

CONSULTÓRIO MÉDICO

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário
Ramo de Atividade: serviço
Tipo de Negócio: consultório médico
Produtos Ofertados/Produzidos: consultas médicas
Investimento inicial: 21mil reais
Área: 40m²

APRESENTAÇÃO

A História da Medicina se mescla a da própria humanidade, já que desde que o homem iniciou a sua caminhada na terra como ser pensante, sempre houve alguém para curar (mesmo que em forma de rituais para exorcizar demônios) drenando coleções, estancando hemorragias ou tratando de ferimentos, a partir disso a medicina dava seus primeiros passos.

MERCADO

Nunca o brasileiro recolheu tanto imposto e em contrapartida não vê a aplicação correta dos valores arrecadados. O contribuinte está numa proporção totalmente inversa às ações e programas governamentais insuficientes em setores importantes como segurança, educação e saúde.

Enquanto os países ricos investem em média 10% de seu Produto Interno Bruto (PIB), o setor público brasileiro aplicou, em 2006, apenas 3,6%. Estudo desenvolvido pelo Centro Paulista de Economia de Saúde da Universidade Federal de São Paulo informa que se o Brasil não equacionar o problema da excessiva concentração de renda, dentro de 20 anos terá que direcionar cerca de 12% do PIB apenas para manter o padrão atual de assistência à saúde – “que é insuficiente”.

As filas em hospitais e postos de saúde ainda são rotina nacional; a carência de medicamentos nas unidades públicas de saúde, o sucateamento de equipamentos nos hospitais públicos são realidades que parecem não encontrar fim, transformando-se no resultado desses parques investimentos no setor. Tudo isso, aliado às condições inadequadas de trabalho e remuneração irrisória de funcionários e prestadores de serviços, dá à saúde brasileira um panorama fantasmagórico.

Diante dessa realidade vê-se a população buscando cada vez mais os serviços privados de assistência à saúde.

O mercado deve ser analisado por três ângulos distintos: o consumidor, o concorrente e o fornecedor.

Primeiro você deve saber qual é o perfil da clientela que deseja atingir, o que elas precisam e que tipo de serviço que esperam receber. A clientela de um consultório médico é formada, geralmente, por pacientes particulares e conveniados com os mais

diversos Planos de Saúde disponíveis no mercado nacional, visto que, o sistema de saúde pública do país, é precário e não tem capacidade para atender toda a população. Sendo assim, quem pode, paga mais pela saúde particular.

O segundo passo é contatar os fornecedores. Geralmente são as empresas de planos de saúde e representantes de medicamentos.

O terceiro estudo é o mercado concorrente. Visite-os e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem, preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos pacientes.

LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento do consultório. É fundamental avaliar a facilidade do acesso aos clientes. Procure instalar-se em pólos específicos. É comum encontrarmos edifícios só de consultórios médicos.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de seu consultório. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura mínima deve contar com uma área de 40m², que deverá contar com sala de espera (com poltronas fixas, ventilação/renovação de ar adequada, pequena copa e banheiro social) , ante-sala de consulta e o consultório propriamente dito, onde são feitos os exames clínicos, e que deve ficar discretamente isolado da ante-sala, através de um biombo, com maca alta para exames e lavabo.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos são:

* Equipamentos médicos básicos (termômetros, estetoscópio, balança antropométrica, balança “baby”, mesa para balança e maca alta para exames clínicos, etc.).

* Equipamentos administrativos (móveis, equipamentos do escritório - telefone, fax, computador, etc.).

Os equipamentos básicos são:

Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: impressoras de grande porte e sistema de código de barras, etc.

Existem no mercado atualmente, três grandes grupos de softwares: SGE Sistema de Gestão Empresarial; SGC Sistema de Gerenciamento de Clientes e Básicos. Eles podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet, através dos sistemas disponibilizados nas Provedoras de Serviços de Software (ASP - application service provider).

