

**COMO
ABRIR UMA
CLÍNICA**

ODONTOLÓGICA?



Sumário

Como abrir uma clínica odontológica? Ebook Completo	4
O mercado odontológico.....	6
Qual a diferença entre um consultório e uma clínica odontológica?	8
Infraestrutura	8
Atividades	8
Jurídico.....	8
Como se destacar no mercado odontológico?	9
1 - Se posicione no mercado odontológico	9
2 - Ofereça novidade aos seus clientes	10
3 - Use a tecnologia a seu favor.....	10
4 - Invista em qualificação.....	10
5 - Aprenda com a concorrência.....	11
Como captar pacientes para uma clínica odontológica?.....	12
1 - Conheça o seu público-alvo	12
2 - Crie uma marca forte	13
3 - Invista em Marketing Digital.....	14
4 - Estimule a propaganda 'boca a boca'.....	14
5 - Ofereça canais de comunicação acessíveis.....	15
6 - Tenha um atendimento humanizado	15
Como montar uma clínica odontológica?	16
1 - Analise o mercado odontológico.....	16
2 - Faça um plano de negócios.....	17
3 - Escolha a localização da clínica odontológica	18
4 - Defina em qual especialidade da odontologia deseja atuar.....	19
5 - Escolha entre empreender sozinho ou com sócios	20
Tipos societários para empreendedores individuais.....	21

Empresa de Pequeno Porte (EPP) para dentistas	21
Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) para dentistas ..	21
Dentista pode ser MEI?	21
Empresário Individual pode ser MEI?	22
Defina um regime tributário para a clínica odontológica	23
Simplex Nacional para dentistas	24
Lucro Presumido para dentistas.....	24
Lucro Real para dentistas.....	25
Elabore um contrato social para a clínica odontológica	26
Como abrir um CNPJ para dentista?	27
Quais as licenças necessárias para abrir uma clínica odontológica?	27
Alvará de funcionamento	27
Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB)	29
Licença da Vigilância Sanitária	30
Qual o CNAE para dentistas?	30
Quanto custa abrir uma clínica odontológica	32
Conclusão.....	33

Como abrir uma clínica odontológica? Ebook Completo

Montar uma clínica odontológica é o principal sonho dos recém-formados na área ou daqueles que já atuam como profissionais na área há algum tempo. E, para quem tem esse sonho, saiba que tem uma excelente oportunidade de negócio em mente.

Uma clínica odontológica atua por meio da prevenção, educação, exames, ações de recuperação, tratamento curativo e reabilitador, visando proporcionar uma melhor saúde bucal aos pacientes.

Porém, apesar de se tratar de uma ótima oportunidade de negócio, para garantir o sucesso do negócio, é necessário que o empreendedor realize uma boa gestão, de forma a promover condições favoráveis para a sua atuação especializada.

Montar uma clínica odontológica exige muito planejamento, o que envolve desde análise de mercado, compra de equipamentos, escolha de um bom ponto comercial, até a divulgação do negócio.

A abertura desse tipo de negócio também precisa cumprir uma série de exigências sanitárias que envolvem a estrutura do imóvel. Entre elas, podem ser listadas: a separação adequada entre sala clínica, recepção e local de esterilização. Também é importante ressaltar a necessidade de se contar com um plano de gerenciamento de resíduos.

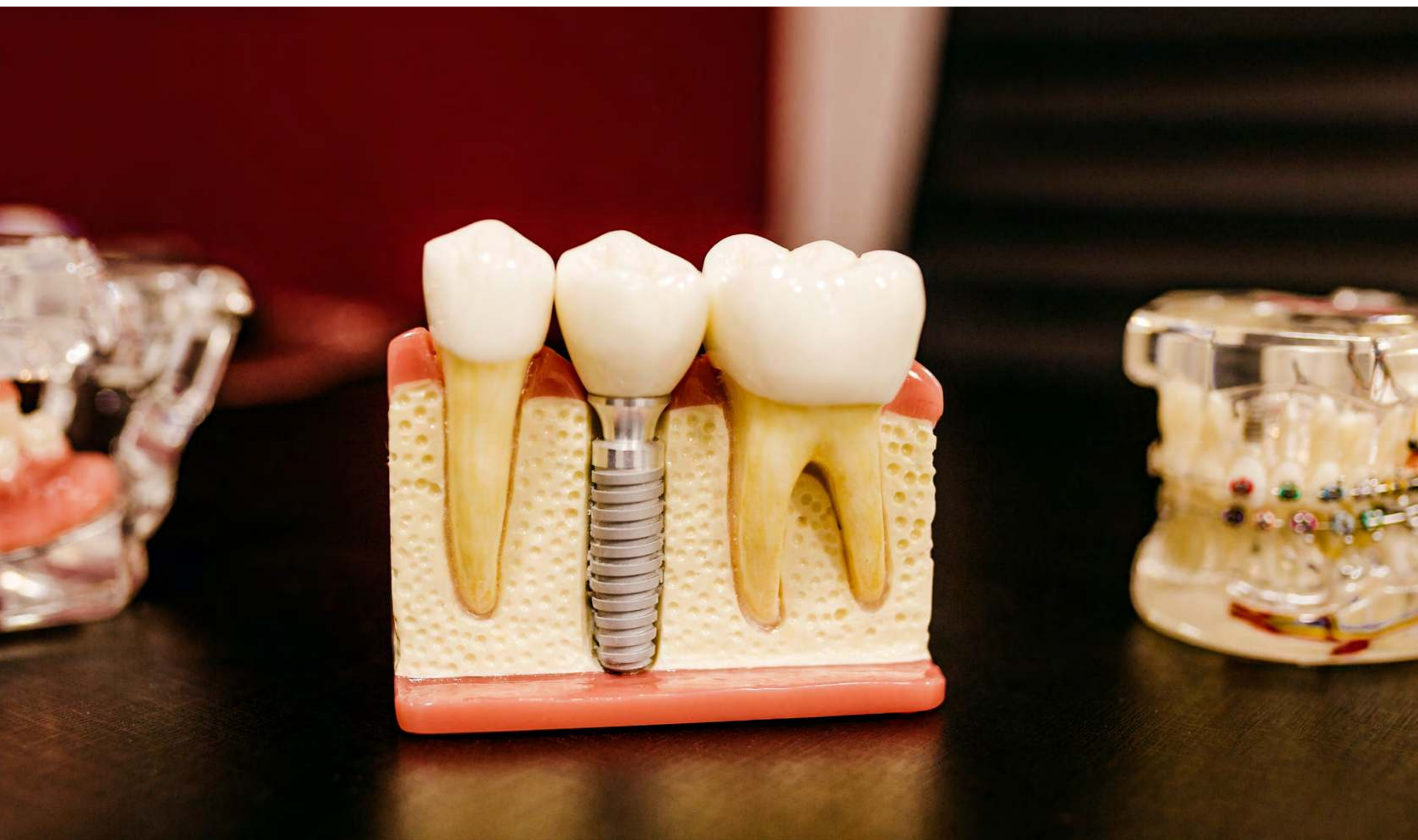
Abrir uma clínica odontológica exige que o empreendedor tenha como característica o domínio de habilidades administrativas, a fim de que ele seja um verdadeiro gestor do negócio e possa tomar decisões que farão o negócio prosperar. Porém, na maioria das vezes, isso é algo que a graduação de odontologia não ensina.

Controle de contas e tributos, gestão de estoque, pagamentos, administração dos recursos financeiros, além das funções da saúde bucal, que deveriam ser a sua real ocupação. Com tantas tarefas, é possível que o empreendedor acabe se ocupando de uma maneira que seja prejudicial ao negócio.

A atuação do dentista empreendedor deverá ser a mais ampla possível. Com isso, não queremos dizer que você terá de abrir mão do seu ofício. Pelo contrário! Apesar de ser extremamente necessário o conhecimento de cada particularidade da sua clínica, não é necessariamente obrigatório que você desempenhe cada uma dessas tarefas.

Foi pensando nisso que o Abertura Simples montou este guia, para descomplicar cada etapa do processo de abertura de uma clínica odontológica. Conhecendo a fundo o seu negócio e o ambiente no qual a clínica está inserida possibilita que o empreendedor concentre os seus esforços em ações que trarão mais resultados.

Confira neste post e no ebook completo as etapas de abertura de uma clínica odontológica, os documentos necessários para abrir uma empresa, como solicitar o Alvará de Funcionamento, como gerenciar o seu estoque e a lista completa de equipamentos necessários para montar uma clínica odontológica. Continue a leitura!



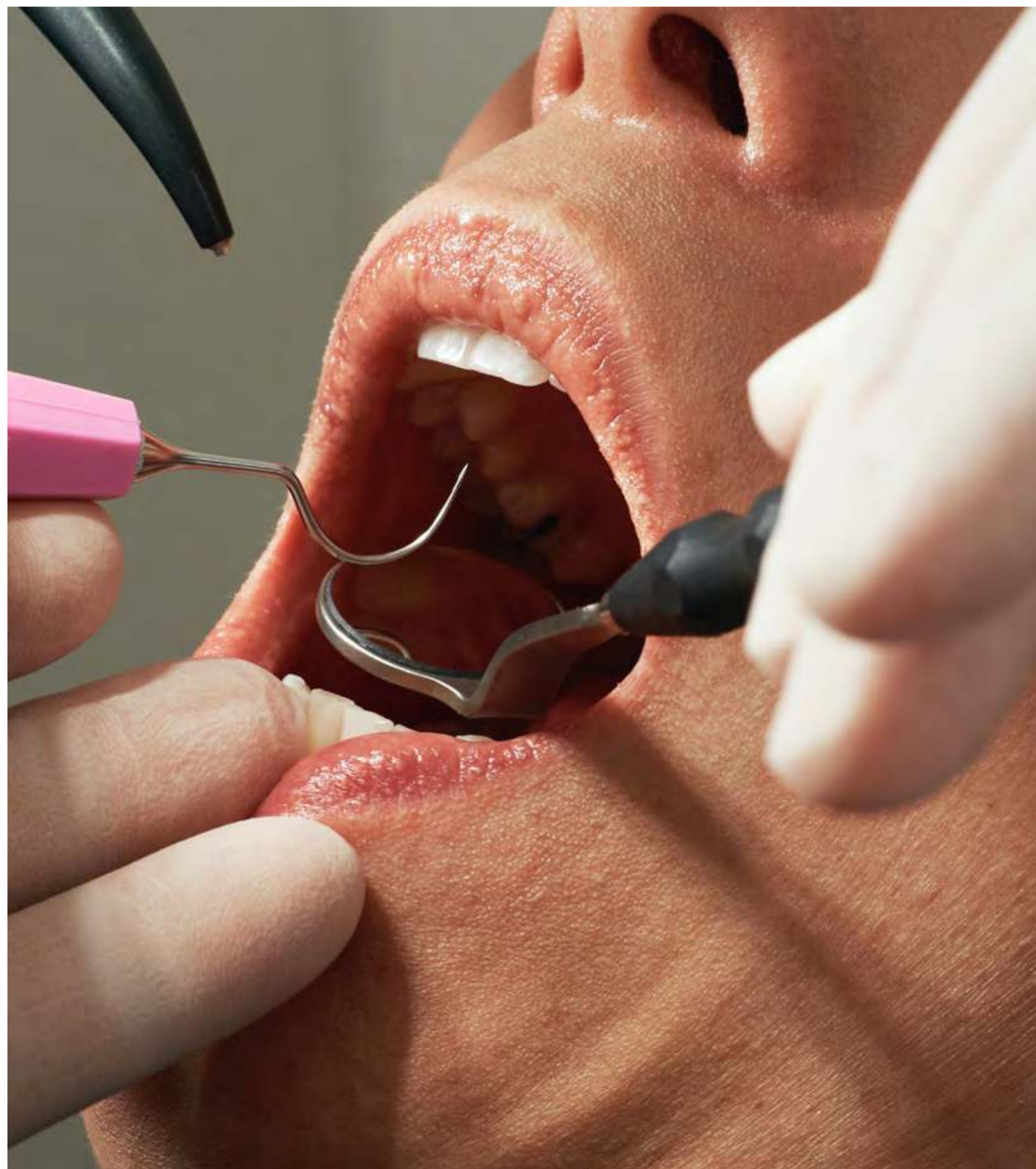
O mercado odontológico

O setor odontológico, além de ser importantíssimo para a manutenção da saúde da população, também é um mercado muito relevante para a economia brasileira. Com profissionais de todos os portes e segmentos, o mercado odontológico movimenta bilhões de reais todos os anos.

