



ideias de
negócios

Como montar uma clínica de psicopedagogia



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinícius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação

Luciana Rodrigues Macedo

Autor

Carlos de Souza Pinto

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1. Apresentação	1
2. Mercado	4
3. Localização	8
4. Exigências Legais e Específicas	9
5. Estrutura	13
6. Pessoal	15
7. Equipamentos	18
8. Matéria Prima/Mercadoria	20
9. Organização do Processo Produtivo	22
10. Automação	23
11. Canais de Distribuição	23
12. Investimento	24
13. Capital de Giro	26
14. Custos	28
15. Diversificação/Agregação de Valor	29
16. Divulgação	30
17. Informações Fiscais e Tributárias	31
18. Eventos	33
19. Entidades em Geral	33
20. Normas Técnicas	34
21. Glossário	38
22. Dicas de Negócio	39
23. Características	41
24. Bibliografia	43
25. Fonte	44
26. Planejamento Financeiro	44

Sumário

27. Soluções Sebrae	44
28. Sites Úteis	45
29. URL	45

1. Apresentação

Estuda o processo de aprendizagem e suas interfaces com os vários campos do conhecimento, atendendo de forma personalizada ao público infanto-juvenil.

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

A psicopedagogia, área de conhecimento relativamente nova, historicamente apresenta como objetivo de estudo o processo de aprendizagem e suas interfaces com os vários campos do conhecimento. (PEREZ; OLIVEIRA, 2007) Trata-se de uma área interdisciplinar, que além de ter o seu referencial na Psicologia e na pedagogia, também considera diferentes áreas de conhecimento como a Antropologia, Sociologia, Fonoaudiologia, Medicina, Neurologia e Linguística.

Trata-se de uma profissão relativamente nova em que os benefícios podem ser observados dentro e fora das escolas. Sua atuação refere-se tanto ao processo normal de aprendizagem como na percepção de dificuldades (diagnósticos).

Vale ressaltar, porém, que a construção desta especialização ainda está em discussão, haja vista que tanto profissionais da educação quanto psicólogos estão aptos à realização deste trabalho. Porém, no caso de diagnóstico, existe uma restrição

à aplicação e análise de testes por profissionais não- psicólogos.

A prática psicopedagógica prevê além da atuação em clínicas a atuação em instituições, sendo: clínica - intervenção em situações de insucessos já apresentados; institucional - intervenção de caráter mais preventivo que visa evitar ou minimizar possíveis situações de insucessos.

O atendimento em clínica de psicopedagogia tem um caráter terapêutico. Atua basicamente nas seguintes áreas:

- Diagnostica, orienta, atende em tratamento e investiga problemas emergentes nos processos de aprendizagem;
- Realiza diagnóstico-psicopedagógico, com ênfase nas possibilidades e adequações necessárias para uma boa aprendizagem;
- Esclarece e orienta pais e professores;
- Elabora orientação vocacional operativa em todos os níveis educativos.

No Brasil, o índice de crianças com problemas de aprendizagem é de 1 em cada 10 crianças em idade escolar. (PIRANDELLO, 2011) A necessidade está latente e o

psicopedagogo fornece a orientação necessária e os diagnósticos pertinentes para auxiliar na resolução de problemas de aprendizagem. Desta forma, o serviço de atendimento psicopedagógico vem ganhando espaço na perspectiva de construção de um ensino mais estruturado e multidisciplinar.

A parceria entre a escola, a família e o profissional de psicopedagogia torna-se imprescindível para uma atuação mais direta e de forma preventiva, aumentando consideravelmente a identificação do problema e o sucesso do tratamento.

Além do atendimento individual e da família, há também uma demanda para assessoramento e consultoria dentro de escolas, já que na maior parte do tempo a criança e o adolescente estão neste contexto.

A estrutura para se montar este tipo de negócio é bastante enxuta, onde há possibilidade de o futuro empreendedor ter um espaço próprio para fazer o atendimento, realizá-lo em um espaço na sua própria residência ou diretamente nas escolas.

O profissional que for atuar neste ramo poderá auferir uma renda que irá variar de acordo com a quantidade de clientes atendidos e, caso sejam necessárias, a realização de diagnósticos e testes, variando de R\$ 150,00 a R\$ 500,00 a hora.