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando um consultório de pequeno porte, montada numa área de 40m², será necessário um investimento de R\$21mil aproximadamente.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

PESSOAL

O consultório funciona bem com apenas um empregado (uma secretária), bem preparada e treinada. Saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente, educada, gentil e flexível, são algumas das características que se fazem importantes e indispensáveis a uma profissional dessa área.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Um consultório médico presta serviços considerados médico-ambulatoriais, representados por consultas médicas, com vistas a diagnosticar uma possível debilitação na saúde do paciente com dois caminhos possíveis a serem seguidos: indicar o tratamento necessário ou encaminhar para exames mais complexos aprofundando na investigação médica. A prestação de outros serviços na área da saúde, como por exemplo cirurgias e internações, ensejam outro tipo de empreendimento, caracterizado por clínica médica ou, até mesmo, hospital de pequeno porte.

Atendimento

O fluxo de atendimento de um consultório médico, em geral, é composto de:

- *Marcação da consulta.* Que pode ser feita diretamente pelo paciente à recepcionista, ou por telefone. Entretanto, deve-se dar prioridade a gestantes, idosos, e às emergências ou urgências médicas, que deverão ter de atendimento imediato;

- *Atendimento e diagnóstico do problema do paciente.* Qualquer que seja sua especialização, o atendimento estará baseado na "montagem" do quadro clínico do paciente, através de registro em formulário contendo informações de caráter pessoal e

hereditário.

Lembretes Importantes:

- Estabelecer uma estratégia de conquista da clientela, ou seja, quem serão os seus pacientes, segmento que estará voltado (particular e/ou convênios);
- Estar atualizado com relação às normas estipuladas pelos diversos convênios e suas exigências quanto à capacitação, especialização, bem como das políticas de remuneração adotadas;
- Adotar um alto padrão de atendimento e profissionalismo, sem descuidar dos importantes aspectos da qualificação e especialização profissional, são fatores que à médio e longo prazos, tenderão a consolidar prestígio do consultório médico e de seu titular com resultados financeiros compensadores;
- Cuidar da parte social da profissão, disponibilizando, sempre que possível, horários para atendimentos filantrópicos, caso não esteja exercendo a profissão junto à entidades de assistência pública.

DIVULGAÇÃO

Trazer os clientes até o seu consultório não é uma tarefa fácil, por isso, você deve traçar um plano para divulgar o estabelecimento e a marca de forma atraente e que desperte curiosidade nas pessoas. Normalmente o nome do médico é a marca procurada em busca do serviço.

Marketing é a técnica de criar, desenvolver e fixar a imagem de uma empresa junto a seus consumidores. Ele começa na escolha do nome da empresa e vai até as campanhas publicitárias, passando pela definição da melhor forma de atendimento ao público. Componentes do marketing: nome; logomarca e slogan; o estabelecimento e a divulgação.

DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os serviços tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Incrementar as consultas, usando os meios de comunicação disponíveis no mercado, optando por equipamentos tecnologicamente mais avançados.

Fazer mais convênios, porém da mesma linha de seguimento, associar-se a outros médicos para oferecer mais de uma especialidade e baratear o custo de manutenção do consultório. O maior diferencial na área médica é a confiança que o paciente tem no profissional. Por isso é bom manter-se atualizado e sempre participar de congressos afins.

NOTÍCIAS

Audiência pública sobre a regulamentação da medicina será no Dia do Médico

Por: Nathália Siqueira em: 26/9/2007

O deputado Edinho Bez (PMDB-SC) solicitou uma audiência pública para a discussão do PL 7703/2006 que regulamenta as atividades privativas dos médicos, para o Dia do Médico - 18 de outubro.

A audiência foi marcada para as 10h na Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público da Câmara dos Deputados. Esta etapa terá a participação de profissionais da área da medicina de todo o País e entidades representativas.

É importante lembrar que o projeto atual foi aprovado no Senado, depois de ampla discussão e acordo entre as 13 profissões que atuam no setor de saúde. Edinho Bez espera que haja espírito de colaboração para que se possa chegar a um ponto em comum.

Conheça o PL 7703/06 no *site* www.atomedico.org.br e participe das reuniões em defesa da regulamentação da Medicina.

