Clínica de Fisioterapia será vista pelos clientes com grande diferença, pois ela agrega um grande valor no serviço prestado e isso faz uma grande diferença para o cliente e conseqüentemente, trará sucesso para o seu negócio. Além desses fatores, para agregar valor aos serviços propostos por uma clínica de fisioterapia, existem diversas opções, das mais simples às mais sofisticadas,

dentre elas pode-se citar: o Introduzir novas atividades, tais como pilates e yoga; o Focar mais na área estética apresentando serviços de relaxamento a seus clientes; o Introduzir novidades na área da beleza, bem-estar físico e mental ; o Disponibilizar equipamentos aeróbicos modernos fazendo parte do leque de serviços oferecidos aos clientes; o Oferecer serviços de alimentação complementando a seqüência de atendimentos; o Cultivar o relacionamento com o cliente através de cartas de fidelidade e promoções. Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/ agregação de valor para uma clínica de fisioterapia. Vale ressaltar que sempre é possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa. A propaganda pode ser feita utilizando os mais variados meios de comunicação como: · Mala Direta e e-mail informando sobre promoções e novidades; · Mídia especializada: Site na internet, Rádio, TV, Jornais e Revistas, Placas e Outdoors, Panfletos, Guias de Turismo, etc. A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente. Mas a melhor publicidade é o boca-a-boca dos clientes satisfeitos. Nesse tipo de negócio, é primordial montar uma clientela fiel, que divulgue a clínica. O faturamento vai depender da frequência de uma boa quantidade de pessoas alertando para a adequação entre localização e público-alvo. Uma pesquisa de mercado, por exemplo, feita antes de montar o negócio, seria uma boa estratégia para identificar seu público-alvo.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CLÍNICA DE FISIOTERAPIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8650-0/04 como atividade de exploração de serviços de fisioterapeutas realizados na reabilitação física, não poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, por se enquadrar como atividade vedada na Lei Compl. 123/2006, consolidada pela RCGSN 94/2011.

Neste segmento temos as seguintes opções tributárias:

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 do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração do imposto de Renda e da Contribuição Social é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido para o IRPJ é de 32% e para a CSLL é de 12%, sobre a receita bruta, para a atividade de escritório de consultoria. Sobre o resultado da base de cálculo (Receita Bruta x 32%), aplica-se as alíquotas de:

IRPJ - 15%, para determinação do IRPJ. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00, no mês, ou R\$ 60.000,00, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9%, para determinação da CSLL. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes impostos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% - sobre a receita bruta total;
COFINS – 3% - sobre a receita bruta total.

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.

Neste caso o PIS (Programa de Integração Social) e a Cofins (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) é não cumulativo, sendo permitido o aproveitamento do crédito no mesmo percentual, nas aquisições dos produtos.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos municipais, como:

ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada.

Fundamentos Legais: Leis 9249/1995 (com as alterações posteriores).

18. Eventos

Segue a lista de alguns eventos relacionados ao setor em 2011: V Encontro Internacional de Fisioterapia Dermato-Funcional Data: 17 a 19/02/2011 Cidade: Belo Horizonte Página da Web: www.dermato-funcional2011.com.br VI Congreso Internacional Rehabilitación 2011 y III Encuentro Internacional de Gestión de la Información e Investigación en Rehabilitación Data: 13 a 15 de abril de 2011 Local: Cuba Informações e programação: <http://promociondeeventos.sld.cu/rehabilitacion2011/> 21ª Fitness Brasil Internacional Data de início: 21/4/2011 Datas: 21 a 24 de abril Local: Mendes Convention Center – Av. Gen. Francisco Glicério, 206, Santos/SP Informações / Inscrições: www.fitnessbrasil.com.br 20º Congresso de Presidentes, Provedores, Diretores e Administradores Hospitalares de Santas Casas e Hospitais Beneficientes do Estado de São Paulo. Filantropia: o Brasil precisa muito de nós. Data: 03 a 06 Maio 2011 Local: Atibaia Temas específicos: Planos de Pré-Pagamento em Saúde, Obtenção de Fundos e Administração Hospitalar XVII Congresso Brasileiro de Trauma Ortopédico Data: 12/05/2011 a 14/05/2011 Cidade: Salvador Organização: Sociedade Brasileira de Trauma Ortopédico Telefone: 16 3967.1003 E-mail: vera@oxfordeventos.com.br Página da Web: www.traumaortopedico.com.br II Congresso Brasileiro de Fisioterapia em Oncologia Data: 2/6/2011 - 4/6/2011 Local: Goiânia (GO) 18ª Convenção Brasil Saúde Sport Fitness Datas: 09 a 12 de junho Local: Sogipa / Porto Alegre-RS Informações / Inscrições: (51) 3312-83-23 / www.convencaobrasil.com.br Fórum Internacional de Treinamento de Força e Qualidade de Vida Data de início: 11/6/2011 Data: 11 de junho Local: Natal-RN Informações / Inscrições: (84) 9119-9400 (Prof. Eduardo Wernik) /