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

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

2. Mercado

Mercado Consumidor

O mercado consumidor de clínica de psicopedagogia não é muito diversificado, haja vista que exige uma especialização por parte do profissional, além de um atendimento personalizado e contínuo para o desenvolvimento e acompanhamento de crianças e adolescentes.

Segundo o Censo Escolar da Educação Básica de 2009 (INEP, 2009), o Brasil tem 52.580.452 estudantes matriculados em 197.468 estabelecimentos de ensino. A minoria estuda na rede privada (13,9%) e a maioria na rede pública (86,1%).

Considerando que 1 em cada 10 alunos possuem dificuldades no aprendizado, pode-se – grosso modo – estimar o mercado potencial para esta idéia de negócio como no entorno de 5 milhões de usuários. Não deve, entretanto, ser desconsiderado que este é um universo excessivamente otimista: dado o custo do serviço prestado, apenas uma pequena parte destes estudantes teria condições de arcar com as despesas. Considera-se então que uma estimativa mais realista seria o cálculo dos 10% sobre os alunos em escolas particulares, o que daria um mercado aproximado de 700 mil estudantes.

Neste sentido, o ambiente deve ser preparado com material e espaço necessários para que haja maior qualidade no serviço. A credibilidade do profissional e sua atualização no meio acadêmico são importantes para o empreendedor.

De acordo com a Associação Brasileira de Psicopedagogia – ABPp – a psicopedagogia ainda é muito recente e carente de estudo e pesquisa. Porém, atualmente, além da Instituição Escolar, há desenvolvimento também nas áreas hospitalar e empresarial, além da clínica clássica.

As escolas e instituições de ensino também são um nicho de mercado a ser explorado a fim de haver uma atuação mais próxima destes profissionais no ambiente educacional. Além disso, desenvolver projetos e ações multidisciplinares dentro das escolas poderá ser uma importante ferramenta para alavancar o desenvolvimento de crianças e adolescentes.

Concorrência

Tendo em vista que o perfil é bastante específico, exigindo não só formação em nível de graduação e especialização específica, a concorrência se torna reduzida. Ademais, a diferenciação se dará no contato direto com o cliente, sendo, portanto o atendimento o principal diferencial na hora da busca por este profissional, ainda mais que a indicação é a melhor forma de se chegar a este profissional.

Em 2006, em entrevista para o site <http://www.profjoaobeaclair.net>, a Presidente da ABPp, Maria Irene Maluf, afirmou que existem cerca de 60.000 psicopedagogos no Brasil, entre psicólogos, pedagogos, fonoaudiólogos e outros profissionais graduados com especialização na área.

Uma visita rápida à página da internet da ABPp apresenta uma lista de estados brasileiros que possuem psicopedagogos reconhecidos pela Instituição. Do total de 27 estados, apenas 18 apresentam estes profissionais cadastrados na base da associação, apresentando, portanto, um amplo espaço para trabalho e baixo nível de concorrência. Assim, entende-se que a concorrência deverá ser considerada em cada caso, de forma regionalizada, principalmente pelo tamanho das escolas e da população em idade escolar de cada município onde será instalada a clínica.

Fornecedor

Para o caso de uma clínica de psicopedagogia, o mercado fornecedor de insumos se resume a formação de mão-de-obra especializada para atendimento clínico. Nesse sentido, há uma oferta desses profissionais no mercado, garantido pelos cursos de pós-graduação em todo o Brasil. No caso de um profissional autônomo, este deverá buscar a especialização para poder oferecer o serviço de psicopedagogia.

Contudo, o fornecimento de mão-de-obra especializada, com vasto conhecimento do assunto, será considerado fator determinante para a estruturação do negócio.

Destaque-se que o futuro empreendedor deve estar sempre atualizado em relação aos novos lançamentos, verificando se os novos produtos podem agregar valor ou melhorar o desenvolvimento do trabalho neste ramo.

