

CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: serviço

Tipo de Negócio: clínica odontológica

Produtos Ofertados/Produzidos: restauração, endodontia, periodontia, cirurgias, etc.

Investimento inicial: 77mil reais

Área: 80m²

APRESENTAÇÃO

A Odontologia aportou no Brasil, a partir da descoberta do Brasil por Pedro Álvares Cabral em 22 de abril de 1500. Naquela época o que existia eram as extrações dentárias. As técnicas eram quase primitivas, o instrumental impróprio e não havia nenhuma forma de higiene. Anestesia, nem pensar. A odontologia era praticada pelo barbeiro ou sangrador, desinformados. As técnicas de "curar de cirurgia, sangrar e tirar dentes" eram passadas sem qualquer teoria.

Com tantos riscos para os pacientes, o exercício da odontologia era evitado pelos médicos e cirurgiões da época, que temiam se responsabilizar pela presente possibilidade de morte por hemorragias e inevitáveis infecções.

A odontologia era vista como uma prática que tornava as mãos dos profissionais de medicina pesadas, diminuindo a destreza para intervenções consideradas delicadas.

Para exercer a odontologia da época os barbeiros ou Tiradentes necessitavam da licença especial conferida pelo "cirurgião-mor mestre Gil". Quem não possuía essa licença poderia ser preso e multado. A reforma do regimento em 12 de dezembro de 1631 determinava a multa de dois mil réis às pessoas que "tirassem dentes" sem licença. Os ofícios de Tiradentes e sangrador eram acumulados pelos barbeiros. O sangrador também podia tirar dentes, pois nos exames de habilitação tinham de provar que durante dois anos "sangraram" e fizeram as demais atividades de barbeiro.

Nas últimas décadas deste século, Joaquim José da Silva Xavier praticou a Odontologia que aprendera com seu padrinho, Sebastião Ferreira Leitão. Seu confessor, Frei Raymundo de Pennaforte disse sobre ele: "Tirava com efeito dentes com a mais sutil ligeireza e ornava a boca de novos dentes, feitos por ele mesmo, que pareciam naturais".

Dentaduras eram esculpidas em marfim ou osso. Dentes humanos e de animais eram utilizados e retidos na boca por molas, sistemas também usados na Europa. Os barbeiros e sangradores aprendiam o ofício com um mais experiente e tinham que provar uma prática de dois anos, depois de pagar a taxa.

A França apresentou as primeiras inovações na área por volta de 1728. A partir daí as

técnicas não pararam de evoluir, surgiram os cursos especializados, faculdades e hoje a profissão é rigorosamente regulamentada.

MERCADO

O Brasil é um país onde vinte por cento da população nunca consultou um dentista, sendo que a extração, entre as opções de tratamento prestado à população carente, é a mais procurada.

Nesta atividade a satisfação do cliente é primordial, diante disto, é necessário que tenha o interesse em servir da melhor maneira o cliente, conhecê-lo, e principalmente saber ouvi-lo, para que desta forma procure atender e superar as suas expectativas.

A clientela de um consultório odontológico é formada, geralmente, por pacientes particulares e conveniados com os mais diversos Planos de Saúde Odontológicos 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.

Formar e manter um cadastro de fornecedores. Geralmente são as empresas de planos de saúde e representantes de medicamentos e produtos específicos para a odontologia.

LOCALIZAÇÃO

Deve-se escolher um ponto que esteja num bairro movimentado, podendo ser em uma casa ou em um prédio comercial. 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 cirurgiões se reunirem num só local e constituírem uma clínica.

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 básica deve contar com uma sala de pelo menos 30m², que deverá contar com sala de espera, escritório e banheiro.

As instalações merecem um cuidado especial, visto que irão receber equipamentos que exigem instalações apropriadas.

- *Instalações Hidráulicas.* É importante que seja feito um levantamento das paredes (se for de alvenaria) e das instalações dos encanamentos.

- *Instalações Elétricas.* Deve ter ligações de 220V (para o compressor, bomba e etc.) e de 110V ou 127V (para o restante dos equipamentos).

- *Piso*. Granito ou Cerâmica - vai depender de escolha própria, já que tanto faz o uso de um ou de outro, porém, no caso de se optar por cerâmica, usar a esmaltada com PEI 3 ou 4 (resistência da camada de esmalte) e dar preferência as marcas de qualidade.