I Congresso Internacional de Fisioterapia em Práticas Integrativas e Complementares -
Corpo e mente Data: 23 a 25 de Junho Local: Teatro Marista, Campo Belo -
Londrina Informações: (43) 3375 4701 www.praticasintegrativas.com VI SULBRFIR -
Congresso Brasileiro de Fisioterapia Respiratória Data: 15 a 17 de setembro de
2011 Local: Londrina-PR Informação: O prazo para envio de trabalhos científicos
encerra-se no dia 30 de abril de 2011. www.assobrafir.com.br/sulbrafir2011 Inscrição:
(43) 3323.1316 ou 9118.7005 email: sulbrafir@assobrafir.com.br MERCOFARMA –
Feira e Fórum Sul-Brasileiros de Fornecedores de Farmácias, Laboratórios e
Hospitais Data: 22 a 24 de setembro de 2011 Local: Expotrade – Curitiba
(PR) Informações: pelo telefone (41) 3075-1100, pelo e-mail feiraseventos@comercial.com.br
ou no site www.feiramercofarma.com.br / V Congresso Brasileiro e III
Congresso Internacional da Sociedade Nacional de Fisioterapia Esportiva / V Jornada
Brasil-Argentina de Fisioterapia Esportiva Data: de 11 a 14 de novembro de 2011 Local:
no Centro de Convenções de Maceió, Alagoas. Acesse o site www.sonafe2011.com.br
HOSPITALAR 18ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e
Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Farmácias, Clínicas e Consultórios Expo
Center Norte São Paulo - SP 24 a 27 de maio FENAFÍSIO Feira de Esportes, Saúde e
Equipamentos Especiais Centro de Negócios do SEBRAE/CE 24 a 26 de agosto Para
obter a lista completa dos eventos consulte: [http://
www.coffito.org.br/agenda/age_lis.asp?secao=9](http://www.coffito.org.br/agenda/age_lis.asp?secao=9)

19. Entidades em Geral

COFFITO – Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional – Sede End:
SRTS quadra 701 conjunto L Edifício Assis Chateaubriand bloco II salas 602/614 CEP
70.340-906 Brasília / DF Fone: (61) 3035-3800 / Fax: (61) 3321-0828 E-mail:
coffito@coffito.org.br Site: www.coffito.org.br CICAT - Comitê Interdisciplinar Científico
Acadêmico e do Trabalho End: SRTVN 701 Edifício Brasília Radio Center, sala 1038
CEP 70.719-900 Brasília / DF E-mail: cicat@coffito.org.br COFFITO São Paulo End:
Rua Napoleão de Barros, 471 CEP 04.024-001 São Paulo / SP Fone: (11) 5573-8646 /
5083-6498 / 5083-5621 / 5083-8917 E-mail: secretariageral@coffito.org.br

CONSELHOS REGIONAIS DE FISIOTERAPIA E TERAPIA OCUPACIONAL

CREFITO 01 - Pernambuco, Alagoas, Rio Grande do Norte e Paraíba End: Rua
Henrique Dias, nº 303 - Boa Vista CEP 50070-140 Recife, PE Fone: (81) 3081-5000
Fax: (81) 3081-5000 E-mail: crefito1@crefito1.org.br Site: <http://www.crefito1.org.br/>
CREFITO 02 - Rio de Janeiro e Espírito Santo End: Rua Moraes e Silva, 129 –
Maracanã CEP 20271-031 Rio de Janeiro, RJ Fone: (21) 2568-8060 e 2569-9588 Fax:
(21) 3242-3113 E-mail: crefito2@crefito2.org.br Site: <http://www.crefito2.org.br/>
CREFITO 03 - São Paulo End: Rua Cincinato Braga, 59 - Bela Vista CEP 01333-011