3. Localização

A localização é um aspecto determinante do sucesso do empreendimento: segundo pesquisa do SEBRAE em 2005, a localização inadequada é responsável por 8% das empresas que fecharam as portas antes de completarem quatro anos de funcionamento. Especialistas no assunto avaliam que a escolha do ponto adequado responde por até 25% do sucesso do comércio. Os principais pontos a considerar são:

- O preço do aluguel;
- A compatibilidade entre o público local e o padrão de serviço a ser prestado: maior renda, maior sofisticação; menor renda, menor preço;
- Visibilidade: se não se sabe (vê) que naquela localização existe o prestador de serviço, não se busca o serviço na região;
- Conforto: os consumidores prezam por um atendimento de qualidade e, se possível, com conforto.

Assim, se haverá a necessidade de ir de carro, o local deverá possuir estacionamento; se a expectativa é de haver picos de demanda (caso típico deste prestador de serviços nas épocas de provas e exames), o ambiente do estabelecimento deve prezar por ser agradável.

Assim sendo, uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade. Se o atendimento for destinado ao público em

geral é importante que o consultório possua boa visualização em área de grande fluxo de pessoas, próxima ao local de residência ou de trabalho do público-alvo – no caso, as escolas.

Para uma clínica de psicopedagogia a localização poderá ser considerada fundamental somente se a quantidade de atendimentos for grande. Se o empreendedor optar por atendimento na própria residência, vale verificar se há necessidade de modificação da estrutura física para estacionamento e segurança.

Caso haja parcerias com escolas, o ideal é que o atendimento seja realizado na proximidade para facilitar o acesso dos pais e das crianças.

Quando a opção for uma empresa de maior porte, haverá também a necessidade de estar próximo ao local consumidor, isto é, este deve ser o mais central possível, visto que quem irá se deslocar serão os clientes, pois todos os serviços são centralizados na sede da empresa. Os locais de grande concentração comercial ou habitacional são indicados, porém é preciso que o ambiente seja calmo e arejado para que as atividades sejam realizadas sem interrupções.

4. Exigências Legais e Específicas

O empreendedor que deseja abrir uma empresa deve procurar conhecer a legislação e os procedimentos corretos para tal fim. A legislação específica para a abertura de empresas segue as normas instituídas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), que funciona como órgão nacional destinado à supervisão, orientação, coordenação e normatização, no plano técnico; e supletiva, no plano administrativo, e as Juntas Comerciais (JC) como órgãos de execução e administração

dos serviços de registro no Brasil. Em seu site, www.dnrc.gov.br, estão todas as normas, legislação vigente e endereços e telefones das Juntas Comerciais em todos os Estados e no Distrito Federal.

Para se tornar um empreendedor/empresário, a pessoa deve se atentar aos princípios legais vigentes no Código Civil Brasileiro de 2003, dentre os quais indica que a idade mínima para constituir uma sociedade é de 18 anos e a idade para emancipação varia dos 16 aos 18 anos, desde que não seja impedida legalmente.

Abaixo é apresentado um passo-a-passo genérico para abertura de uma empresa no Brasil:

1º passo – Localização

O primeiro passo é definir a localização da empresa para que seja realizada uma consulta prévia de endereço na Administração Municipal para verificar se a atividade pretendida é compatível com a lei de zoneamento da região pretendida, inclusive sobre questões ambientais. O cliente fornece endereço e a atividade para análise da administração. Etapa imprescindível para abertura da empresa. É interessante, no momento da consulta, verificar se o imóvel está regularizado, isto é, se possui HABITE-SE e se os IPTU's estão em dias.

2º passo – escolha do tipo de Sociedade Empresária Conforme o novo Código Civil existem cinco tipos de sociedade que podem ser organizadas no Brasil: Sociedade em Nome Coletivo, Comandita Simples, por Ações, Anônima e Limitada, sem as últimas as mais comuns no Brasil. De todas as apresentadas, a melhor para se constituir uma empresa, de pequeno porte, é Sociedade Limitada, por possuir regramentos mais simplificados e preservar melhor os sócios.

3º passo – Nome da Empresa

Toda empresa deve ter um nome. Nesse momento, o empresário escolhe o nome de sua empresa e na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica de seu município efetua uma pesquisa para saber se o nome já está registrado. Essa consulta é realizada em formulário próprio obtido na hora. Há possibilidade de ser realizada pela Internet. Aproveite para verificar no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual se o nome ou marca já estão patenteados.