- *Iluminação*. Para o consultório e o escritório usar luminárias com lâmpadas fluorescentes de 32 ou 40W (economizam luz e iluminam bem o ambiente). Se o forro do teto for de gesso, poderá se usar luminárias embutidas (ficam mais bonitas e não acumulam poeira).

Existem luminárias com refletores que distribuem melhor a luz, e aletas que quebram a iluminação direta excessiva.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos são:

- Equipamentos odontológicos (autoclave, estufa, amalgamador, fotopolimerizador, ultrasonografia, compressor, bomba à vácuo, raio X, etc.);

- Equipamentos de escritório (móveis, computador, material de escritório).

Torna-se válido fazer um breve comentário sobre os equipamentos:

Armários. Existem vários fabricantes de armários, dar preferência aos que utilizam madeira compensada, é fundamental, visto que, esta é mais resistente.

Compressores. Existem compressores industriais e odontológicos, neste caso o odontológico é bem mais caro que o industrial, mas o industrial é extremamente barulhento e grande.

Os compressores modernos são muito silenciosos, bonitos e caros, o ruído não incomoda tanto e é possível colocá-lo dentro do armário do consultório.

Equipos. O mínimo que o equipos precisam ter é uma saída para alta-rotação, uma para o micro-motor e uma seringa tríplice, os mais modernos já contam com saída extra para caneta com fibra-ótica (não precisa comprar a caneta, basta ter a possibilidade de saída extra), porém, nem todos os equipamentos aceitam uma adaptação posterior, como também, possuem ultra-som, jato de bicarbonato e fotopolimerizador acoplado, que fica muito mais ergonômico.

Cadeiras. As cadeiras não variam muito, porém, dar preferência aquelas que possuem um número maior de recursos tecnológicos (pedal de comando, encosto de cabeça biarticulado, programações para posição de trabalho, interruptor do refletor junto ao pedal de comando, etc.) é fundamental.

Vale lembrar que deve-se evitar adquirir cadeiras que possuem estofamento no braço, visto que, é mais difícil de limpar e estraga com mais facilidade.

Autoclave. Atualmente no mercado estão disponíveis infinitos modelos de autoclave, alguns parecem painéis de pressão, outros parecem fornos e alguns parecem com videocassete. Até hoje não se descobriu se todos as autoclaves possuem registro no Ministério

da Saúde ou laudo comprovando eficiência na esterilização, portanto, não se sabe qual deles é o mais indicado.

O do tipo "panela de pressão" tem preço reduzido e recursos também; a do tipo "forno" ocupa muito espaço, necessita de pré-aquecimento, portanto o ciclo é mais demorado e consome mais energia e os dos do tipo "video-cassete" parecem mais modernos que todos os outros, o cassete é o compartimento que acomoda o instrumental, o ciclo é muito mais rápido.

Raio x. Existem dois tipos: coluna móvel e o de parede, que ocupa menos espaço mas não pode mudar de lugar. Também existem com temporizador analógico ou digital, os dois funcionam da mesma forma.

Fotopolimerizadores. Todos os fotopolimerizadores fabricados apresentam as mesmas características, o que varia é a marca, alguns tem timer "inteligente", outros possuem radiômetro acoplado, para saber se a lâmpada atinge a luminosidade necessária, alguns usam bip muito alto, dinste disto, se torna válido escolher o aparelho com melhor preço e ergonomia.

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 básico com uma sala cirúrgica, montada numa área de 80m², será necessário um investimento de R\$77mil 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 deverá contar apenas com uma atendente que exercerá também a função de ajudante.

PROCESSOS PRODUTIVOS

O processo de atendimento consiste em marcações de consultas, elaboração de diagnósticos com orçamento e com a anuência do paciente inicia-se o tratamento de acordo com a necessidade de cada um.

As técnicas de tratamento são adquiridas no curso de odontologia e o ajudante pode ser treinado pelo próprio cirurgião ou participar de cursos preparatórios.

DIVULGAÇÃO

Na maioria dos casos a divulgação é fruto das relações pessoais que o profissional mantém, mas não exclusivamente, a partir delas que a clientela estará sendo formada. Na verdade, a própria instalação do consultório funciona como instrumento de divulgação, já que nas imediações as pessoas o reconhecerão e tentarão ao menos uma vez utilizar seus serviços.

DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso no exercício desta profissão 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 cirurgiões com especialidades diferentes para oferecer mais de uma opção e baratear o custo de manutenção do consultório.

