

Guia Prático

Como criar uma Clínica Dentária

Apresentação
Requisitos
O Processo
Mercado
Diferenciação
Recursos Humanos
Legislação
Produto, Preço e Promoção
Gestão do negócio
Lay-out
Investimento Inicial
Prestações mensais

Guia Prático

Para criar este negócio vai precisar de em primeiro lugar criar a sua própria empresa, para tal deverá dirigir-se ao Centro de Formalidades de Empresas onde encontrará todo o apoio. Número Azul 808 213 213. <http://www.cfe.iapmei.pt>

Apresentação

As Clínicas ou Consultórios Dentários são "Unidades ou estabelecimentos de saúde privados que prosseguem actividades de prevenção, diagnóstico e tratamento das anomalias e doenças dos dentes, boca, maxilares e estruturas anexas ". O CAE - Código de Actividade Económica é o 85130.

Requisitos

Pessoal

As clínicas e os consultórios são tecnicamente dirigidos por um Director Clínico, com uma das seguintes qualificações:

- Médico com a especialidade de estomatologia inscrito no respectivo colégio da especialidade da Ordem dos Médicos;
- Médico dentista inscrito na Ordem dos Médicos Dentistas.

Devem dispor de pessoal de atendimento e de assistência dentária.

Instalações

As instalações devem situar-se em meios físicos salubres, de fácil acessibilidade e que disponham de infra-estruturas viárias, de abastecimento de água, de sistema de recolha de águas residuais e de resíduos, de energia eléctrica e de telecomunicações de acordo com a legislação em vigor.

As clínicas e os consultórios devem dispor, no mínimo, de uma área clínica composta por gabinete clínico e sala de esterilização, e uma área não clínica que compreenda um sector de recepção e atendimento de utentes e sala de espera com instalações sanitárias

Guia Prático

Outros requisitos

- Necessidade de um regulamento interno definido pelo director técnico;
- Identificação das clínicas e consultórios em tabuleta exterior, com indicação do nome e habilitação profissional do director clínico;
- Livro de reclamações de modelo normalizado

O Processo

Licença de funcionamento

O pedido de licenciamento deve ser efectuado mediante a apresentação de um requerimento dirigido ao Ministério da Saúde, através da Administração Regional de Saúde (ARS) onde se situa a clínica.

Do requerimento deve constar:

- Denominação social ou nome e demais elementos identificativos do requerente;
- Identificação da sede ou residência;
- Número fiscal de contribuinte;
- Localização da clínica e sua designação;
- Identificação da direcção clínica;
- Tipo de serviços que se propõe prestar.

O requerimento deverá ser acompanhado dos documentos referidos no artigo 12.º do Decreto-Lei n.º 233/2001, de 25 de Agosto, dos quais fazem parte a licença de utilização, emitida pela Câmara Municipal competente.

Compete à respectiva ARS a instrução do processo de atribuição de licença de funcionamento.

A atribuição da licença de funcionamento é precedida de vistoria a efectuar pela CVT (Comissão de Verificação Técnica da região).

Compete à CTN (Comissão Técnica Nacional) emitir parecer final sobre os processos de licenciamento instruídos pelas ARS.

Guia Prático

Outras condições

- Idoneidade do requerente;
- Idoneidade profissional do director clínico e demais profissionais de saúde afectos à clínica;
- Qualidade técnica dos tratamentos bem como dos equipamentos;
- Cumprimento dos requisitos exigíveis em matéria de instalações, equipamentos, organização e funcionamento, estabelecidos nos capítulos III e IV do Decreto-Lei n.º 233/2001, de 25 de Agosto.

O mercado

Os pacientes neste negócio podem ser privados ou provenientes de Acordos e Convenções. Os privados são os mais difíceis de encontrar mas os mais rentáveis, uma vez que hoje em dia toda a gente recorre aos seguros que tem para adquirir serviços mais baratos de saúde, além disso se conseguir estabelecer estes acordos com estas entidades o que não é fácil, terá mais segurança na entrada de novos pacientes.