4º passo – Contrato Social e Demais Documentos

Ainda na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, após a definição do nome da empresa, deverá ser apresentado os seguintes documentos:

- Contrato Social ou Requerimento de Empresário Individual ou Estatuto, em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;
- Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial ou Cartório), em uma via;
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

O Contrato Social é a peça principal na constituição da empresa. Nele são identificados os objetivos da empresa, a composição societária e a forma jurídica de constituição da mesma. São apresentados as legislações, deveres e direitos dos sócios. Conforme Estatuto da Micro e Pequena Empresa (LC 123/2006), não haverá a necessidade da assinatura de um advogado nesse documento. Nos demais casos essa assinatura é obrigatória. Peça auxílio ao seu contador ou advogado.

Ao final dessa etapa será emitido o Número de Identificação do Registro da Empresa (NIRE), necessário para cadastramento da empresa junto à Secretaria da Receita Federal, nosso próximo passo.

5º passo – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)

Com o NIRE em mãos, o empresário deve registrar sua empresa junto à Secretaria da Receita Federal, efetuado exclusivamente pela internet através de programa específico. Os documentos exigidos, apresentados no momento do cadastramento, serão enviados por SEDEX para a Receita Federal. O número do CNPJ será disponibilizado também pela internet. É de extrema importância nessa fase que o empresário defina o porte de seu empreendimento e sua classificação, pois é nessa etapa em que a depender da atividade exercida o contribuinte poderá optar pelo sistema de tributação simplificada, o SIMPLES.

Aproveite para ir a Secretaria da Receita Estadual para verificar quais os tributos sua empresa deverá pagar e efetuar o registro nesse órgão, item obrigatório para os setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual, bem como os serviços de comunicação e energia. A inscrição estadual é essencial para a obtenção da inscrição no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Há casos em que essa inscrição ocorre em conjunto com o CNPJ. Verifique no site da Receita Federal os órgãos que possuem convênio.

6º passo – Alvará de Funcionamento

O alvará de funcionamento, documento obtido junto à prefeitura, ou administração regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município, é o documento final que autoriza o funcionamento da empresa. Na maioria dos casos, os documentos necessários são:

- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovada;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social;
- Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.

A depender do tipo de atividade a ser exercida, é necessária que uma vistoria seja realizada no local. Essas vistorias são realizadas por diversos órgãos, tais como: corpo de bombeiro (obrigatória), vigilância sanitária, órgãos ambientais e outros. Veja se sua atividade é passível de licenciamento ambiental no órgão responsável em seu município.

Quando o atendimento é realizado no próprio domicílio, a obtenção do alvará de funcionamento é condicionada a declaração explícita dos vizinhos de que a atividade não traz prejuízos à comunidade, autorizando o funcionamento do estabelecimento.

7º passo – Cadastramento na Previdência Social

Após realizar com sucesso as etapas anteriores, o empresário já pode iniciar o seu tão sonhado negócio. Contudo, ainda há a necessidade de realizar o cadastramento da empresa na Previdência Social e de seus sócios em até 30 dias, mesmo que não possua nenhum funcionário.

8º passo – Aparato Fiscal

Para finalizar e iniciar de forma legal o negócio, o empreendedor deverá se dirigir Secretaria de Estado da Fazenda para solicitar a autorização para impressão das notas e dos livros fiscais. A ajuda do contador, nesse momento, é muito importante.

Pronto, seu negócio está apto a ser iniciado e com todas as necessidades cumpridas.

Observações:

- Não esqueça que a partir desse momento a empresa deverá cumprir outras obrigações de caráter fiscal, tributária, trabalhista, previdenciárias e empresariais;
- O novo empresário deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

5.1 Legislação Específica

Lei nº 10.891, de 20 de setembro de 2001;

Projeto de Lei no 3.124/97;

Projeto de Lei no 3.512/2008

Apesar de não existir legislação específica para o profissional, há de se possuir diploma de graduação e pós-graduação para exercer este negócio.

5. Estrutura

Para o caso de um atendimento na residência do profissional, o interessante é haver uma separação entre o ambiente da casa e a clínica para não haver desconforto entre os pacientes e familiares durante as sessões.