Fonte: <http://www.portalmedico.org.br>

CURSOS E TREINAMENTOS

CFM – Conselho Federal de Medicina
SGAS, 915, Lote 72, Brasília/DF
CEP: 70390-150
Tel.: (61) 3445 5900 / Fax: (61) 3346-0231
<http://www.portalmedico.org.br/cfm.asp>

Escola de Medicina Santa Casa Misericórdia Vitória
Av. Nossa Senhora da Penha, 2190, Santa Luzia, Vitória/ES
CEP: 29045402
Telefone: (27) 3334-3509
E-mail: pesquisador.institucional@emescam.br

Universidade Federal do Espírito Santo
Av. Fernando Ferrari, 514 Campus Universitário, Goiabeiras, Vitória/ES
CEP: 29060410
Telefone: (27) 3335-2818
E-mail: reitor@reitoria.ufes.br

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES
Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES
CEP: 29010-003

Tel.: 0800399192
<http://www.sebraees.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec (carga horária de 72h); Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

Palestras Gerenciais: Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

EVENTOS

DIAGNÓSTICA - Feira Internacional de Produtos, Equipamentos e Serviços para Análises Clínicas e Patologia

Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP

Organização: Hospitalar Feiras e Congressos

Rua Padre João Manuel, 923 - 6º Andar Cerqueira César. São Paulo/SP

CEP: 01411-001

Tel.: (11) 3897-6199 / Fax: (11) 3897-6191

E-mail: diagnostica@hospitalar.com.br

<http://www.hospitalar.com>

HOSPFARMA - Feira Internacional de Produtos para Farmácias Hospitalares e Drogarias

Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP

Organização: Hospitalar Feiras e Congressos

Rua Padre João Manuel, 923 - 6º Andar Cerqueira César. São Paulo/SP

CEP: 01411-001

Tel.: (11) 3897-6199 / Fax: (11) 3897-6191

E-mail: diagnostica@hospitalar.com.br

<http://www.hospitalar.com>

HOSPITALAR - Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Clínicas e Consultórios

Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP

Organização: Hospitalar Feiras e Congressos

Rua Padre João Manuel, 923 - 6º Andar Cerqueira César. São Paulo/SP

CEP: 01411-001

Tel.: (11) 3897-6199 / Fax: (11) 3897-6191

E-mail: diagnostica@hospitalar.com.br

<http://www.hospitalar.com>

Fórum de Especialidades Médicas

Local: Auditório do CFM / Brasília-DF

Data: 25.10.07

<http://www.portalmedico.org.br/formulario/especialidades/programacao.asp>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

É interessante fazer uma consulta à “Cartilha do Fornecedor Capixaba”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei Federal nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor – Alterada pela Lei nº 8.656/93, Lei nº 8.703/93, Lei nº 8.884/94, Lei nº 9.008/95, Lei nº 9.298/96 e Lei nº 9.870/99.
- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 -Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º.Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07.
- Código de Ética Médica. Aprovado pela resolução CFM nº. 1.246/88, contém as normas éticas que devem ser seguidas pelos médicos no exercício da profissão, independentemente da função ou cargo que ocupem.
- Código de Processo Ético-profissional. Aprovado pela resolução CFM nº. 1.617/01, rege os processos éticos nos conselhos regionais.
- Lei nº. 3.268/57. Dispõe sobre os Conselhos de Medicina e dá outras providências – Alterada pela Lei nº 11.000/04.
- Lei nº. 6.839/80. Dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa prestação de serviços. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar seu consultório para fazer a consulta de local;
- Registro no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas;
- Registro na Secretária da Receita Federal;

- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Alvará da Vigilância Sanitária;
- Responsável técnico devidamente habilitado.

ENTIDADES

CRM/ES – Conselho Regional de Medicina do ES
Rua Professora Emília Franklin Módulo, 228
Bento Ferreira, Vitória/ES
CEP: 29050730
Tel.: (27) 2122-0100 / (27) 2122-0117
E-mail: crmes@crm-es.org.br
<http://www.crm-es.org.br>

CFM – Conselho Federal de Medicina
SGAS, 915, Lote 72 – Brasília/DF
CEP: 70390-150
Tel.: (61) 3445-5900 / Fax: (61) 3346-0231
<http://www.portalmedico.org.br/cfm.asp>

Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial
É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos formais de abertura de empresas.
Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luzia. Vitória/ES
CEP: 29045-401 - Tel.: (27) 2127- 3000
E-mail: facil@es.sebrae.com.br
Horário de funcionamento: segunda a sexta: 12h às 17h30min.