Segundo as Estatísticas da Ordem dos Médicos Dentistas¹ dentro de 6 anos, estaremos numa situação evidente de excesso de médicos dentistas. O *ratio* População/Médico Dentista em Portugal, situar-se-á em cerca de 1 médico dentista por cada 1.350 habitantes. Actualmente o *ratio* População/Médico Dentista em Portugal, situa-se em cerca de 1 médico dentista por cada 2.174 habitantes. Portanto este e outros *ratios* demonstram que o nº de profissionais a actuar na área da Saúde Oral é já mais do que suficiente para as necessidades do País. Se considerarmos que:

1. Portugal tem o menor poder de compra da U.E.
2. Não existe em Portugal oferta por parte do sector público ao nível da Medicina Dentária.
3. 40% da nossa população não tem capacidade económica para aceder ao dentista no sector privado; os dados estatísticos acentuam ainda mais o excesso de profissionais.

¹Ordem dos Médicos Dentistas “Os Números da Ordem -Estatísticas” (2005), página 15.

Guia Prático

Diferenciação

Apostar nos nichos de mercado. Trabalhar para nichos pode ser um modo de vencer neste meio. Por exemplo já existem clínicas de luxo que tratam os pacientes com mil cuidados e mimos fazendo uma massagem *shiatzu* antes de uma cirurgia.. Claro que a conta no final é só para um determinado tipo de clientela, que está disposta a pagar. Além disso os profissionais também podem variar geograficamente e marcar a diferença se trabalham a pensar na qualidade.

Outra forma de entrar no meio é através do franchising. Os promotores devem analisar bem estes modelos de negócio estrangeiros, ou seja, as técnicas de gestão destas empresas.

Recursos Humanos

No caso de ser um consultório, necessita de apenas uma assistente, que deverá ser de confiança. Caso tenha optado por uma clínica dentária na qual irá incluir 2 ou mais gabinetes dentários com dois ou mais médicos dentistas com várias especialidades , poderá necessitar de mais assistentes se tiver mais dentistas(um assistente por dentista).

Guia Prático

Produto, Preço e Promoção

Ser dentista hoje em dia não é fácil. Hoje as margens de lucro dos tratamentos dentários são relativamente baixas, porque os materiais e o equipamento são caros. Portanto pense bem nos tratamentos e produtos que irá oferecer. Especialize-se no que sabe fazer bem e nunca esqueça a concorrência. A qualidade no tratamento do paciente é importante desde o momento em que ele entra no consultório/clínica. Em média os preços das consultas são de 40,00€, contudo este valor varia muito de acordo com a localidade e outros factores. De qualquer forma, o grosso do preço está nos tratamentos, sendo necessário planear muito bem os orçamentos.

A Ordem dos Médicos Dentistas proíbe a publicidade, sendo o contacto directo com as pessoas e o passa palavra essencial para a divulgação dos serviços médicos dentários de qualidade. No Natal e noutras datas festivas contacte os seus pacientes, assim como envie-lhes brindes nestas datas e verá que compensa.

Gestão do negócio

Nos tempos que correm, os dentistas começam a despertar para os conceitos básicos da gestão operacional e financeira das empresas. Os grupos de diagnóstico homogéneo, a gestão de inventários e o aprovisionamento, são alguns deles. Além disso os dentistas podem estabelecer acordos com entidades financeiras de modo a financiar tratamentos e disponibilizar aos pacientes o pagamento em leasing.