Assim como todo negócio, o mercado odontológico sofreu grandes impactos na pandemia, principalmente no que diz respeito ao número de consultas e ao lucro. Durante o período de pico da pandemia, os profissionais das redes pública e privada sentiram uma queda considerável no número de atendimentos.

De acordo com pesquisa realizada pelo Programa de Pós-Graduação em Odontologia da Universidade Federal de Pelotas (UFPel), as consultas odontológicas na rede pública de saúde caíram, em média, cerca de 83,5%. O número diz respeito ao período em que o Brasil era o novo epicentro da pandemia do coronavírus.

A pandemia impactou em grande escala a rotina dos profissionais odontológicos e gerou muitos gastos financeiros. Porém, por se tratar de um serviço essencial, muitos dentistas viram neste cenário uma oportunidade de se reinventar e readaptar seus consultórios, a fim de se manterem competitivos no mercado e, também, de manterem suas receitas. Essa readequação também possibilitou que os clientes fossem atendidos da melhor forma no cenário pandêmico.



Um levantamento realizado pela companhia irlandesa "Research and Markets", importante player de pesquisa de mercado do mundo, mostra que o mercado odontológico deve movimentar US\$35,7 bilhões em 2023. Este número representa um crescimento médio anual de 5,59% desde 2018.

Segundo o estudo, esse crescimento é explicado pela crescente busca por cuidados e serviços de higiene bucal, aliada aos avanços tecnológicos da indústria, o aumento da renda e o envelhecimento da população.



Ainda, de acordo com o estudo, nos próximos anos, os setores que devem impulsionar o mercado odontológico são os de estética e tratamento de implantes. Cientes disso, as empresas líderes em odontologia têm lançado cada vez mais produtos inéditos, expandindo para novos mercados e, principalmente, investindo na área de pesquisa e desenvolvimento.

Outra área que tem se destacado é a prestação de serviços para as camadas mais carentes da sociedade, que necessitam do acesso a serviços básicos e rotineiros. Um importante nicho neste segmento são as Clínicas Populares, onde o paciente paga um valor baixo pela consulta e pelos principais e mais básicos tratamentos. Esse modelo de negócio tem prosperado, principalmente, em grandes cidades.

A terceira opção a ser considerada para a estrutura do negócio refere-se ao compartilhamento de espaços. Muitos dentistas não possuem um consultório fixo e muitos deles estão dispostos a pagar para ter apenas algumas horas por semana em uma

sala odontológica em determinada região da cidade. Embora seja um formato esporádico, estruturando uma boa integração entre os profissionais e o ambiente, esse arranjo pode propiciar boas parcerias no futuro.

Assim como qualquer outra atividade econômica, o setor de serviços odontológicos é competitivo e exige grandes esforços para formar uma clientela fiel e que confie em seus serviços.

Para montar uma clínica odontológica em uma cidade interiorana, por exemplo, é preciso estar ciente de que o mercado será ainda mais competitivo, pois nessas cidades os profissionais, geralmente, já são muito conhecidos e atuam no mercado há anos.

Agora, se você for abrir uma clínica odontológica em uma cidade maior, existe um fator mais impessoal, onde a clientela recorre aos profissionais por meio de indicações de terceiros ou, ainda, escolhem-o de forma aleatória. Ambos os fatos fazem com os investimentos em comunicação sejam mais recorrentes.

Qual a diferença entre um consultório e uma clínica odontológica?

Pode parecer óbvio, mas nem todo mundo sabe que clínicas e consultórios não são a mesma coisa. Na verdade, existem algumas diferenças que são muito importantes e que devem ser consideradas, tanto pelo dentista empreendedor que deseja abrir um deles, quanto pelo paciente que está em busca de um auxílio.

Algumas das principais diferenças são:

Infraestrutura

Como o próprio nome já diz, um escritório serve para realizar consultas. Trata-se de um espaço onde o dentista examina o paciente, escuta seus sintomas, solicita e analisa exames complementares e, por fim, dá o diagnóstico.

Enquanto isso, as clínicas oferecem um atendimento mais abrangente, o que exige uma infraestrutura maior. Nelas, os pacientes podem fazer exames e cirurgias, além de contarem com espaços específicos para CTI, UTI, leitos de internação e uma vasta equipe de profissionais aptos para cuidar da sua saúde bucal.

Atividades

Em um consultório, o foco principal é o atendimento. Os dentistas dividem o mesmo espaço e cada um deles possui a sua própria lista de pacientes, sua marca e sua secretária.

Já em uma clínica odontológica, o foco principal é a execução de tratamentos bucais e cirurgias. Apesar de também realizar atendimentos, muitas vezes a principal atividade das clínicas vai além do contato com o paciente.

Jurídico

A diferença mais importante entre consultórios e clínicas odontológicas se dá no campo jurídico. Isso porque, para executar determinadas atividades, é necessário estar regularizado de acordo com os órgãos de fiscalização, bem como responder a diferentes responsabilidades e obrigações.

Isso quer dizer que, de acordo com a estrutura escolhida pelo dentista, muda-se a forma como se contrata profissionais, como se investe e administra o capital e a maneira na qual se responde às demandas judiciais.

Como se destacar no mercado odontológico?

Tanto quanto oferece oportunidades incríveis de crescimento, o mercado odontológico também é muito concorrido. De acordo com o Conselho Federal de Odontologia (CFO), o mercado representa cerca de 15% dos profissionais de todo o mundo.

Com tantos profissionais atuando na área, saber se destacar no mercado odontológico é determinante para o sucesso do seu consultório. Para ajudá-lo neste desafio, preparamos 5 dicas que podem fazer a diferença para captar mais clientes e garantir a agenda cheia no seu consultório odontológico. Confira a seguir!

1 - Se posicione no mercado odontológico

Posicionar-se no mercado de atuação é indispensável para qualquer negócio. Este é um conceito de marketing que se refere a uma posição que a marca ocupa na mente do cliente. Do ponto de vista estratégico, posicionar a marca do seu consultório odontológico no mercado significa se diferenciar da concorrência, criar destaque para vencer na corrida do mercado competitivo. Com tudo isso, é possível alcançar a liderança e, conseqüentemente, conquistar um lugar de destaque entre os consumidores.

Existem várias formas de se posicionar no mercado odontológico, como diversificar e melhorar o serviço oferecido aos seus pacientes, contar com equipamentos de ponta, cuidar da estrutura do seu escritório, criar estratégias de marketing para divulgação do negócio e de seus trabalhos e, até mesmo, contar com uma decoração mais convidativa e aconchegante. Tudo isso poderá determinar o público que você deseja atender.

Além disso, também é válido oferecer atendimento em outros consultórios. Essa atividade permitirá que você identifique problemas em pacientes que necessitam da sua especialidade e, também, quais são as carências do mercado.



2 - Ofereça novidade aos seus clientes

O mercado odontológico é um nicho em que, diariamente, aparecem inovações e tecnologias que podem facilitar a sua rotina profissional e a vida de seus pacientes. Para acompanhar essas mudanças, é preciso não só estar antenado com o que é oferecido e participar de congressos como, também, saber o momento de mostrar essas novidades aos seus pacientes. Isso passará confiança aos seus clientes e futuros *prospects*, demonstrando o quanto seu escritório é capacitado e atualizado.



3 - Use a tecnologia a seu favor

A tecnologia está presente em praticamente 100% dos negócios. Essa é uma obrigatoriedade para toda empresa que deseja almejar o sucesso. Isso porque, sem a tecnologia, poucas profissões ainda são capazes de se manter apenas com uma mão de obra totalmente física, especialmente para o setor odontológico.

Por exemplo: muitos consultórios, hoje, já não utilizam mais os moldes odontológicos tradicionais, a base de alginato. Estes foram substituídos pelos *scanners* intrabucais, que são muito mais rápidos e menos desconfortáveis para o paciente.

As novas tecnologias vieram para ficar e não se atualizar significa perder pacientes. Até porque, as facilidades proporcionadas por ela diminuem incômodos e o tempo na

cadeira do consultório e, ainda, aumentam a precisão na avaliação e nos resultados.

Ao apostar em novas tecnologias, você também será beneficiado. Afinal, conseguirá otimizar a utilização do seu espaço e até aumentar o número de consultas.

4 - Invista em qualificação

Além de especializações oferecidas por instituições de ensino em pós-graduação, também é importante investir em credenciamentos oferecidos por fornecedores de inteligência e tecnologia para dentistas. Além disso, para gerenciar melhor o consultório, também vale a pena investir em cursos voltados para administração e marketing.

5 - Aprenda com a concorrência

Muitas vezes, a concorrência é a nossa melhor fonte de informações, principalmente no que diz respeito às carências do mercado. Por isso, é bom estar sempre atento aos seus concorrentes diretos.

Com as mídias sociais e a internet de um modo geral, ficou muito mais fácil saber sobre o trabalho da concorrência. Siga profissionais da área, páginas voltadas para o mercado odontológico e procure saber mais a respeito dos consultórios da sua região.

Outra forma de medir a concorrência é por meio de seus próprios clientes. Por exemplo, se os seus pacientes marcam as primeiras consultas de avaliação e não retornam ao seu consultório, é provável que eles estejam se consultando em outros lugares.

Por isso, é importante estar atento aos serviços oferecidos por outros dentistas, a qualidade no atendimento prestado, a facilidade no agendamento de consultas e até mesmo nas estratégias de marketing que eles têm utilizado para divulgar seus respectivos consultórios. Todas essas informações serão essenciais para aplicar melhorias no seu negócio e sair na frente no mercado competitivo.