São Paulo, SP Fone: (11) 5591-2255 Fax: (11) 5591-225 E.mail:
crefито3@crefито3.com.br Site: <http://www.crefито3.org.br/> CREFITO 04 - Minas Gerais
End: Rua Bahia, 1148 - Conjuntos 831/833 CEP 30160-011 Belo Horizonte, MG Fone:
(31) 3218-7400 Fax: (31) 3218-7400 E.mail: crefито4@crefито4.com.br Site:
<http://www.crefито4.org/> CREFITO 05 - Rio Grande do Sul End: Av. Palmeira, 27 -
Conjunto 403 CEP 90470-300 Porto Alegre, RS Fone: (51) 3334-6586 e 3334-1499
Fax: (51) 3334-6585 E.mail: crefито5@via-rs.com.br Site: <http://www.crefито5.com.br/>
CREFITO 06 - Ceará e Piauí End: Av. Rogaciano Leite, 432 – Salinas CEP 60810-00
Fortaleza, CE Fone: (85) 3241-1456 Fax: (85) 3241-1456 E.mail:
crefито6@crefито6.org.br Site: <http://www.crefито6.org.br/> CREFITO 07 - Bahia e Sergipe
End: Av. Tancredo Neves, 939 - Salas 101 e 107 - Edifício Esplanada Tower -
Caminho das Árvores CEP 41820-021 Salvador, BA Fone: (71) 3341-4112 e 3341-
0721 Fax: (71) 3341-4271 E.mail: crefито7@terra.com.br Site: <http://www.crefито7.org.br/>
CREFITO 08 - Paraná End: Rua Padre Germano Mayer, 827 - Alto da XV CEP 80050-
270 Curitiba, PR Fone: (41) 3264-8097 Fax: (41) 3264-8097 E.mail:
crefито8@crefито8.org.br Site: <http://www.crefито8.org.br/> CREFITO 09 - Mato Grosso,
Mato Grosso do Sul, Acre e Rondônia End: Rua H, Lote 02, Quadra 04, Setor A -
Centro Político Administrativo – CEP 78050-000 Cuiabá, MT Fone: (65) 644-4272 e
644-4275 Fax: (65) 644-4273 E.mail: crefито9@crefито9.com.br Site:
<http://www.crefито9.com.br/> CREFITO 10 - Santa Catarina End: Rua Bento Gonçalves,
183 - Sala 903 CEP 88010-080 Florianópolis, SC Fone: (48) 225-3329 Fax: (48) 225-
3329 E.mail: crefито10@newsite.com.br Site: http://www.crefито10.org.br CREFITO 11 -
Goiás e Distrito Federal End: SRTVS Quadra 701 - Edifício Palácio do Rádio I, salas
308, 310 e 312 Bloco I - 3º andar CEP 70340-000 Brasília, DF Fone: (61) 3225-3700
Fax: (61) 3225-3700 E.mail: secretaria@crefито11.org.br Site:
<http://www.crefито11.com.br/> CREFITO 12 - Maranhão, Pará, Amazonas, Tocantins,
Roraima e Amapá End: Travessa 09 de Janeiro, 1702. Bairro São Braz CEP 66063-
260 Belém, PA Fone: (91) 3259-1653 Fax: (91) 3249-1822 E.mail:
crefито12@crefито12.org.br Site: <http://www.crefито12.org.br/>

ENTIDADES ASSOCIATIVAS / ENSINO

AFB - ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DO BRASIL Fone: (11) 3171-0921 E-
mail: comunicacao@afb.org.br São Paulo - SP ABENFISIO – ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE ENSINO EM FISIOTERAPIA Rua Prof. Pedreira de Freitas, 372, apto
121a 03312-052 - tatuapé – SP ABENFISIO - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS
DOCENTES DO ENSINO DE FISIOTERAPIA - REGIONAL DE SC Rua Estilac Leal,
129 apto. 401-408 88015-200 - Florianópolis - SC