O profissional precisará de um espaço pequeno mas confortável para realizar atividades lúdicas, aplicação de testes e entrevistas. Neste sentido, vale ressaltar que a decoração é um grande aliado para que a criança ou adolescente se sinta à vontade. A distribuição dos materiais e dos equipamentos deve prever o fácil acesso para que não haja demora na utilização, quando necessário. Faz-se necessário também uma agenda e telefone celular para organizar e oferecer seus serviços, imprescindível para um bom atendimento.

Quando se tratar de uma empresa de maior porte – clínica com mais de um profissional - o empresário irá precisar de uma estrutura adequada, dimensionada para a quantidade de atendimentos que espera efetuar. Assim, o tamanho da estrutura física irá variar segundo o interesse e expectativa no que tange ao número de atendimentos que poderão ser atraídos no início dos atendimentos.

Independente do tamanho esperado, quando se trata de uma clínica com estrutura física devem ser garantidos alguns espaços específicos, conforme segue descrito abaixo:

1. Recepção: espaço destinado à instalação de mesas para o atendimento inicial aos clientes.
2. Banheiros: espaços para instalação de sanitários masculinos e femininos, a ser dimensionado com a expectativa de clientes;
3. Salas de atendimento: devem ter uma boa acústica para o profissional manter a altura de voz em tom normal, possibilitando um melhor aproveitamento no atendimento;
4. Área administrativa e almoxarifado: espaço destinado à instalação da parte de atividades administrativas e financeiras, com a finalidade de processar a operacionalização da gestão completa da empresa; e para guardar materiais de apoio que se façam necessários para a realização dos atendimentos.

Para instalação dos espaços acima, o ideal é que se inicie com uma área mínima de 100m². Ressalta-se que o empresário deverá dotar os espaços com layout interativo e agradável, pois a ambientação será um elemento de diferencial de seu empreendimento. É importante que haja espaço para um crescimento futuro das atividades.

Salienta-se que a presença do empreendedor nesse tipo de negócio é fundamental, pois dará maior credibilidade junto ao público-alvo.

Sempre que possível, o empreendedor deve pensar em ambientes onde possam ser aproveitadas, quando couber, luz e ventilação natural, evitando custos desnecessários.

6. Pessoal

A necessidade de pessoal, tal qual o tamanho da estrutura, vai depender diretamente da capacidade de atendimento esperada pelo empreendedor. Neste caso, trata-se de uma mão-de-obra totalmente especializada em que o profissional deve possuir alto grau de conhecimento nos assuntos, devendo todos possuir graduação em psicologia, pedagogia ou áreas afins, com especialização em psicopedagogia.

Caso o atendimento seja realizado pela mesma pessoa que presta o serviço, é necessário conhecimento tanto para gestão do negócio quanto para o atendimento

clínico. Considerando a estrutura sugerida para a clínica de psicopedagogia entende-se que o quadro de funcionários fixos para o início das atividades deve ser na ordem de três pessoas, distribuídos conforme abaixo:

Administrativo

- Na recepção deve-se alocar uma pessoa que estará encarregada de atender os clientes que procurarem a clínica, bem como o atendimento telefônico.
- 1 (um) funcionário para atuar na área de faturamento, financeiro (caixa e tesouraria) e controle de documentação a ser encaminhada para a área contábil.

Psicopedagogo

- Formação em Psicologia, Pedagogia, Fonoaudiologia, entre outros;
- Especialização em Psicopedagogia

Neste sentido, caso o profissional seja psicólogo, o conhecimento de testes psicológicos e a certificação para aplicação na clínica tornam-se um diferencial para o empreendedor. Os principais testes aplicados são:

- ITPA (Instrumento de Habilidades Psicolinguísticas);
- LPAD (Learning Potential Assessments Device);
- Lateralidade;
- Lecto-escrita; e
- Matrizes Progressivas.

Cada teste possui um objetivo específico que trará para o diagnóstico insumos importantes que permitirão a definição de possíveis distúrbios de aprendizagem e, conseqüentemente, as melhores formas de tratamento.