Com todas essas informações em mãos, faça uma lista das particularidades que você percebeu nos escritórios avaliados e que poderiam ser realizadas na sua clínica. Com essa etapa concluída, não se esqueça de alertar os seus pacientes, para que eles estejam cientes das novas implantações, independente de quais sejam.

O mercado odontológico oferece oportunidades incríveis de negócio ao profissional que deseja empreender nesta área. Este é o seu caso? Então, saiba que abrir um consultório odontológico não é nada fácil: é preciso cuidar de toda a papelada, alugar a sua sala comercial, escolher um bom nome, comprar os equipamentos, lidar com as questões legais, fiscais e tributárias e realizar diversos procedimentos que são obrigatórios para a abertura de uma empresa.



Como captar pacientes para uma clínica odontológica?

Fazendo parte de um mercado extremamente competitivo, para conseguir sobreviver à concorrência, o dentista empreendedor precisa estruturar a sua clínica como uma empresa. Além de uma boa gestão, é fundamental que o profissional esteja em constante busca por informações sobre como captar pacientes para a clínica odontológica.

Fidelizar os pacientes regulares é essencial. Porém, para que a clínica cresça, é indispensável que o dentista amplie a sua carteira de clientes. Deste modo, a sua visibilidade será muito maior, gerando aumento de rentabilidade e, principalmente, em sua credibilidade quanto profissional.

Com isso em mente, separamos 5 dicas para que você, dentista empreendedor, consiga captar mais pacientes para a sua clínica odontológica.

1 - Conheça o seu público-alvo

Dependendo da sua especialidade e do estilo da sua clínica, existirá um público-alvo mais interessado em seus serviços. O melhor caminho para atrair essas pessoas é conhecer o perfil que se adequa com o seu atendimento. Para isso, é necessário que o profissional faça uma análise com base nas respostas para as seguintes questões:

- *Quem são os pacientes em potencial que poderiam se consultar com você?;*



- *Quais são os seus hábitos, preferências e necessidades?;*
- *O que eles estão procurando?*
- *Qual o tipo de linguagem é o mais ideal para alcançá-los?*

Todas essas informações são importantes para que você consiga elaborar ações de marketing eficazes. Além disso, ao responder essas perguntas e ter um direcionamento de público-alvo, você terá um norte de quais são os canais corretos para se comunicar com o seu paciente em potencial. Dessa forma, eles se identificarão com a sua proposta e buscarão o seu atendimento.



2 - Crie uma marca forte

Independente do tamanho do seu negócio, é importante que você construa uma marca forte. Não há chance de atrair pacientes para uma clínica odontológica com uma identidade visual amadora e pouco atraente.

Demonstrar profissionalismo é uma das chaves para ganhar a confiança do seu público-alvo. Portanto, é indispensável que você se preocupe com detalhes como:

- *Cartela de cores;*
- *Logotipo;*
- *Arte gráfica dos materiais impressos e digitais;*
- *Canais digitais do consultório.*

É importante ressaltar aqui que a sua identidade visual tem que ser coerente com os serviços que você presta, bem como com a missão, visão e os valores da sua clínica. Isso tudo deve ser padronizado e seguido à risca, a fim de reafirmar a sua marca constantemente.

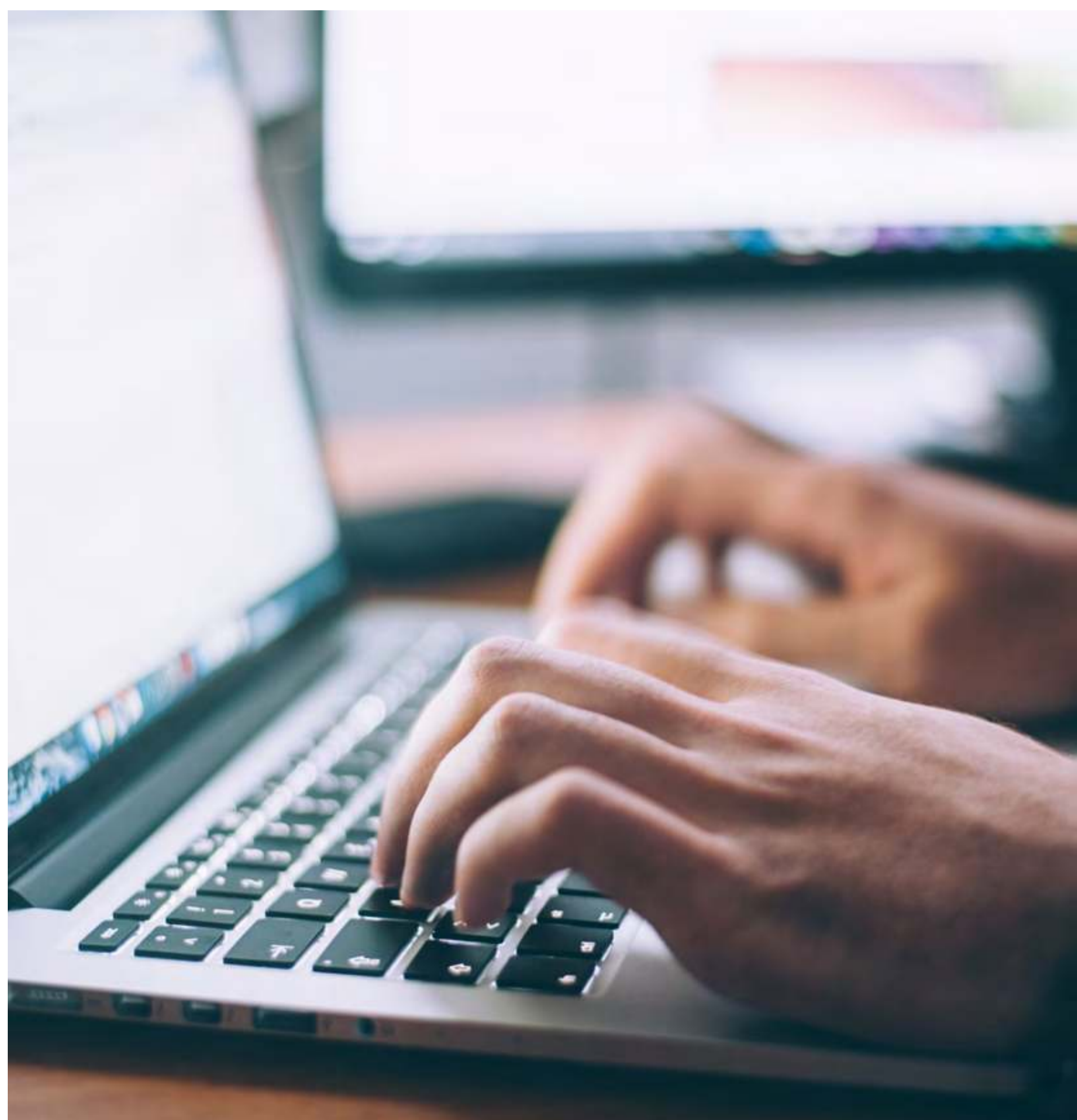
3 - Investa em Marketing Digital

Quando estamos falando de uma clínica odontológica, o marketing tradicional ainda tem um grande impacto no público. Porém, os novos hábitos de consumo exigem que as empresas se adaptem. Se os seus pacientes estão na internet, sua clínica também deve estar. O marketing digital é uma excelente oportunidade, principalmente para empresas em fase inicial, pois oferece muitas ferramentas e recursos para divulgação, que te ajudarão a alcançar possíveis pacientes que, sem a internet, você provavelmente não conseguiria.

Alguns dos canais de comunicação digital que a sua clínica não pode ignorar são:

- *Perfis em redes sociais;*
- *Site e blog;*
- *Canal no Youtube;*
- *Anúncios no Facebook e Google Ads;*
- *Registro no Google Meu Negócio.*

A grande vantagem de investir no marketing digital é o custo-benefício. Isso porque, o seu investimento pode ser feito de acordo com o seu orçamento disponível. Além disso, muitos recursos são gratuitos e oferecem um alcance tão bom quanto os pagos.



4 - Estimule a propaganda 'boca a boca'

O fato do marketing digital estar em alta não muda o fato de que a propaganda boca a boca nunca perde a sua eficácia. As indicações são uma ótima forma de atrair mais pacientes para a sua clínica odontológica.

Para isso, estimule as pessoas a recomendarem os seus serviços. Porém, para que isso aconteça, é necessário que o profissional preste um excelente atendimento desde o primeiro momento, tenha um espaço agradável e acolhedor e, ainda, utilize técnicas modernas, de acordo com que o mercado tem de melhor.

Ao se sentir satisfeito com a experiência que teve em sua clínica, o cliente, sem sombra de dúvidas, indicará seus serviços para amigos, familiares e conhecidos.

Outra forma de incentivar essa prática é por meio de bonificações. Por exemplo, criar ações promocionais onde o paciente, ao indicar os seus serviços para alguém que futuramente se torne, de fato, seu cliente, ganha uma porcentagem de desconto em determinado tratamento ou procedimento.

5 - Ofereça canais de comunicação acessíveis

Outro item indispensável é contar com canais de comunicação eficazes. Afinal, não tem como captar novos pacientes se você não possuir canais de comunicação acessíveis para essas pessoas. Afinal, os possíveis pacientes vão buscar esclarecer dúvidas e obter informações para saberem se seus serviços atendem às necessidades que eles procuram. Por isso, você deve oferecer várias opções para que os pacientes possam entrar em contato com a sua clínica com facilidade, sem dor de cabeça.