ENTIDADES ASSOCIATIVAS / ESPECIALIDADES

AFB - ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DO BRASIL TEL: (11) 3171-0921 E-Mail: comunicacao@afb.org.br SÃO PAULO - SP ABRAFIQ - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FISIOTERAPEUTAS QUIROPRAIXISTAS RUA DAS ROSA 618 04048-001 – SÃO PAULO - SP TELEFONE: (11) 3717-2262 – FAX: 11 5581-5331 E-mail: abrafiq@abrafiq.org.br Site: www.abrafiq.org.br ABRADIMENE - SOCIEDADE BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO E DIVULGAÇÃO DOS CONCEITOS NEUROFUNCIONAIS RUA PORTO UNIÃO, 38 04568-020 - SÃO PAULO – SP SOBRAFISA – SOCIEDADE BRASILEIRA DE FISIOTERAPEUTAS ACUPUNTURISTAS TELEFONE: (34) 3224-1060 ALAMEDA Padre Rolin nº. 80 Jardim Karaíba – Uberlândia – MG Site: www.sobrafisa.org.br E-mail: sobrafisa@sobrafisa.org.br SOCIEDADE NACIONAL DE FISIOTERAPIA ESPORTIVA – SONAFE RUA MANACÁ, 131 – CAMPESTRE 09080-350 – SANTO ANDRÉ-SP ASSOBRAFIR - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FISIOTERAPIA CARDIORRESPIRATÓRIA RUA DR.BACELAR 231, SALA 22, VILA CLEMENTINO 04026-000 – SÃO PAULO-SP ABRAFIT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FISIOTERAPIA DO TRABALHO AV. VISCONDE DE GUARAPUAVA, 3444, CJ 506 – CENTRO 80250-220 - CURITIBA – PR

ENTIDADES ASSOCIATIVAS / SOCIO-CULTURAIS

ASSOCIAÇÃO AMAZONENSE DE FISIOTERAPIA Rua Barão do Rio Branco, nº. 699, bloco 19, 205, Bairro Flores. 69 058-581 – Manaus - AM ASSOCIAÇÃO MINEIRA DE FISIOTERAPEUTAS – AMF Rua Tupis, 457 – 7º andar – sala 702, Centro 30190-060 - Belo Horizonte - MG ASFITO - ASSOCIAÇÃO SERGIPANA DE FISIOTERAPEUTAS E TERAPEUTAS OCUPACIONAIS Rua Lagarto , 2000 - São José 49015-270 - Aracaju - SE AFITO-ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS E TERAPEUTAS OCUPACIONAIS DO SUL E EXTREMO SUL DA BAHIA Rua Adolfo Maron, 96 sala-101 7º andar - Centro 345600-000 - Itabuna - BA APERFISIO-ASSOCIAÇÃO PERNAMBUCANA DE FISIOTERAPEUTA Rua Baltazar Passos, 332/302 - Boa Viagem 51130-290 - Recife - PE ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE CAMPO GRANDE Rua Dollar de Andrade, 129 - São Francisco 79002-321 - Campo Grande - MT ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE PRIMAVERA DO LESTE Rua Poxoréo, 1124 - Jd. Riva Primavera do Leste - MT 78850-000 ACEFISIO - ASSOCIAÇÃO CEARENSE DE FISIOTERAPEUTAS Av. Visconde do Rio Branco, 2125 loja-04 - Joaquim Távora Fortaleza - CE 60055-171 APBFISIO - ASSOCIAÇÃO PARAIBANA DE FISIOTERAPIA Av. Marcionila da Conceição, 1360 sl-01/102 - Cabo Branco João Pessoa – PB AFIRN - ASSOCIAÇÃO DOS FISIOTERAPEUTAS DO RIO GRANDE DO NORTE Rua Prof. Zuza, 263 – sala 118 - Cidade Alta – Hotel Samura 59054-795 - Natal – RN ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE DOURADOS Rua João Vicente Ferreira, 1815 – Dourados 79 804-030 - Dourados – MT ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE RONDOPOLIS Rua Carlos Chagas Campos nº 121 Cohab 78740-315 - Rondonópolis – MT ASSOCIAÇÃO DOS FISIOTERAPEUTAS DE SINOP/MT Rua dos Limoeiros, 178 – Jardim Jacarandá - Sinop Sinop - MT 78550-000 ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE PORTO VELHO Av. Brasília, 3062 apto.