Procon – Vitória
Casa do Cidadão João Luiz Barone
Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (27) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

Prefeitura de Vitória
SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano
Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá – Vitória/ES

CEP: 29010-331
Tel.: (27) 3135-1097
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, n°. 56, Centro, Vitória/ES
Tel.: 3322-0711 e 146
<http://www.receita.fazenda.gov.br>

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

Rua Duque de Caxias, no. 105, Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tel.: (27) 3380-3922 / 3848 / 3894 - Fax: (27) 3380-3963
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

Corpo de Bombeiros de Vitória

Av. N. Sra. Dos Navegantes, s/n, Enseada do Suá – Vitória/ES
Tel.: (27) 3137-4471

Prefeitura de Vitória

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185, Forte São João – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Divisão da Vigilância Sanitária Estadual

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025, Bento Ferreira, Vitória/ES
CEP: 29052-121
Tel.: (27) 3137 –2427 - Fax: (27) 3137- 2432 / 2472
E-mail: visa@saude.es.gov.br
<http://www.saude.es.gov.br>

Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas

Praça Costa Pereira, no. 30, Centro, Vitória/ES
CEP: 29.010-080
Tel.: (27) 3132-1246
http://www.proged.com.br/cart_sarlo

Ministério da Saúde

<http://www.saude.gov.br>

Agencia Nacional de Vigilância Sanitária

SEP/515, Bloco B - Edifício Ômega. Brasília/DF
CEP: 70770-502
Tel.: (61) 3448-1000
<http://www.anvisa.gov.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

Uniformes Profissionais

Alfa Têxtil Brasil

Rua Engenheiro F. Ruschi, 150, Vitória/ES

Tel.: (27) – 33151955

Produtos: uniformes

Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.

Rua Três Irmãos, 101, Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3326-6344 / Fax: (27) 3359-1061 / Cel.: (27) 9971-7691

E-mail: sobrinho@uniformesonline.com.br

<http://www.uniformesonline.com.br>

Produtos: uniformes

Dannyr Uniformes Profissionais

Rua São Marcos, 220, set 7, Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3229-9255

Produtos: uniformes

Móveis e equipamentos de escritório

Disk Móveis Equipamentos de Escritório Ltda.

Av. João dos Santos Filho, 165, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES

CEP: 29041-145

Tel.: (027) 2124-5800

<http://www.diskmoveis.com.br>

Telemóveis

Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES

CEP: 29040-700

Tel.: (027) 3200-2350 / 3323-1892

E-mail: telemoveis@telemoveis.com.br

<http://www.telemoveis.com.br>

Vitomaq

Av. Vitória, 1160, Forte São João Vitória/ES

CEP: 29040-330

Tel.: (027) 3222-8233

<http://www.vitomaq.com.br>

Di Margon Informática

Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, Ij.3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES

Tel.: (027) 3382-5333

<http://www.dimargon.com.br>

Inforvix Comércio e Manutenção

Rua Adalberto de Oliveira Santos, no. 82, Ed. Ames, Sala 1.718, Vitória/ES

Tel./fax: (27) 3233-5181
E-mail: infovix@infovix.com.br
<http://www.infovix.com.br>

Equipamentos e Produtos médicos

Sarstedt Ltda

Alameda Ásia, 144, Polo Empresarial Tamboré
Santana do Parnaíba/SP
CEP: 06543-312
Tel.: (11) 4152-2233
Fax: (11) 4152-3198
E-mail: info@sarstedt.com
<http://www.sarstedt.com/php/main.php>

DMS Brasil Informática Ltda

Rua Apucarana, 723 - Tatuapé - São Paulo/SP
CEP: 03311-000
Tel.: (11) 6198-4222 / 6191-2415

H Ozawa Indústria e Comércio de Equipamentos Científicos Ltda.

Rua Ouvidor Peleja, 164 - Vila Mariana - São Paulo/SP
CEP: 04128-000
Tel.: (11) 5585-2130
<http://www.hozawa.com.br>

BIBLIOGRAFIA

- SEBRAE/CE. Perfil de Negócios: Consultório Médico. Fortaleza, 1995.

- Sites:

<http://www.portalmedico.org.br>
<http://www.crm-es.org.br>

Oportunidade de Negócio é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAA – Unidade de Atendimento e Agronegócios – SEBRAE/ES
Data de atualização: agosto de 2007