Alguns desses meios de comunicação são:

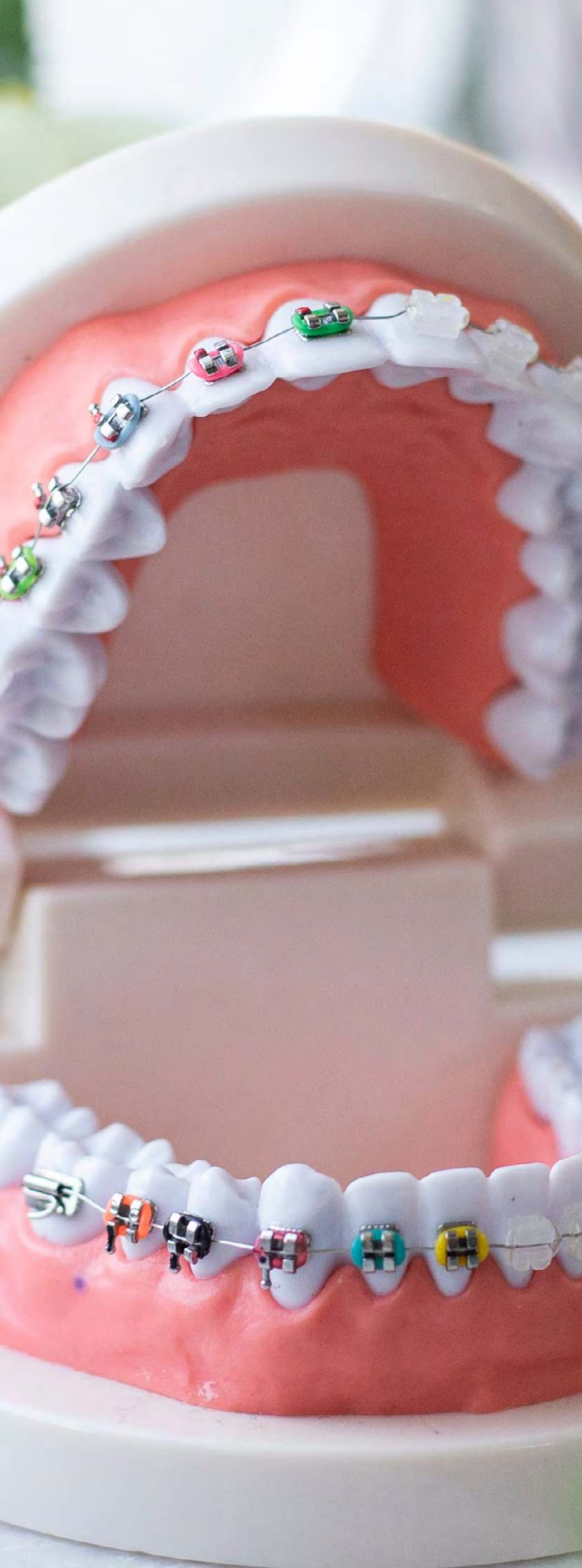
- *Aplicativo de mensagens;*
- *Telefone;*
- *E-mail;*
- *Chats ou formulários no site;*
- *Redes sociais.*

É importante, também, que você deixe uma pessoa encarregada apenas para atender quem entra em contato. Pois, nada adianta ter muitas opções de contato se você não possuir uma estrutura organizada para o atendimento.

6 - Tenha um atendimento humanizado

É importante ter em mente sempre que o paciente não quer ser tratado como um número. Mas, sim, perceber que os seus problemas são importantes para você e que há interesse em solucioná-los.

É importante que o empreendedor tenha em mente que, quando falamos em atendimento humanizado, estamos falando de um atendimento que envolve toda equipe de colaboradores. Isso porque, os atendentes é que farão os primeiros contatos com os seus futuros pacientes. Então, quanto melhor for essa primeira experiência, maiores são as chances de fidelizar os clientes.



Como montar uma clínica odontológica?

Agora que você já sabe como se destacar no mercado odontológico e como captar clientes para a sua clínica, vamos ao passo a passo de como montar uma clínica odontológica. Não sabe por onde começar? Não tem problema: neste manual, nós iremos te ensinar!

É importante ressaltar que, nesta etapa, é importante contar com o auxílio de um contador especializado em abrir clínicas odontológicas. Isso porque, montar uma clínica odontológica exige muito planejamento, organização, análise de mercado, compra de equipamentos e diversas outras obrigações que serão cruciais para o sucesso do seu negócio. E, por isso, contar com a ajuda de um profissional especializado tornará este processo muito mais simples, rápido e seguro.

Dito isso, vamos ao detalhamento de tudo o que é necessário para montar uma clínica odontológica.

1 - Analise o mercado odontológico

O primeiro passo para montar uma clínica odontológica é realizar uma pesquisa sobre a cidade onde o empreendimento será instalado. Assim, é possível sondar o mercado local e identificar as principais carências da região.

Para essa etapa, faça um levantamento sobre o número de dentistas na região esco-

lhida, bem como das especialidades que eles atendem e quais as demandas mais comuns do público-alvo. Os dados levantados irão te mostrar qual deverá ser o foco da clínica odontológica: generalista, popular, alto padrão, localizados no centro da cidade ou em bairros mais distantes.

Essa análise de mercado é muito importante, pois dirá quais especialidades poderão ajudar a formar uma clientela fidelizada de maneira rápida e, assim, recuperar os investimentos o quanto antes.

2 - Faça um plano de negócios

O plano de negócios é o documento que mostrará a viabilidade da clínica odontológica sob o ponto de vista do mercado e da gestão financeira. O plano de negócios descreve como o empresário pretende que o seu negócio seja, quais serão seus possíveis clientes, os pontos fortes e fracos da clínica, quem serão seus fornecedores e concorrentes e todas as demais informações que darão forma ao negócio.

Todas essas informações são importantes para que o empreendedor organize as suas ideias quanto ao novo negócio, deixando-o melhor estruturado possível.

Entretanto, apesar de dar uma visão mais clara, o plano de negócios não elimina riscos, mas evita que erros sejam cometidos por falta de análise. Ou seja, em vez de cometer os erros quando a clínica estiver funcionando, o documento restringe as falhas ao papel, prevendo-as e dando-lhes uma solução mais prática.

Além disso, o plano de negócios é utilizado também para captar recursos financeiros, alinhar estratégias entre os sócios e apoiar a gestão do negócio. O plano de negócios para uma clínica odontológica é dividida em três principais funções:

- **Planejamento:** avalia o novo negócio sob os aspectos financeiros, mercadológicos e jurídicos;
- **Diagnóstico:** avalia a evolução da clínica, se o que foi previsto anteriormente está sendo seguido;



- **Captação de recursos:** apresenta o negócio quando é necessário ter capital de terceiros para investimentos.

Após toda essa definição, é importante que o plano de negócios responda a uma única pergunta: vale a pena montar uma clínica odontológica?

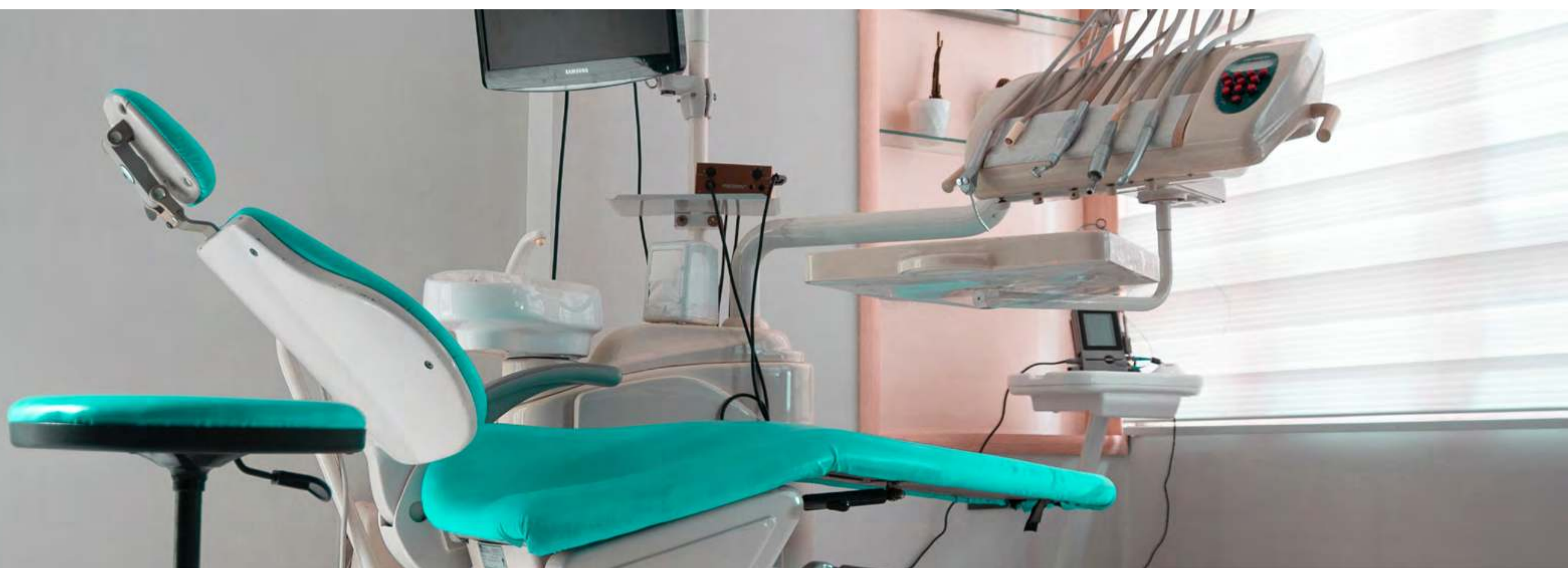
3 - Escolha a localização da clínica odontológica

Para montar uma clínica odontológica, é preciso se atentar à localização escolhida. O ponto tem que atender as expectativas e suprir as necessidades do seu público-alvo. Para isso, o profissional precisa saber se o endereço pretendido é de fácil acesso tanto para quem irá de carro, quanto para quem utilizará o transporte público para chegar até a clínica.

Para fazer essa avaliação, o empreendedor pode realizar uma consulta junto ao mercado imobiliário e à prefeitura. Isso poderá lhe ajudar a definir a melhor localização do seu ponto comercial, se ele será próximo ao centro ou mais próximo a bairros residenciais, por exemplo.

Para escolher o melhor ponto comercial para a sua clínica odontológica, é preciso levar em consideração mais alguns critérios, como:

- *A região tem circulação do público que você deseja alcançar?*
- *Para este público, é melhor um imóvel na rua ou em um edifício?*
- *O local é bem iluminado?*
- *Possui fácil acesso a estacionamentos?*
- *O imóvel se encaixa nas regras sanitárias?*
- *Possui condições de acessibilidade para todos os tipos de público?*
- *É necessário realizar alguma intervenção no local para adaptá-lo?*
- *Um consultório odontológico pode funcionar neste endereço ou há restrição na Lei de Zoneamento?*





Todos esses fatores são importantes na definição de um local para sua clínica odontológica. Embora as regiões centrais contem com maior circulação de pessoas, os bairros têm mais opções e disponibilidade de estacionamento. Isso é muito perceptível pois, se reparar bem, toda cidade possui um bairro que é conhecido por concentrar serviços de saúde.

Geralmente, essas áreas recebem investimentos para terem o suporte para sediarem centros odontológicos e médicos, justamente por conta da facilidade e do espaço disponível para comportar um grande número de pacientes.

Além de todos esses fatores, antes de assinar o contrato de locação do lugar escolhido, é importantíssimo se atentar se o valor do aluguel é compatível com o seu orçamento, ao prazo mínimo de estadia, ao índice de reajuste anual e ao prazo de renovação de contrato.

Também é importante estar a par se o local cumpre com as obrigações impostas na legislação do Corpo de Bombeiros e da Vigilância Sanitária, e se é permitido instalar letreiros na fachada. Tudo isso lhe dará a resposta indicando se este local é adequado para a sua clínica odontológica ou não.

4 - Defina em qual especialidade da odontologia deseja atuar

Por se tratar de um campo de atuação com inúmeras possibilidades, ao montar uma clínica odontológica, o profissional se depara com a dúvida de qual especialidade deve seguir. Claro que, existem os empreendedores que já saem da faculdade com a especialidade que deseja atuar em mente, porém essa não é uma realidade para todos.

Se esse for o seu caso, a dica é: realize uma pesquisa de mercado para verificar quais áreas do setor apontam crescimento ou quais indicam potencial, mas possuem pouca mão-de-obra qualificada. Essas informações poderão te dar um norte sobre qual caminho seguir.