502-b – São Cristovão 78902-500 - Porto Velho – RO ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DERMATO-FUNCIONAL DE CAMPO GRANDE Rua Valério Maria, 617-b - Guanandi Campo Grande - MT 79086-130 ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DO RIO BRANCO Conj. Casa Nova Quadra. C Casa 07 – Bairro: São Francisco 69909-240 - Rio Branco – AC ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DE SORRISO - MT Avenida Natalino João Brenscansin,2239 – Centro 78 890 000 - MT AFPS - ASSOCIAÇÃO FISIOTERAPEUTAS DO PLANALTO SERRANO Rua João de Castro, 68 Sala-402 - Lages - SC 88501-160 COOPERFISIO - COOPERATIVA DOS FISIOTERAPEUTAS DO LITORAL CATARINENSE Rua José Guerreiros Filho, 181 - Porto Belo - SC 88210-000 FISIONORTE Rua Lourenço Rolando Malucelli, 288 - Monte Clinica Canoinhas - SC 89460-000 AFISC - ASSOCIAÇÃO DOS FISIOTERAPEUTAS NO ESTADO DE SANTA CATARINA Av. Rio Branco, 380 apto. 205 - Centro Florianópolis - SC 88015-200 AFISIO-REC - ASSOCIAÇÃO DOS FISIOTEPEUTAS DA REGIÃO CARBONÍFERA Rua Dolário dos Santos, 294 - Centro Criciúma - SC 88802-080 ASSOCIAÇÃO DE BLUMENAU Rua itajaí, 545 Vostadt Blumenau - SC 89015-200 FASS - ASSOCIAÇÃO DOS FISIOTERAPEUTAS DO EXTREMO OESTE, MEIO-OESTE CATARINENSE Rua 07 de setembro, 74-d apto. 502 – Centro 89801-297 - Chapecó - SC

INTERNACIONAIS

CONFEDERAÇÃO LATINO-AMERICANA DE FISIOTERAPIA E KINESIOLOGIA Carrera 23#47-51 Oficina 608 Bogotá - Colômbia ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DO URUGUAI M. Fernández Luna, 2274 apto 002 Montevideo - Uruguai

ASSOCIAÇÃO DE FISIOTERAPEUTAS DO URUGUAI Garibaldi 2330 – C.P. 11800 Montevideo - Uruguai COLÉGIO DE KINESIOLOGOS DO CHILE Joaquín Dias Garcés 090 Casilla 9317 Providencia – Santiago – Chile

ENTIDADES SINDICAIS

FENAFITO - (13/10/1989) fenafito@fenafito.com.br Local: Rua 24 de Maio, 104 - 11º Andar Ed. Lavoura- Pça da República - São Paulo - CEP: 01041-000 Fone: (011) 3337-6755 Fax: 3362-3828 SINFITO - SP (12/08/1980) sinfitosp@terra.com.br Local: Rua 24 de Maio, 104 - 9º Andar Edifício Lavoura- Praça da República São Paulo - SP - Fone: (011) 3337-0045 SINFITO-RJ (10/08/1988) sinfito.rj@ig.com.br R.das Marrecas,29- SL.203 CEP: 20031-120 Rio de Janeiro - RJ- Fone/Fax: (02121)