O maior diferencial na área odontológica é a confiança que o paciente tem no profissional. Por isso é bom manter-se atualizado e sempre participar de congressos afins.

NOTÍCIAS

Três notícias, um objetivo - fortalecer a nossa Odontologia

Odontologia na estrutura do Ministério da Saúde

Em audiência com o ministro da Saúde José Gomes Temporão a ABO Nacional levou a proposta de inserção da Odontologia na estrutura do Ministério da Saúde, com o objetivo de conquistar um espaço permanente e com mais autonomia que possa garantir a continuidade das políticas relacionadas à Saúde Bucal. A Odontologia jamais obteve um espaço onde pudesse ter voz mais ativa na condução de suas políticas em prol da população, ficando sempre como um apêndice ou dependente da vontade política de governantes, como é o caso agora do Brasil Sorridente, que é uma política de Governo, determinada pelo presidente Luis Inácio Lula da Silva. É preciso mudar esta situação em função do fato de que daqui a pouco mais de três anos o Brasil terá

outro presidente da República e não se sabe se ele terá esta visão de que a Odontologia precisa estar inserida no contexto geral da Saúde, necessitando de dotação orçamentária permanente e continuidade nas políticas direcionadas ao setor.

Esta é a mais nova e a mais importante proposta da ABO Nacional em prol da Saúde Bucal da população e que, com certeza, garantirá também a inserção de milhares de profissionais no mercado de trabalho. O apoio de todos os cirurgiões-dentistas e entidades a esta proposta, falando com os parlamentares da região onde atuam, será de extrema importância para conseguir aprová-la.

A Odontologia brasileira na Presidência da FDI

Em articulação conduzida pela ABO Nacional, com o apoio de todos os países da América Latina, está sendo apresentado um cirurgião-dentista brasileiro para concorrer ao cargo de presidente-eleito da FDI. Nos 107 anos de história da entidade mundial, será a primeira vez que se terá um candidato da região latino-americana, fato que isoladamente, independente do resultado da eleição, já representa uma vitória e abre os olhos do mundo para a Odontologia do continente. A eleição acontecerá em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, em outubro próximo, durante a Assembléia Geral da entidade, quando mais de 150 delegados de mais de 140 países votarão. A campanha foi iniciada em fevereiro de 2007, quando houve reunião com a presidente e o diretor executivo da American Dental Association (ADA). Em seguida, em Colônia, foram feitas visitas aos dirigentes da Associação Dental da Alemanha e aos dirigentes das Associações do Leste Europeu. Posteriormente, em Moscou, dirigentes da ABO NACIONAL realizaram encontros com os dirigentes dos países da Europa; em Tóquio, com os dirigentes da Associação Dental Japonesa e, posteriormente, em Jacarta, com os países da Regional da Ásia-Pacífico da FDI.. A campanha está sendo construída de forma consistente, abrindo o caminho para aumentar a visibilidade e a influência política da Odontologia brasileira nos assuntos relacionados à profissão em todo o planeta.

Em 2010, o Congresso Mundial Anual da FDI no Brasil

Aprovado por unanimidade na última reunião do Conselho da FDI, o congresso mais importante da Odontologia do mundo acontecerá na cidade de Salvador, na Bahia, e terá a presença de mais de 50 ministradores internacionais e um grande número de professores do Brasil, apresentando o melhor da ciência em termos mundiais. Terá também a presença da indústria odontológica mundial, com as mais importantes empresas do setor e, ainda, a já tradicional e competente indústria odontológica brasileira.

Durante o congresso acontecerão também as Assembléias da FDI, com a presença dos dirigentes das associações de todos os países-membros, reuniões de todas as comissões da FDI, presença de representantes de empresas ligadas ao setor odontológico, reuniões setoriais, reuniões de associações de especialidades e academias internacionais de Odontologia, dentre várias outras atividades.

Será esta uma oportunidade ímpar para o Brasil apresentar ao mundo os seus valores, a sua cultura e as suas belezas, bem como para a Odontologia brasileira apresentar os seus conhecimentos, sua evolução técnica e científica, suas políticas públicas relacionadas à Saúde Bucal. Será a hora também de todos os CDs interessados na educação continuada permanente comparecerem e darem seu apoio a tão importante evento. Anote em sua agenda desde já. Em 2010, o rumo da Odontologia brasileira e mundial será Salvador.

Fonte: <http://www.abo.org.br/aboonline/aboonline79.htm>

CURSOS E TREINAMENTOS

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.