5 - Escolha entre empreender sozinho ou com sócios

Os dentistas têm a possibilidade de atuarem sozinhos ou de abrirem a clínica odontológica com sócios, também profissionais da área. Essa também é uma escolha individual, que dependerá dos objetivos de cada profissional.

Os processos de abertura de uma clínica odontológica podem variar um pouco, de acordo com a natureza jurídica escolhida. Isso porque, cada tipo de sociedade tem suas próprias especificações quanto a documentação, número de sócios, permissões e mais. Confira a seguir as particularidades de cada uma das naturezas jurídicas permitidas aos dentistas.

5.1 - Sociedade Simples para dentistas

Uma sociedade simples é o tipo societário que conta com dois ou mais sócios e têm como foco a prestação de serviços. A modalidade é utilizada por profissionais que constituem uma empresa para exercerem uma atividade profissional na qual são especializados, como é o caso da odontologia.

Isso significa que os sócios não possuem uma personalidade jurídica e não podem ser caracterizados como administradores que mobilizam recursos e colaboradores para produzir ou vender mais mercadorias.

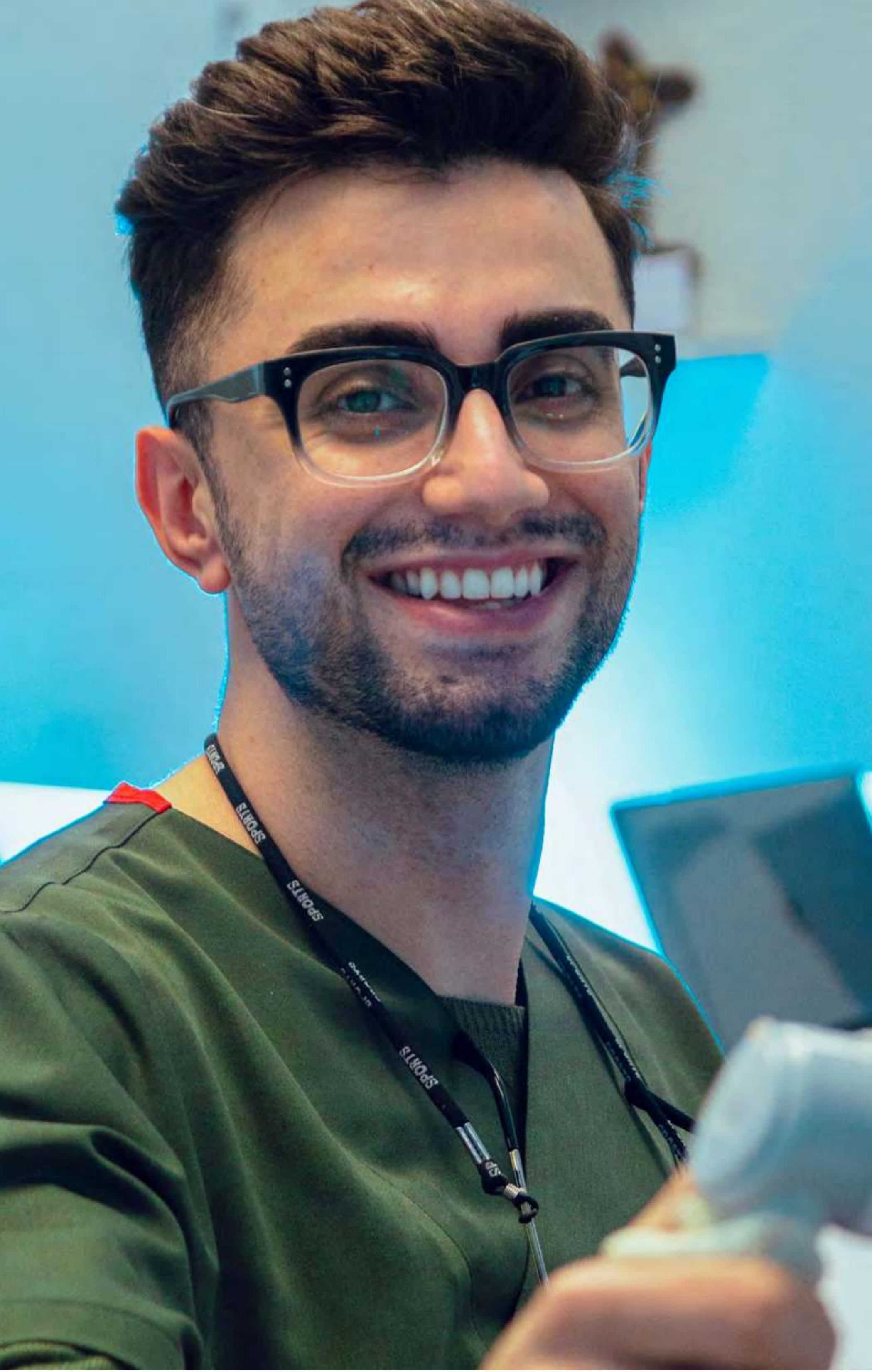
5.2 Sociedade Limitada (LTDA) para dentistas

Por último, mas não menos importante, a sociedade limitada (LTDA) é o tipo societário em que a responsabilidade, bem como os direitos de cada sócio são determinados de acordo com o valor por eles investido. Obrigatoriamente, o nome de cada uma das empresas que seguem esse modelo deve ser acompanhado da sigla “LTDA”.

A LTDA é um dos tipos mais comuns de empresa no Brasil. Sua base implica no Contrato Social e ela conta com um formato que permite que a empresa possua um gestor que não pertença ao quadro societário. Porém, para isso, é necessário que essa direção seja consentida por todos os sócios da clínica odontológica.

Dessa forma, em uma sociedade LTDA a figura do administrador, que será o representante legal da clínica, deve ser escolhida pela maioria dos sócios e estabelecida no Contrato Social. Ainda, nesse tipo de sociedade, os bens pessoais de cada sócio são protegidos em casos de falências ou débitos.





Tipos societários para empreendedores individuais

Pode parecer um tanto quanto controverso falar sobre tipo societário de uma empresa individual. Mas, é importante dizer que existem diferentes tipos de naturezas jurídicas para quem deseja abrir uma clínica odontológica sozinho. São elas:

Empresa de Pequeno Porte (EPP) para dentistas

Para ser enquadrada como uma Empresa de Pequeno Porte (EPP), uma clínica odontológica deve ter o faturamento anual entre R\$360 mil e R\$4,8 milhões. Além disso, outra característica que difere essa modalidade das demais é o número de funcionários:

clínicas odontológicas de pequeno porte, por se tratarem de prestadoras de serviço, devem ter entre 10 e 49 funcionários.

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) para dentistas

A EIRELI para clínicas odontológicas é o formato jurídico em que o capital social pertence unicamente ao titular. Esse capital deve ser, obrigatoriamente, superior a 100 vezes o salário mínimo vigente no momento de abertura da clínica odontológica.

Dentista pode ser MEI?

Apesar de o MEI ser uma das opções mais simplificadas para quem deseja abrir uma clínica odontológica, algumas profissões não podem optar por esse segmento, como no caso de dentistas.

A restrição se dá pois ocupações que exigem um alto potencial intelectual e profissões que dependem da regularização legal e formal não são permitidas ao Microempreendedor Individual.

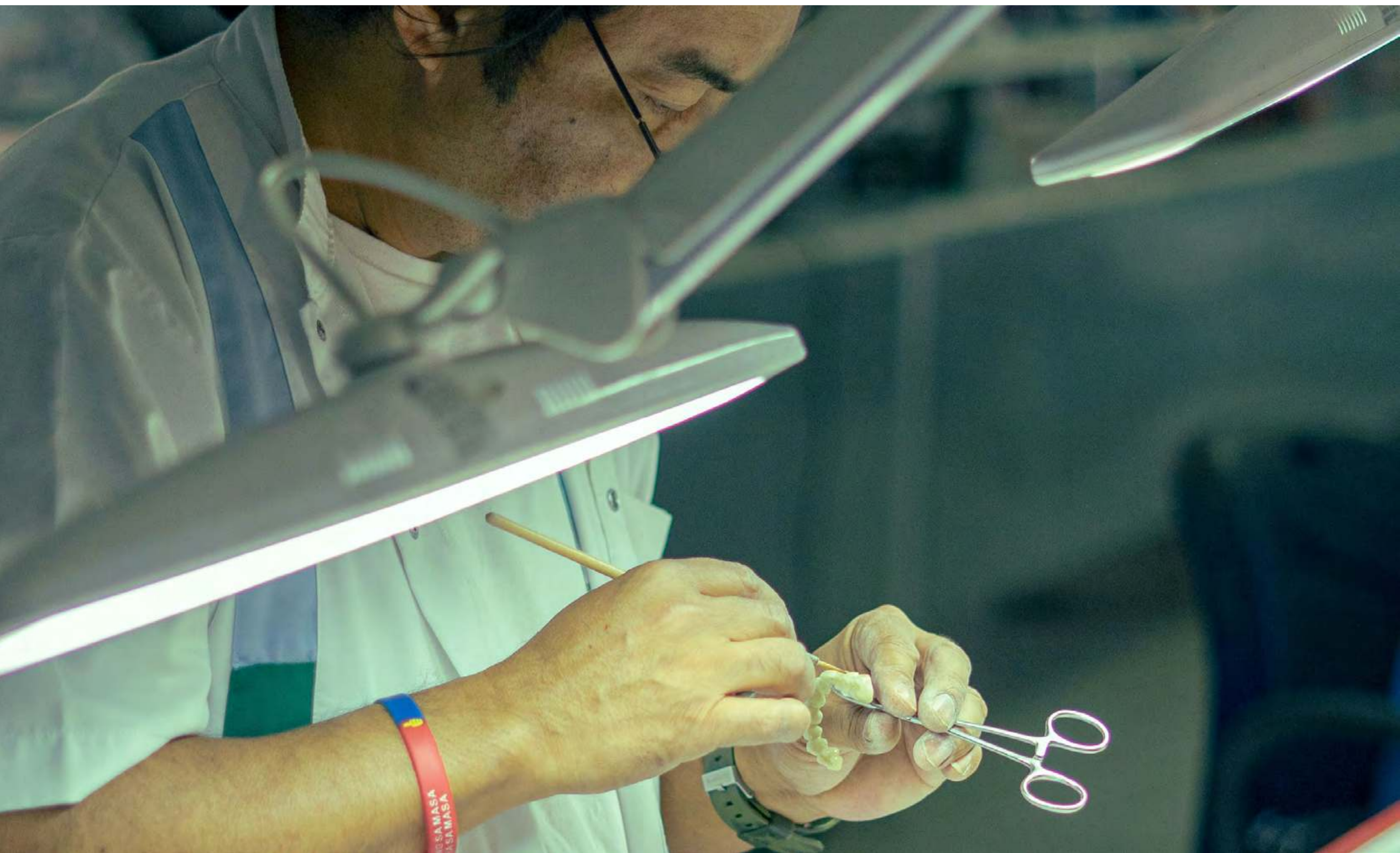
O objetivo do MEI é formalizar, justamente, as profissões que não são atendidas por uma legislação específica, sendo prejudicadas em relação aos benefícios trabalhistas.