Caso o profissional não seja psicólogo, parcerias com estes profissionais poderão auxiliá-lo para que os diagnósticos sejam realizados conforme a demanda.

Para profissionais psicólogos, a atuação pode ser ampliada com aplicação de diferentes testes que somente estes profissionais podem aplicar.

Ressalta-se que o empreendedor deverá estar presente em tempo integral na empresa, para acompanhamento e maior credibilidade do negócio. É imprescindível também que o profissional busque constantemente informações e especializações para atualizar seu conhecimento e prover um atendimento cada vez mais qualificado.

7. Equipamentos

Os equipamentos irão variar de acordo com a estrutura da empresa e da quantidade de atendimentos realizados. A faixa etária dos clientes atendidos também é relevante para a compra e manutenção de equipamentos.

Assim, para uma empresa formada por uma pessoa, fazendo o atendimento na própria residência ou em uma estrutura física para o negócio, os seguintes itens serão necessários:

- Computador para efetuar os controles administrativos e financeiros da empresa, bem como preparar os atendimentos
- Material de papelaria: papéis, canetas, giz, tintas, apagador, entre outros
- Mesas e cadeiras
- Jogos didáticos e brinquedos,
- Jornais, revistas, vídeos destinados às faixas etárias atendidas
- Quadro branco, para pincel;
- Projetor multimídia;
- Tela de projeção de imagens;
- Aparelho de som, que toque CD;
- Aparelho de DVD Player;
- TV de LCD ou Plasma, de 40 ou mais polegadas.

Ressalta-se que a quantidade de equipamentos deverá atender para o espaço físico na qual a empresa será estruturada, pois quando realizada na residência ou em apenas uma sala comercial, serão poucos os equipamentos. Quanto mais salas para a realização dos atendimentos, mais equipamentos serão necessários.

O SEBRAE local deverá ser buscado para ajudar o futuro empreendedor a dimensionar corretamente o negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

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

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

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Visto que a ideia de negócio é para clínica de psicopedagogia, existem poucas mercadorias e insumos utilizados diretamente na hora do atendimento clínico, dependendo do diagnóstico e proposta de trabalho definida anteriormente.

A utilização de jogos didáticos, desenhos e revistas podem ser uma forma de identificar o problema de aprendizado a ser trabalhado durante as sessões.

Outra possibilidade é a aplicação de testes psicológicos, como exemplificado anteriormente, a fim de um diagnóstico mais preciso. Porém, vale ressaltar que no Brasil, a avaliação por meio do uso de testes psicológicos, de inteligência, projetivos e outros, são de uso exclusivo dos psicólogos.

Tais testes, ou sua maioria, devem ser aplicados por psicólogos e estão à venda para esta classe. Caso não seja a formação do empreendedor, é necessário que haja parcerias para que este procedimento seja realizado.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo para este tipo de negócio apesar de ser bastante simples, requer do profissional bastante organização, uma vez que o atendimento e a satisfação do cliente são percebidos na hora.

Para o caso da clínica de psicopedagogia, onde no máximo, haverá mais uma pessoa, o processo para a execução dos serviços segue abaixo:

- Atendimento do telefone para marcação do horário do serviço
- Em segundo, entrevista inicial com o cliente e sua família;
- Em terceiro, combinar preço e quantidade de sessões para realização do serviço demandado;
- Por último, realizar atendimento clínico e acompanhamento do cliente. A aplicação de testes e a forma de atendimento são definidas nas primeiras sessões e realizadas conforme esta orientação.

Quando se trata de uma empresa de maior porte, as mesmas etapas deverão ser seguidas, porém como a escala será maior, haverá a necessidade de uma única

pessoa, ou mais, realizando o agendamento dos serviços.

10. Automação

Para esta ideia de negócio, não haverá a necessidade de automação para a empresa, somente um computador a ser alocado na residência para controle de caixa e um banco de dados de seus clientes, com algum software de planilha financeira ou texto para a construção das sessões e sua apresentação.

Porém, quando tratamos de uma empresa de maior porte, onde haverá mais de um funcionário e um maior número de clientes, se faz necessário um processo mais sofisticado para prover um melhor atendimento e mais controle dos processos de atendimento e agendamento das consultas. Visto isso, a presença de computadores e softwares voltados para atendimento e agendamento de serviços e gerenciamento de clientes são itens obrigatórios.