1122 SINFITO - CE (04/07/1989) francineidepinheiro@yahoo.com.br R. Padre Amobrosio Machado,390 Vila União- Fortaleza CE - CEP: 60146-270 Fone/Fax:(85) 3463-9764 - Cel: (85) 8701-2100 SINFITO - PE (28/05/1986) crefito1@crefito1.org.br Endereço: RES. Rua Carlos Nigro, 281 - Casa Caiada Olinda - PE - CEP: 53130-520 Fone/Fax- Com: (81) 3271-8493 / 3223 -1704 - 9615-0949 SINFITO-PR (1993) woldir@onda.com.br Rua Vidal Natividade da Silva,345 - Cajuru Cajuru - Curitiba - Pr - CEP 82900-110 Curitiba- PR - Fone /Fax: (41) 361-5016 Cel. 9137-5476 SINFITO - RN (1992) jonilsonjr@yahoo.com.br Rua Clovis Lira, 226. - Nova Parnamirim Parnamirim - RN. CEP: 59150-300 Fone: (84) 3208-0266 - 3331-2680 SINDFISIO - GO (2001) dandri@pop.com.br - klivermarin@hotmail.com Av. 2 Radial, 81 Apto. 1402 - Ed. Salsalito Setor Pedro Ludovico - Goiás - CEP: 74820-090 Fone: (62) 3241-9303 - Cel. 9978-6262 SINDIFISIO - DF (2006) sindifisio@yahoo.com.br SHC/SW CLSW 304 BLOCO B SALA 126 - SUDOESTE Brasilia - DF - CEP: 70673-632 Fone: (61) 8409-6010 SINFITO - PB (2006) dailtonlacerda@yahoo.com.br - walcli@hotmail.com Rua José Tavares Benevides, 213 Ap. 02 João Pessoa - PB - CEP: 58036-370 Fone: (83) 3266-3949 - 7183 SINFITO - BA (1983) sinfitonews@hotmail.com - jardelfisio@hotmail.com Rua José Tavares Benevides, 213 Ap. 02 João Pessoa - PB - CEP: 58036-370 Fone: (83) 3340-1830 - Fax: 3340-1824 SINFITO - AM marcosscortez@hotmail.com Rua Barão do Rio Branco, 699 - Bc.19/B Sl. 205 Manaus - AM - CEP: 69058-581 Fone: (92) 3642-6830

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) n° 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 n° 306/04 e CONAMA n° 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 N° 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

Aerossolterapia - É uma técnica de tratamento na Fisioterapia respiratória

Cinesioterapia respiratória – É o conjunto de métodos terapêuticos, do foro da Cinesioterapia que visam a recuperação da função respiratória.

COFFITO – Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional

CREFITO – Conselhos Regionais de Fisioterapia e Terapia Ocupacional

Fisioterapia - Cardiorrespiratória: Nesta área, o fisioterapeuta lida com a avaliação e o tratamento de pacientes com distúrbios pulmonares crônicos ou agudos.

Terapia Interferencial - consiste na aplicação transcutânea de correntes elétricas alternada

Massoterapia - é a aplicação de técnicas de massagem para finalidade terapêutica, anti-estresse, relaxamento, estética e esportiva.

Microondas – Tipo de radiação eletromagnética de alta frequência e pequeno comprimento de onda que na fisioterapia é usada basicamente para aquecimento dos tecidos superficiais e aumento do sanguíneo local.

Método Pilates - é um método de condicionamento físico e mental que trabalha o corpo de forma global desenvolvido em 1920 pelo legendário alemão, enfermeiro e atleta, Joseph H. Pilates.

Quiropraxia - profissão na área da saúde que se dedica ao tratamento de problemas do sistema músculo-esquelético.

RPG – A Reeducação Postural Global, técnica usada por fisioterapeutas para corrigir disfunções do sistema músculo- esquelético, tem como princípio tratar o indivíduo e não a doença. Criada em 1980 pelo fisioterapeuta francês Philippe Souhard, a Reeducação Postural Global (RPG) é uma técnica que tem como princípio tratar o indivíduo e não a doença.

Turbilhão - é um recurso da fisioterapia, usado para amolecimento dos tecidos moles, diminuição de edema, alívio de dor e propriocepção térmica e tátil.

Ultra-som – (US) Em fisioterapia é um instrumento que consiste em um gerador de alta frequência, conectado a um cabeçote de tratamento que possui um cristal especial.