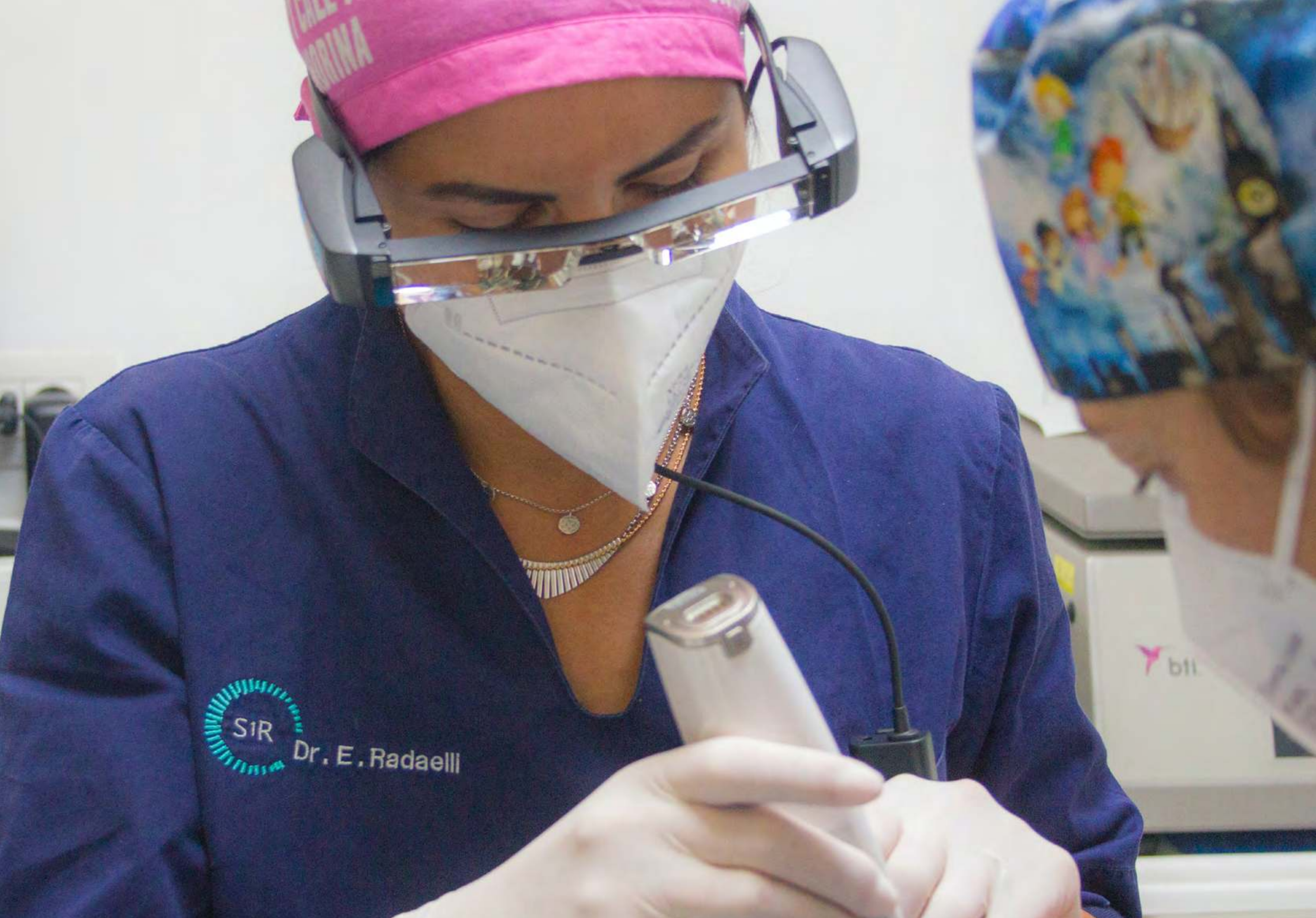
Ou seja, a classe odontológica, que possui atividade regulamentada pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO), é uma atividade incompatível com o conceito de empresário que se aplica ao MEI. Logo, a profissão de dentista, que já possui um amplo respaldo do seu conselho, não pode ser enquadrado como MEI.

Empresário Individual pode ser MEI?

Assim como o MEI, outra alternativa muito procurada para abrir uma clínica odontológica é a de Empresário Individual (EI). Porém, assim como a modalidade de Microempreendedor Individual, você, dentista, também não pode ser enquadrado como empresário individual.

Isso porque, assim como o MEI, a EI também é voltada para profissões não regulamentadas e nem respaldadas por um conselho de classe profissional.





Defina um regime tributário para a clínica odontológica

Uma das principais decisões que o dentista que deseja abrir uma clínica odontológica precisa tomar é a respeito da escolha do regime tributário para o seu negócio. Essa escolha deve ser estratégica, a fim de evitar cobranças indevidas.

Para que essa decisão seja assertiva, é necessário levar em consideração diversos fatores, como lucro, as atividades desenvolvidas, faturamento, folha de pagamento e diversos outros pontos.

Por exemplo: vamos supor que você abriu a clínica odontológica como EIRELI, no regime Simples Nacional. Depois de um ano, a empresa cresceu, contratou mais colaboradores e faturou mais do que o teto de R\$4,8 milhões. Neste caso, será necessário mudar o regime tributário da empresa, já que a EPP não será mais compatível com ela.

Entendido esse fator, confira a seguir a explicação para cada regime tributário.

Simple Nacional para dentistas

São muitas as vantagens que o Simple Nacional traz para os dentistas. O Simple Nacional possui tabelas e alíquotas diferenciadas de acordo com as atividades exercidas e o faturamento da empresa. As atividades odontológicas, por exemplo, podem ser enquadradas tanto no anexo III, quanto no anexo V, dependendo do faturamento da empresa.

O Simple Nacional é uma modalidade indicada para empresas que possuem faturamento anual de até R\$4,8 milhões. Seu recolhimento de impostos é feito mensalmente, por meio do pagamento do Documento de Arrecadação do Simple Nacional (DAS).

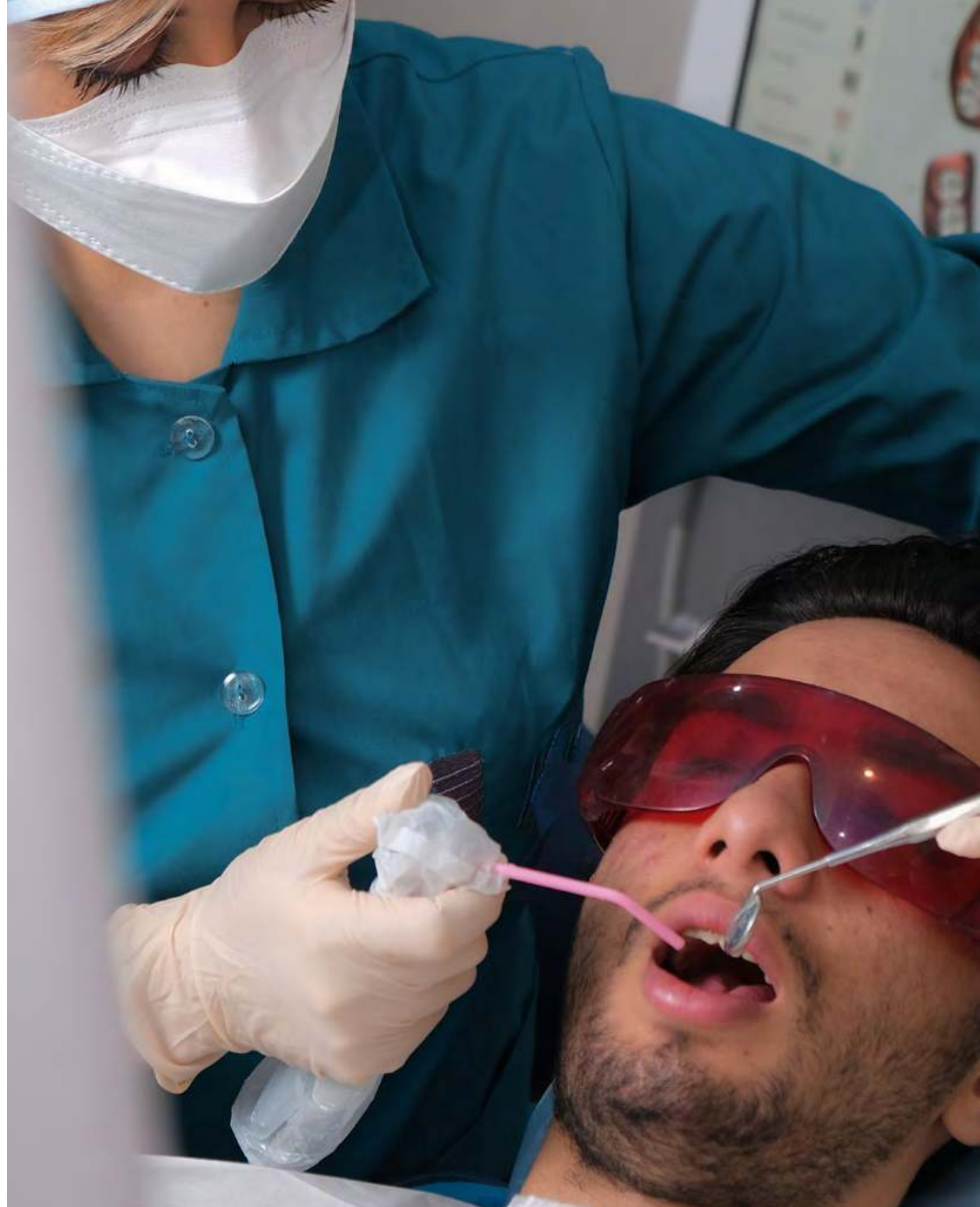
Além da simplificação no pagamento de impostos, o Simple Nacional também permite que os dentistas reduzam os custos trabalhistas de seus colaboradores e serve como fator de desempate no processo de licitação governamental. Isso significa que, quando uma empresa, que opta pelo regime Simple Nacional, concorre com outra empresa que possui outro regime, e essa competição fica empatada, o regime Simple Nacional se torna um ponto de desempate.

Lucro Presumido para dentistas

Clínicas odontológicas com faturamento entre R\$4,8 milhões e R\$48 milhões ao ano podem recorrer ao Lucro Presumido. Neste regime, as alíquotas são geradas a partir do faturamento presumido da empresa onde, normalmente, são cobradas taxas de 32% para serviços e 8% para comércios e indústrias.

No Lucro Presumido, a Contribuição Social sobre o Lucro (CSSL) e o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) são gerados, também, a partir do lucro presumido. Porém, impactam no faturamento total apenas a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e o Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS).