Visto que o mercado dispõe de diversos sistemas, em diversos níveis de sofisticação, para gerenciamento de estabelecimentos como este e similares, o futuro empresário deverá analisar as possibilidades para sua posterior compra. Esses softwares possibilitam o controle do agendamento de clientes, cadastro e histórico de serviços prestados a cada atendimento, serviço de mala direta para clientes e potenciais clientes, controle de estoque de produtos, cadastro de equipamentos, gerenciamento de serviços dos empregados, controle de comissionamento, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa, etc.

11. Canais de Distribuição

Como o atendimento é personalizado, com necessidade de contato direto psicopedagogo – cliente, os canais de distribuição para os serviços de clínica de

psicopedagogia são bastante simples, sendo o próprio estabelecimento o mais comum.

Há, também, a possibilidade de que escolas e instituições de ensino encaminhem alunos para o atendimento. Neste caso, esta parceria deverá ser detalhada para que os objetivos do atendimento e as expectativas da escola e da família sejam alcançados.

12. Investimento

Caso o atendimento seja realizado na residência do profissional, são necessárias apenas a aquisição de um computador para a residência, alguns livros e materiais didáticos, uma a duas cadeiras de estudante, um pequeno quadro branco e uma televisão de 47 polegadas, perfazendo um investimento total da ordem de R\$ 6.150,00.

Caso o atendimento seja realizado em uma estrutura própria, abaixo segue uma estimativa.

- Reformas e adaptação do Imóvel : R\$ 4.000,00
- Abertura da Empresa : R\$ 2.000,00
- 3 Mesas e cadeiras para escritório : R\$ 1.500,00

- 2 Quadros brancos, para pincel : R\$ 800,00
- 2 TVs de LCD ou Plasma de 47" : R\$ 4.800,00
- Móveis e utensílios de escritório : R\$ 1.250,00
- Software para atendimento e agendamento : R\$ 500,00
- 3 Armários para escritório : R\$ 2.550,00
- 3 Computadores : R\$ 4.500,00
- 40 Livros e jogos didáticos : R\$ 3.200,00
- 10 Testes psicológicos : R\$ 5.000,00

TOTAL GERAL : R\$ 30.100,00

Por possuir uma diversidade de preço muito elevada não foi quantificado o preço da construção civil, sendo esta uma necessidade a ser pensada de acordo com a

localidade aonde será estruturada a empresa.

13. Capital de Giro

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

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

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

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão- de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

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

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Para um negócio realizado na residência do profissional, não há custos com mercadorias e insumos e os recebimentos pelos serviços são realizados diariamente após o atendimento. Não há, portanto, gastos que se fazem mais necessários relacionados a esta modalidade. Assim, há uma baixa necessidade de capital de giro, algo em torno de 5% do total investido, aproximadamente R\$ 1.500,00.

Contudo, para uma clínica de pequeno porte, a necessidade de capital de giro é maior devido principalmente às obrigações de uma empresa formal com manutenção e aquisição de insumos para a empresa, funcionários (caso haja), aluguel, condomínio, dentre outros. Tendo em vista que o pagamento é realizado na maiorias vezes por atendimento ou sessão, em termos de capital de giro é importante que o

empreendedor possua cerca de 15% do total investido, cerca de R\$ 4.500,00.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção e que serão incorporados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria- prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

É importante notar que, quanto menores forem os custos, menor também será a necessidade de disponibilidade de capital de giro, liberando recursos para novos investimentos produtivos ou aumentando a lucratividade do empreendimento.

Os custos mensais típicos deste tipo de empreendimento de pequeno porte devem ser estimados considerando, pelo menos, os itens abaixo, quando houver:

- Salários, comissões e encargos : R\$ 5.000,00
- Tributos, impostos, contribuições e taxas : R\$ 500,00
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança : R\$ 2.000,00
- Água, Luz, Telefone e acesso a internet : R\$ 200,00
- Limpeza, higiene, manutenção : R\$ 100,00
- Assessoria contábil : R\$ 400,00

TOTAL R\$ 8.200,00

15. Diversificação/Agregação de Valor

A diversificação de produtos ou serviços é uma prática que todo empreendedor deve estar sempre atento, pois em tempo de baixa nas atividades estes outros serviços podem gerar consideráveis retornos financeiros.