22. Dicas de Negócio

Conversar com profissionais que tenham consultório e que já passaram pelos momentos de “projetos” é importante para detectar erros, acertos... É essencial ter ao seu lado pessoas com experiência de administração, visão de mercado e de definição da área também. Outra dica importante é pensar em uma Clínica de Fisioterapia

Multidisciplinar. Uma Clínica com outros profissionais, oferecendo serviços de fonoaudióloga, psicologia, serviço social, neurologia, ortopedia, RPG, Pilates e Terapia Ocupacional. Essa associação de áreas interligadas permite uma abordagem interdisciplinar, assegurando ao paciente maior agilidade na resposta ao tratamento. A diversidade de visões, a intensidade das trocas de experiências e a integração real entre os especialistas possibilitam perceber o indivíduo na sua totalidade. Em conjunto, os profissionais definem o plano de ação e as estratégias para a obtenção dos resultados necessários à saúde do paciente. Além disso, existem alguns fatores que são muito importantes quando se pensa em montar um negócio dessa natureza, dentre os quais podemos destacar:

- Pontualidade nos atendimentos Nesse segmento, as pessoas buscam momento únicos e raros de descanso, por esse motivo preferem sempre marcar horários para serem atendidos. Nesse sentido, cabe ao empreendedor bem administrar o tempo de atendimento dedicado a cada cliente evitando que haja espera e insatisfação por parte da clientela.
- Silêncio Uma clínica de fisioterapia deve ser silenciosa para que o cliente possa aproveitar completamente dos serviços que foram ofertados e saia do tratamento relaxado e satisfeito.
- Materiais de qualidade Os produtos a serem utilizados devem ser de qualidade e apresentados ao cliente para que ele possa ter consciência que está sendo tratado com os melhores produtos.
- Dar feedbacks aos clientes É importante dar retorno aos clientes sobre os resultados de cada tratamento empregado através de balanços realizados no decorrer do tratamento (pelo menos, no início e no final do tratamento).
- Criar a fidelidade dos clientes Pode ser feito através da criação de uma carta fidelidade que poderá ser revertida em reduções em alguns tratamentos depois de utilizada um certo número de vezes.
- Oferecer um ambiente elegante, mas sem exageros para que os clientes sintam-se à vontade, acolhidos;
- Oferecer um serviço cordial e hospitaleiro;
- Ter um responsável ou estar presente diariamente no empreendimento;
- Relacionar-se bem com a vizinhança;
- Conhecer bem as exigências da Vigilância Sanitária;
- Para o empreendedor que está começando uma dica para diminuir os custos é investir em alguns equipamentos usados. Outra estratégia interessante, neste caso para divulgação do negócio, é a participação nas mais diversas feiras e eventos sobre o setor que trazem novidades sobre as tecnologias/serviços empregados e permitem conhecer melhor o próprio mercado e os concorrentes.

23. Características

Quem pretende trabalhar com Fisioterapia tem que gostar de lidar com gente, em todas as suas nuances. Tem que gostar de estudar, da área das Biológicas e um pouco de Exatas também. E tem que ter habilidades exigidas de todos os profissionais hoje, como disposição para educação continuada e se enquadrar nas qualidades abaixo. Capacidade de assumir riscos (calculados) – Isto quer dizer, não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular com detalhes (PLANO DE NEGÓCIOS) as chances de o empreendimento ser um sucesso. Senso de oportunidade – Enxergar oportunidade, aonde outras pessoas só vêem ameaças. Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro. Conhecimento do ramo – conhecer muito bem o ramo que escolheu. Preferencialmente que trabalhe no

mesmo ou tenha trabalhado. Caso não seja possível, faça muitas pesquisas, muitas visitas aos concorrentes. Não economize neste quesito, pois mais tarde você será recompensado. Organização – Ser organizado, compreender que os resultados positivos virão em consequência da aplicação dos recursos disponíveis, conforme o planejamento do empreendimento. Não permitir desvios exagerados em relação ao planejado. Caso identifique falhas no percurso, buscar a correção com muita rapidez. Iniciativa e disposição – Ser pró-ativo, buscar novidades para seu negócio, dar sempre o primeiro passo, não esperar pelos outros. Pesquisar novos caminhos, estar sempre atento com as novidades do mercado, de uma forma geral. Liderança – Ser uma pessoa que todos gostem de trabalhar com você em função de seu espírito de liderança; respeitando a cada um, trazendo todos os funcionários ao seu lado e nunca abaixo de você. Faça um trabalho de equipe; delegue autoridade, mas acompanhe. Defina metas e cobre com responsabilidade. Otimista e auto motivado (sempre) – Não importa o tamanho dos problemas que enfrentará no andamento de seu empreendimento. O que importa é que todos os dias o empreendedor precisa buscar dentro de si motivos para estar sempre motivado, pois agindo assim, sua equipe nunca esmorecerá e a vitória virá com certeza. É certo que será muito difícil encontrar todas essas características em uma única pessoa. Caso você consiga se identificar com pelo menos 50% delas, que ótimo. Comece agora mesmo a trabalhar para buscar um incremento neste percentual, você é capaz, busque ajuda, procure os órgãos como o SEBRAE, leia, estude, só depende de você, acredite! Além dessas características básicas é muito importante a realização de cursos e capacitações constantes para atualizar-se tendo em vista que esse mercado evolui rapidamente. É importante que o empreendedor conheça bem todas as técnicas e equipamentos que são fornecidos em seu estabelecimento.