Uma clínica odontológica optante do regime do Lucro Presumido está sujeita aos seguintes impostos e alíquotas:



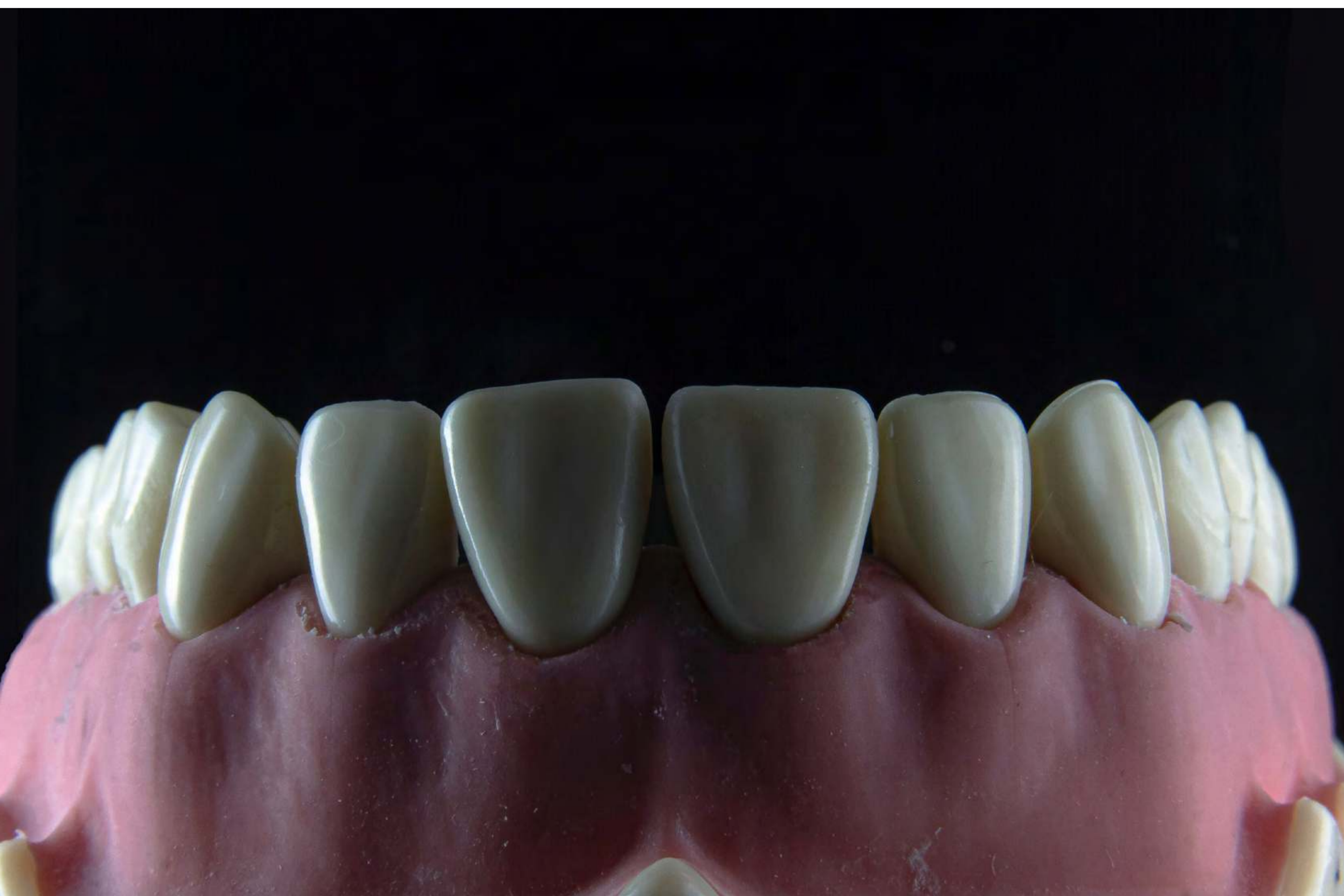
- *Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) – 3%;*
- *Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) – 4,8%;*
- *Contribuição para o PIS/Pasep (PIS) – 0,65%;*
- *Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) – 2,88%.*

Ao atuar no regime tributário do Lucro Presumido para dentistas, o profissional pagará menos impostos se comparado ao anexo V do Simples Nacional que possui alíquotas mais elevadas. Isso faz com que seja extremamente vantajoso atuar no Lucro Presumido para Dentistas.

Lucro Real para dentistas

O Lucro Real pode ser declarado por todos os tipos de empresas, inclusive por clínicas odontológicas, mas, obrigatoriamente, é direcionado para aquelas que possuem faturamento anual superior a R\$48 milhões. Neste regime, diferente do Lucro Presumido, o IRPJ e o CSLL são gerados a partir do lucro da clínica.

Ainda, o PIS e o Cofins são calculados diretamente sobre o faturamento da empresa e podem contar com redução por meio da utilização de créditos.



Elabore um contrato social para a clínica odontológica

Definido o tipo societário, é indispensável criar um contrato social para firmar a sociedade. Este é um documento que prevê as principais questões que regulamentam as interações entre os sócios. É neste documento que devem ser previstas informações importantes do negócio como, por exemplo, a possibilidade de a sociedade ser formada por sócios patrimoniais e sócios de serviços - que, lembrando, não possuem a obrigação de integrar o capital social.

De acordo com o art. 997 do Código Civil, o contrato social prevê alguns requisitos para a formação da sociedade. Isso significa que, por meio dele, é necessário especificar informações a respeito:

- *Da qualificação de cada sócio;*
- *A quota de cada um;*
- *A participação de cada sócio nos lucros e perdas;*
- *O capital da sociedade.*

Em outras palavras, o contrato social deverá ser elaborado conforme os provimentos emitidos pelo Código Civil, CFO e a relação existente entre todos os sócios, se assim pertinente.

Registre o Contrato Social

Depois de elaborar, é necessário fazer o registro do Contrato Social na Junta Comercial do Estado. Para registrar o documento, é necessário portar os seguintes documentos:

- *Cópia autenticada do RG e do CPF;*
- *Comprovante de residência atualizado do endereço da clínica e de todos os sócios;*
- *Cópia do IPTU do imóvel onde será instalada a clínica odontológica.*

Como abrir um CNPJ para dentista?

Após registrar o Contrato Social, é necessário realizar o registro formal da clínica odontológica na Receita Federal. Após o registro na Junta Comercial, o dentista receberá o Número de Identificação do Registro de Empresa (NIRE). Este número será solicitado no momento de abrir o CNPJ.

No site, o empreendedor deve fazer o download do Programa Básico de Entrada, imprimi-lo, preenchê-lo e enviá-lo pelos correios para a Receita Federal.

Quais as licenças necessárias para abrir uma clínica odontológica?

São necessárias algumas licenças para abrir uma clínica odontológica. Todas elas são obrigatórias, pois visam a segurança de profissionais e pacientes. Os alvarás obrigatórios podem variar de acordo com o tamanho da sua clínica e a cidade na qual ela será localizada. Porém, na maioria das cidades, são exigidos as seguintes licenças de funcionamento:

Alvará de funcionamento

O Alvará de Funcionamento é uma licença emitida pela Prefeitura da cidade, que verifica se a atividade empresarial escolhida poderá, ou não, ser exercida no local onde você deseja abrir a clínica odontológica.

O documento assegura o direito de exercer





determinadas atividades em tais locais, afirmando que aquele ponto está de acordo com as normas em questão.

Na maioria dos estados do Brasil, o empreendedor consegue solicitar o Alvará de Funcionamento gratuitamente pela internet.

Cada atividade necessita de um tipo de Alvará diferente. Por isso, é importante estar atento se a atividade escolhida está bem representada no registro pelo código CNAE de atividades econômicas.

Para solicitar o Alvará de Funcionamento, são necessários alguns documentos específicos. São eles:

- *Planta do imóvel onde você pretende abrir seu negócio;*
- *Cópia do recibo do IPTU pago;*
- *CPF e RG, originais ou cópias, da pessoa responsável pelo negócio;*
- *Cadastro do Contribuinte Mobiliário, ou CCM, obtido na Secretaria das Finanças;*
- *O Setor, Quadra e Lote – também chamado de SQL – do imóvel;*
- *Declaração de atividade: para que você usará o imóvel e qual área será destinada aos consumidores;*
- *Certificado de conclusão de imóvel recém-construído.*



Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB)

O Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros é um alvará concedido pelo Corpo de Bombeiros, onde atesta que as normas de segurança do local estão condizentes com o que pede a Lei. Todos os tipos deverão ter essa licença para funcionar.

Para obter o AVCB é necessário que se compareça ao Corpo de Bombeiros da cidade sede do consultório para apresentar a documentação que comprove a área total construída. Para isso, é necessário que se apresente o IPTU ou um contrato de locação e documentos com dados da edificação, como CNPJ ou CPF, nome fantasia ou razão social.

Para clínicas odontológicas com espaço inferior a 150 m²

Para clínicas odontológicas cuja área seja inferior a 150m², é necessário preencher um guia do requerimento de vistoria e efetuar o pagamento do recolhimento da taxa de vistoria. Após esse pagamento, a solicitação será encaminhada para a Seção de Vistoria.

Para clínicas odontológicas superiores a 150 m²

Já no caso de clínicas odontológicas cujo espaço interno seja superior a 150m², antes de acionar o Corpo de Bombeiros, é necessário contratar um profissional habilitado para desenvolver um Projeto de Proteção contra Incêndio e Pânico.

Com este projeto em mãos, basta solicitar a vistoria, apresentando os mesmos documentos com dados de edificação como citado anteriormente, preencher a guia de requerimento da vistoria e efetuar o pagamento de recolhimento da taxa de vistoria.

Computado o pagamento, a solicitação será encaminhada para a Seção de Vistoria, onde será analisada e, também, onde será agendada uma visita para a vistoria do Corpo de Bombeiros.

Licença da Vigilância Sanitária

A licença da Vigilância Sanitária é obrigatória para todos os estabelecimentos que, em suas atividades, podem constituir, mesmo que indiretamente, algum tipo de risco à saúde. Ou seja, qualquer empresa que esteja vinculada à saúde ou à alimentação precisa obter a licença sanitária. Este é, também, o caso de uma clínica odontológica.

O órgão responsável por esta licença dependerá das atividades exercidas na empresa. No caso de uma clínica odontológica, a Secretaria Estadual da Saúde é o órgão competente para avaliar se as condições do local estão adequadas ao que rege a lei, bem como se a clínica está apta para exercer suas atividades sem causar riscos à vida e à saúde dos pacientes.

Qual o CNAE para dentistas?

O CNAE 8630-5/04 para atividades odontológicas é o que representa a classe odontológica. Essa é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) que tem como objetivo identificar e enquadrar a atividade econômica exercida por um negócio.

A atividade está enquadrada nos Anexos III e V do Simples Nacional, os quais possuem as alíquotas de 6% à 33% e de 15.5% até 30.5%, respectivamente.