Legislação

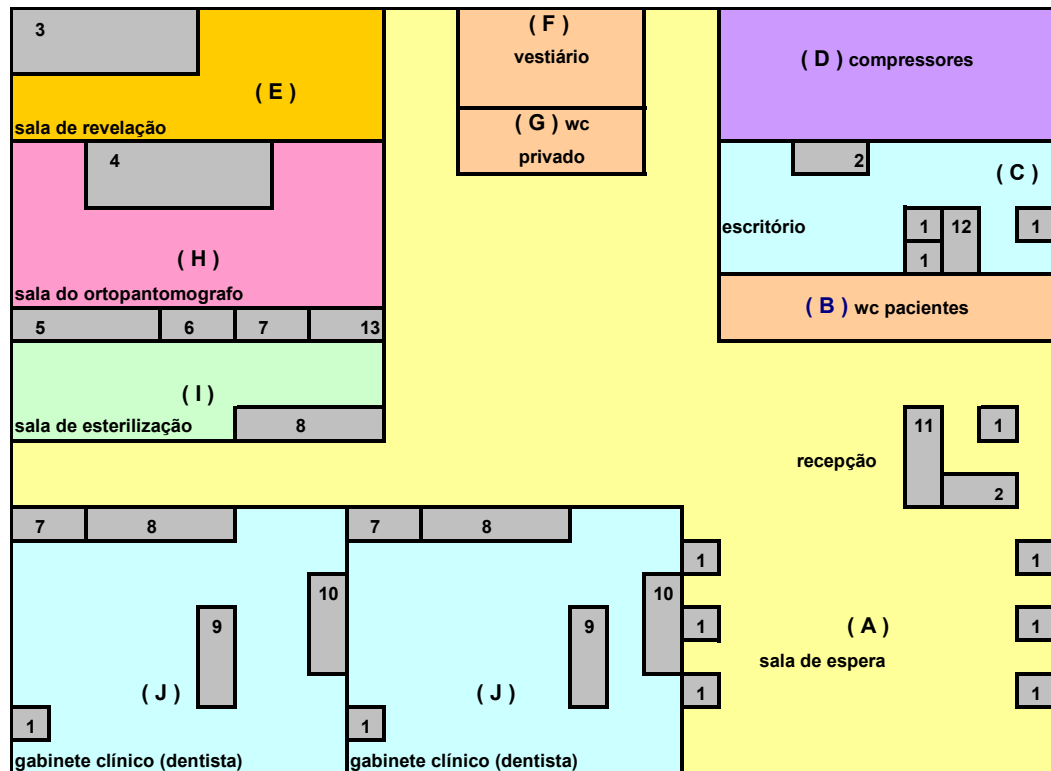
A Lei de Bases da Saúde (Lei nº 48/90 de 24 de Agosto). O Decreto-Lei 233/2001 de 25 de Agosto de 2001, aprova o regime de licenciamento e de fiscalização das clínicas e dos consultórios dentários, como unidades privadas de saúde.

O Decreto-Lei 13/93 de 5 de Janeiro de 1993, regula a criação e fiscalização das unidades privadas de saúde.

Guia Prático

Lay-Out

No caso da clínica dentária do guia, apresentamos a seguinte planta para uma área de 80 m².



legenda:

A	SALA DE ESPERA
B	WC PARA PACIENTES
C	ESCRITÓRIO
D	COMPRESSORES
E	SALA DE REVELAÇÃO
F	VESTIÁRIO
G	WC PRIVADO
H	SALA DO ORTOPANTOMOGRFO
I	SALA DE ESTERILIZAÇÃO
J	GABINETE CLÍNICO (DENTISTA)

1	CADEIRAS
2	ARMÁRIO PEQUENO
3	MÁQUINA DE REVELAÇÃO
4	ORTOPANTOMOGRFO
5	SELADORA
6	CUBA ULTRA SONS
7	LAVATÓRIO
8	ARMÁRIO DE APOIO
9	CADEIRA DE DENTISTA
10	APARELHO DE RAIOS X
11	RECEPÇÃO
12	MESA DE ATENDIMENTO
13	AUTOCLAVE

Guia Prático

Investimento inicial

Não iremos neste caso avançar com o custo da aquisição e adaptação do espaço, contudo deverá ter em conta que o seu valor será a maior parte do investimento. Portanto neste caso iremos apresentar o investimento inicial necessário para uma clínica com 2 dentistas.