24. Bibliografia

FISIOTERAPIA. In: WIKIPÉDIA: a enciclopédia livre. [S. l.: s. n.], 2009. Disponível em: . Acesso em: 16 fev. 2009. JORNAL DO COMÉRCIO. Estudos de pilates diversificam atuação. Florianópolis: SEBRAE-SC, 2006. Disponível em: PIMENTEL, Djenane. Fisioterapia: diagnóstico, prevenção e tratamento dos distúrbios do corpo humano. Juiz de Fora, MG: ACESSA.COM, 2004. Disponível em: . Acesso em: 16 fev. 2009. REBELATTO, José R.; BOTOMÉ, Silvio Paulo. Fisioterapia no Brasil. 2. ed. Bauru, SP: Manole, 1999. REVISTA FISIO&TERAPIA. Rio de Janeiro: Nova Fisio, 1996- . Bimestral. Disponível em: . Acesso em: 16 fev. 2008. SANCHEZ, Eugênio L. Histórico da Fisioterapia no Brasil e no mundo. Atualização Brasileira de Fisioterapia, ano 2, V. 1, n. 03, São Paulo, maio / jun. 1984. SEBRAE-MG. Ponto de partida para início de negócio: clínica de fisioterapia. Belo Horizonte, 2008. Disponível em: . Acesso em: 16 fev. 2009. SEBRAE-RJ. Primeiro passo: planejamento empresarial: clínica de fisioterapia. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: SEBRAE-SP. Comece certo: clínica de fisioterapia. 1. ed. São Paulo, 2005. Disponível em: SHESTACK, R. Fisioterapia prática. Tradução Patrícia Lydie Voeux Pinho. 3. ed. São Paulo, SP: Manole, 1979.

THOMÉ, Débora. Fisioterapia: mercado competitivo e em crescimento. [S. l.]: O Dia Online, 2007. Disponível em: . Acesso em: 16 fev. 2009. VIANA et alli. PLANO DE NEGÓCIOS: FISIOTHERAPY ESPAÇO DE SAÚDE E BEM ESTAR. Universidade Anhembi Morumbi. MBA em gestão empresarial. 2009. Disponível em http://www.4shared.com/document/vJf8Bz3u/PLANO_DE_NEGCIOS_FISIO_THERAPY_.htm Acesso em 22 de julho de 2011. Sites Aprendiz: Guia de Empregos. Disponível em: <http://www2.uol.com.br/aprendiz/guiadeempregos/estagios>. Acesso em: 16 fev. 2009. COFFITO - Conselho Federal de Fisioterapia Disponível em: <http://www.coffito.org.br>. Acesso em: 27 set. 2008. IGF - INTELECT GERENCIAMENTO FINANCEIRO Disponível em: <http://www.igf.com.br>. Acesso em: 29 set. 2008. http://www.coffito.org.br/agenda/age_lis.asp?secao=9 Acesso em 22 de julho de 2011 http://www.portalsaudebrasil.com/index.php?option=com_content&view=article&id=289&Itemid=364 Acesso em 22 de julho de 2011 <http://administracao.facafisioterapia.net/2008/05/como-montar-uma-clinica-de-fisioterapia.html> Acesso em 24 de julho de 2011 http://www.igf.com.br/aprende/NovoNegocio/Neg_Resp.aspx?id=17 Acesso em 25 de julho de 2011

25. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-cl%C3%ADnica-de-fisioterapia>