Ao ser enquadrado no CNAE 8630-5/04, o dentista poderá exercer as seguintes atividades:

- *Atividades de consultas e tratamentos odontológicos, prestadas a pacientes em consultórios ou clínicas odontológicas, hospitais, clínicas de empresas e, também, no domicílio do paciente;*
- *Atividades de unidades móveis fluviais equipadas de consultórios odontológicos;*
- *Atividades em unidades móveis.*

Em contrapartida, laboratórios e clínicas que têm como especialidade as próteses dentárias não poderão ser enquadrados neste CNAE. Para tal, o enquadramento correto é o CNAE 3250-7/06.



Equipamentos necessários para abrir uma clínica odontológica

Para abrir uma clínica odontológica de sucesso, é necessário oferecer serviços de extrema qualidade para seus clientes. Por isso, é primordial contar com equipamentos de ponta, tecnológicos e que façam a diferença nos serviços e tratamentos da sua clínica.

É preciso pensar que, além dos equipamentos que envolverão seus serviços, também é primordial investir em um bom ambiente, proporcionando uma melhor experiência para o cliente. Ao pensar em cada detalhe da jornada do consumidor, ele ficará ainda mais satisfeito e as chances de ele recorrer aos seus serviços sempre que preciso são muito altas.

Dito isso, os equipamentos necessários para abrir uma clínica odontológica são:

- *Ar condicionado;*
- *Cadeira odontológica;*
- *Micromotor odontológico;*
- *Aparelho de radiografia intra/extraoral;*
- *Aparelho de sucção de alta/baixa potência;*
- *Equipamento para profilaxia odontológica – bicarbonato de sódio/ ultrassom;*
- *Motor elétrico;*
- *Fotopolimerizador;*
- *Aparelho de polimerização de resinas;*
- *Compressor;*
- *Foco cirúrgico;*
- *Toalhas e materiais descartáveis;*
- *Pia para lavagem de materiais;*
- *Iluminação apropriada;*
- *Poltronas para espera;*
- *Telefones;*
- *Material de escritório;*
- *Autoclave;*
- *Seladora;*
- *Materiais odontológicos em geral;*
- *Armários.*

Quanto custa abrir uma clínica odontológica

Para abrir uma clínica odontológica de pequeno porte, será necessário um investimento inicial de cerca de R\$75 mil. Esse valor já inclui a locação do espaço físico, na adaptação deste local, equipamentos e instrumentais.



Conclusão

Montar uma clínica odontológica é uma excelente oportunidade de negócio. Independentemente se você já tem alguma experiência na área ou se é recém-formado, o mercado é promissor e, cada vez mais, tem apresentado novas tecnologias e tendências.

Um dentista recém-formado sabe das dificuldades para ingressar no mercado. Já um dentista com certo tempo de mercado sabe que, muitas das vezes, é necessário enfrentar condições não muito favoráveis para seu crescimento pessoal e profissional.

Por isso, uma forma de contornar essas dificuldades pode ser investindo em sua própria clínica odontológica. Fazer um bom planejamento é primordial para ter uma clínica de sucesso. Porque, afinal, sem um planejamento, sua clínica pode entrar em ruínas antes mesmo de extrair seu primeiro dente de leite.

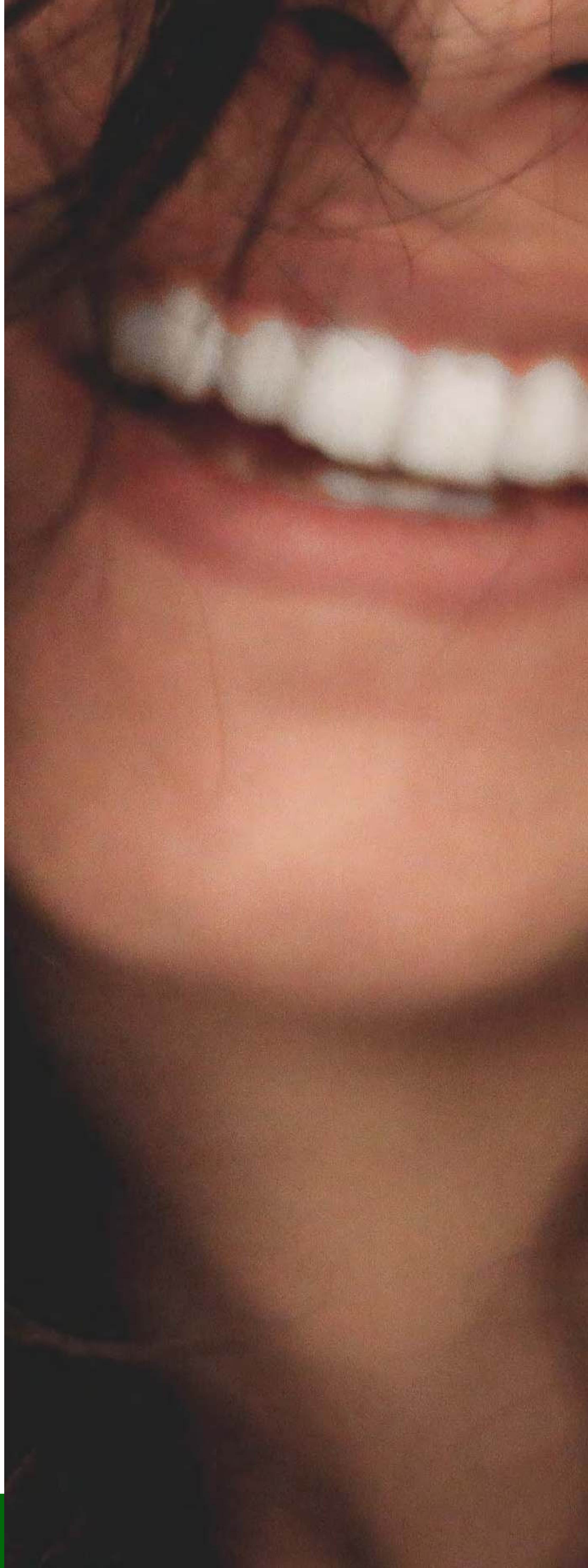
Com a evolução do mercado, as exigências do consumidor também mudaram. Diferente de antes, quando o cliente não se importavam em buscar profissionais com quem tivessem afinidade, ou que lhe oferecesse uma boa experiência, nos dias de hoje, o público está cada vez mais exigente sobre cada detalhe do seu tratamento, buscando saber sobre os procedimentos disponíveis, as opções que

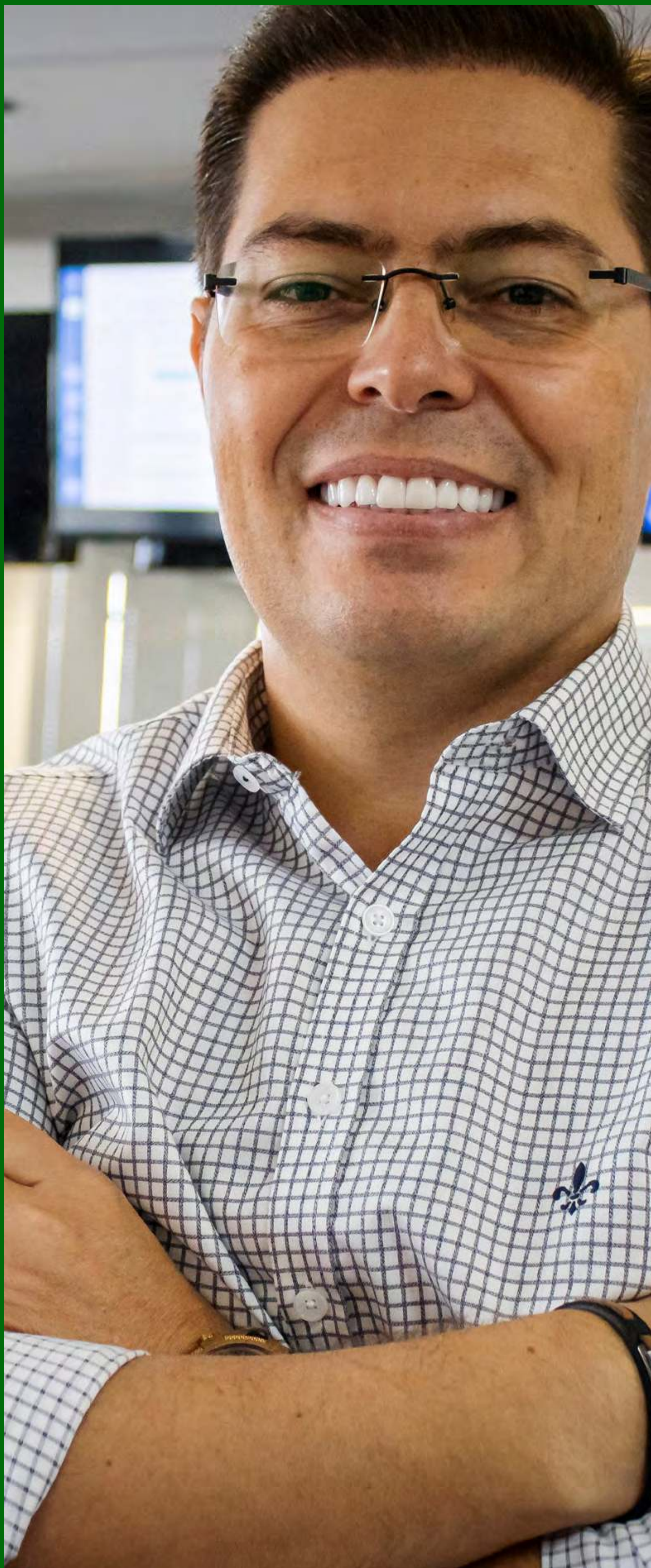
ele possui e, claro, ficando a par o máximo possível sobre a sua própria saúde.

Portanto, se você está pensando em abrir uma clínica odontológica, saiba que não o processo de abertura não deve ser a sua única preocupação. É preciso andar lado a lado com as tendências e com o perfil do seu público-alvo; atuar de forma administrativa para garantir bons lucros; contar com sistemas de qualidade e controle, para garantir uma boa experiência do cliente; e por último, mas não menos importante, ter uma excelente gestão financeira.

A preocupação com todas essas frentes resultará em uma única consequência: ter uma clínica odontológica de sucesso.

E, para isso, conte com a ajuda do Abertura Simples. Nós temos todas as soluções contábeis, fiscais e administrativas que lhe permitirão gerir o seu negócio da melhor maneira possível.





Sobre o Abertura Simples

O Abertura Simples é o maior portal de abertura de empresas do Brasil.

Fundado em 2013, nós temos como objetivo facilitar a vida de empreendedores que desejam atingir novos patamares em seus empreendimentos. A proposta não é apenas otimizar os processos burocráticos, mas, sim, captar novas oportunidades de negócios para todos os empreendedores que desejam crescer em seu ramo de atuação.

Por isso, se você deseja abrir uma empresa de eventos, saiba que pode contar conosco! O Abertura Simples possui um time de profissionais competentes e especialistas nos mais diversos assuntos tributários, econômicos e contábeis e estamos à sua espera para dar o pontapé inicial no seu sonho de empreender.

Esperamos que este ebook tenha lhe dado um norte para abrir sua empresa de produção de eventos.