Rúbricas	Quant.	C.Unitário	Valores em euros
Equipamento:			
Cadeiras	11	100	1.100
Mesas	1	150	150
Armários completos	3	1000	3.000
Outros Armários	2	200	400
balcão da recepção	1	300	300
Equipamento Básico:			0
cadeiras e equipamento básico	2	20000	40.000
compressores	2	2000	4.000
raio-x-ortopantomografo	1	10000	10.000
reveladora	1	1000	1.000
seladora	1	400	400
autoclave	1	2000	2.000
cuba ultra sons	1	450	450
aparelho de raio-x/consultório	2	5000	10.000
vibrador de amalgama/consultório	2	200	400
fotopolimerizador/consultório	2	300	600
negatoscópio/consultório	2	100	200
Equipamento Informatico(1 pc e impressora)	1	1250	1.250
Material dentário básico			5.000
Outros custos e imprevistos			2.500
TOTAL			82.750

Lembro que este guia não substitui pesquisa mais profunda, que aconselho.

Guia Prático

Prestações mensais

Não esquecer que é obrigatório haver seguros em dia para os médicos e assistentes, de responsabilidade civil e acidentes de trabalho, e contratar uma empresa de recolha de resíduos e dos líquidos de revelação de raio-x.

Como são 2 dentistas será necessário ter 2 assistentes.

Rúbricas	quantidade	c.unitário	Valores em euros/mês
Despesas correntes(água, eletricidade, telefone, limpeza)			300
Consumíveis base			2.400
Salários			
assistentes	2	400	800
Serviço de Contabilidade/seguros e taxas		400	400
Outros custos		500	500
TOTAL			4.400

Os consumíveis base foram calculados tendo como estimativa uma média de custos no valor de 10,00 €/ paciente, contando que haverá cerca de 5 consultas por dia por dentista para uma semana com 6 dias de trabalho (média de 4 semanas/mês).

O serviço de contabilidade/seguros e taxas, foi calculado, para 1 contabilista , seguros para os 2 médicos e 2 assistentes , e a contratação de uma empresa de recolha de resíduos e dos líquidos de revelação de raio-x.

BALANÇO

Classificação	Critério
Alto	Investimento
Média	Rentabilidade
Alta	Concorrência
Médio	Risco Económico

Guia Prático

CONTACTOS ÚTEIS

Administração Regional de Saúde do Algarve

Largo de S. Pedro, 15

8000 - 145 Faro

Tel: 289 889 900

Fax: 289 807 405

URL: <http://www.arsalgarve.min-saude.pt>

E-mail: arsalgarve@arsalgarve.min-saude.pt

Administração Regional de Saúde do Alentejo

Praça 1º de Maio, 4

7000 - 650 Évora

Tel: 266 758 790

Fax: 266 743 771

URL: <http://www.arsalentejo.pt>

E-mail: arsa@arsalentejo.min-saude.pt

Administração Regional de Saúde do Centro

Av. Sá da Bandeira, 89-A

3001 - 553 Coimbra

Tel: 239 851 100

Fax: 239 835 432

URL: <http://www.arsc.online.pt>

E-mail: arscentro@secretariadoca.min-saude.pt

Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo

Av. Estados Unidos da América, 77, 10º

1749 - 096 Lisboa

Tel: 218 424 800

Fax: 218 499 723

URL: <http://www.arslvt.min-saude.pt>

E-mail: arslvt@arslvt.min-saude.pt

Guia Prático

CONTACTOS ÚTEIS

Administração regional de Saúde do Norte

Rua de Santa Catarina, 1288

4000 - 447 Porto

Tel: 225 512 400

Fax: 225 509 815

URL: <http://www.arsnorte.min-saude.pt>

E-mail: arsn@arsnorte.min-saude.pt

Ordem dos Médicos Dentistas

Av. Dr. Antunes Guimarães, 463 (sede)

4100 - 080 Porto

Tel: 22 619 76 90

Fax: 22 619 76 99

URL: <http://www.ordemedicosdentistas.pt>

E-mail: ordem.sede@ordemedicosdentistas.pt

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

Academia dos Empreendedores

Casa do Farol, Rua Paulo Gama,

4169-006 Porto

Tel: 22 01 08 072/79

Fax: 22 01 08 067/10

URL: <http://www.anje.pt/academia>

E-mail: academia@anje.pt |

[Ficha Técnica]

Propriedade: Associação Nacional de Jovens Empresários

Distribuição: 15.000 contactos

Redacção: Suzana Alípio (Academia dos Empreendedores)

Edição e Design: José Fontes (Academia dos Empreendedores)