UFES - 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

<http://www.ufes.br>

CRO-ES – Conselho Regional de Odontologia

Rua Henrique Rato, 40 – Bairro de Fátima – Vitória/ES

CEP: 29160-812

Tel.: (27) 3337-8010

E-mail: aboes@veloxmail.com.br

<http://www.abo-es.com.br>

EVENTOS

Congresso Odontológica do Espírito Santo

Local: Centro de Convenções de Vitória/ES

Organização: CRO-ES – Conselho Regional de Odontologia

Tel.: (27) 3337-8010

<http://www.abo-es.com.br>

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>

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 Odontológica. Aprovado pela resolução cfo-179, de 19 de dezembro de 1991, Alterado pelo Regulamento nº. 01, de 05.06.98.

- Lei Federal no. 5.081/66. Regula o Exercício da Odontologia.

- Lei Federal no.9.782/99. Cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, órgão fiscalizador – Alterada pela Lei nº 9.986/00 e Medida Provisória nº 2.190-34/01)

- Lei Federal nº. 3.268/57. Dispõe sobre os Conselhos de Medicina e dá outras providências – Alterada pela Lei nº 11.000/04).

- Lei Federal nº. 6.839/80. Dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões.

- Lei Estadual 2.590/71. Regulamentada pelo Decreto nº 1277-N/79, dispõe sobre a atividade e dá outras providências.

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”.
- Corpo de Bombeiros Militar.
- Alvará da Vigilância Sanitária;
- Responsável técnico devidamente habilitado e inscrito no Conselho de classe respectivo.

Esta atividade pode ser exercida como profissional liberal, bastando, para o regular exercício, a licença sanitária e registro no conselho de classe.

ENTIDADES

CRO-ES – Conselho Regional de Odontologia

Rua Henrique Rato, 40 – Bairro de Fátima – Vitória/ES

CEP: 29160-812

Tel.: (27) 3337-8010

E-mail: aboes@veloxmail.com.br

<http://www.abo-es.com.br>

ABO - Associação Brasileira de Odontologia

Rua Vergueiro, 3153 - 8º andar - conj. 82/83 - São Paulo/SP

CEP: 04101-300

Tel./FAX: (11) 5083-4000

E-mail: abonacional@uol.com.br

Portal: admin@abo.org.br

<http://www.abo.org.br>

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, nº. 56, Centro. Vitória/ES
Tel.: 3322-0711 e 146

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.: (027) 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.: (027) 3137 –2427 / Fax: (027) 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.: 3132-1246
http://www.proged.com.br/cart_sarlo/

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>

Ministério da Saúde

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

Agencia Nacional de Vigilância Sanitária
SEPN 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.

Equipamentos e produtos odontológicos

Orto Supply Material Odontológico
Rua Chafic Murad, 655 - Bento Ferreira. Vitória/ES
Telefone: (27) 3225-3218

Dental Capichaba Ltda.
Rua Aleixo Netto 454 lj A. Praia do Canto. Vitória/ES
Telefone: (27) 3224-4111
<http://dentalcapichaba.com>

Wilcos do Brasil Ind. e Com. Ltda.
Rua Quissamã, 910 - Quissamã – Petrópolis/RJ
CEP: 25665-008
Tel.: (24) 2237-1638 / 2237-3000
<http://www.wilcos.com.br>

Fabrimed Comercial Ltda
Rua Imaculada Conceição, 540 - Jd. Planalto - Santo Antônio de Posse/SP
CEP: 13830-000
Tel.: (19) 3896-1009 / 3896-2864
E-mail: fabrimed@fabrimedsondas.com.br
<http://www.fabrimedsondas.com.br>

Webra Produtos Médicos e Odontológicos Ltda.
Cx. Postal 58654 - São Paulo/SP
CEP: 02096-970
Tel.: (11) 6950-5694
<http://www.webra.com.br>

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, lj.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>

BIBLIOGRAFIA

- SEBRAE/CE. Perfil de Negócios: Consultório Odontológico. Fortaleza, 1995.
- ASSADA, Ricardo Massayuki, Cirurgião Dentista – Desafios e Perspectivas.
- ASSADA, Ricardo Massayuki, Visão do Cliente.
- Sites:

<http://www.uniodonto.com.br>
<http://www.abo.org.br>
<http://www.abo-es.com.br>
<http://www.biossegurancahospitalar.com.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