Quando se trata de uma clínica de psicopedagogia, a multidisciplinaridade da equipe de trabalho é um ponto chave para diversificação do atendimento.

Trabalhar com a troca de experiências entre os profissionais de saúde e educação sejam psicólogos, pedagogos, fonoaudiólogos, psiquiatras, nutricionistas, entre outros, agrega valor na definição de um atendimento mais personalizado.

Dentre outras possibilidades, pode-se também ampliar a atuação não só para escolas e clínicas, mas também para o atendimento empresarial. A função deste é de fomentar e avaliar ações de aprendizagem dentro do contexto organizacional. Neste ramo, há a necessidade de o profissional ter maior conhecimento sobre funcionamento de grupos e cultura organizacional.

Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/agregação de valor para o negócio em pauta. Vale ressaltar que sempre é possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa. A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior visibilidade e credibilidade junto ao cliente.

Para esta ideia de negócio, a divulgação é mais direcionada para a indicação entre os clientes e amigos/familiares do que necessariamente uma propaganda em locais de grande circulação. Por isso, o empresário deverá prestar um serviço altamente qualificado a cada cliente, pois neste tipo de negócio o boca a boca é a melhor propaganda. Possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes é bastante recomendado.

Para a captura de parcerias com escolas ou instituições de ensino, o ideal é estruturar uma apresentação da empresa e agendar uma visita para apresentar os serviços prestados e como este poderá impactar nos resultados da organização.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CLÍNICA DE PSICOPEDAGOGIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8550-3/02 como atividade de serviços de assessoria e consultoria em pedagogia, avaliação educacional e serviços de testes vocacionais, não poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, por se enquadrar como atividade vedada na Lei Compl. 123/2006, consolidada pela RCGSN 94/2011.

Neste segmento temos as seguintes opções tributárias:

Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração do imposto de Renda e da Contribuição Social é feita trimestralmente.

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

IRPJ - 15%, para determinação do IRPJ. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00, no mês, ou R\$ 60.000,00, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
CSLL - 9%, para determinação da CSLL. Não há adicional de imposto.
Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes impostos, que são apurados mensalmente:

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

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser muito bem avaliado por um contador, quanto a sua aplicação neste segmento. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou com opção do Lucro estimado mensalmente e apuração anual;

CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

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

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

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

18. Eventos

CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOPEDAGOGIA

Evento anual <http://www.abpp.com.br/congresso/> p>

CONGRESSO INTERNACIONAL DE EDUCAÇÃO

Evento anual <http://www.youblisher.com/p/91298-Educador-Educar-2011/>

X CONGRESSO NACIONAL DE PSICOLOGIA ESCOLAR E EDUCACIONAL

Evento anual www.conpe.com.br

19. Entidades em Geral

ABPp – Associação Brasileira de Psicopedagogia

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

Psicopedagogia On Line

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

Vivência pedagógica

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

Só Pedagogia

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

ABE - Associação Brasileira de Educação

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

Associação Brasileira de Educação Infantil

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

APEI – Associação de Profissionais de Educação de Infância
<http://www.apei.pt/>

MEC – Ministério da Educação
<http://www.mec.gov.br>

PROCON – Portal do Consumidor
<http://www.portaldoconsumidor.gov.br/procon.asp>

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Texeira
<http://www.inep.gov.br>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Clínica de Psicopedagogia:

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Clínica de Psicopedagogia:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR NM 300-1:2004 Versão corrigida:2011 - Segurança de brinquedos - Parte 1: Propriedades gerais, mecânicas e físicas

Os requisitos desta parte da norma se aplicam a todos os brinquedos, isto é, qualquer produto ou material projetado ou claramente destinado para uso em brinquedos para crianças menores de 14 anos. Estes requisitos são aplicados aos brinquedos novos no estado em que serão recebidos pelo consumidor.

ABNT NBR NM 300-2:2004 - Segurança de brinquedos - Parte 2: Inflamabilidade

Esta parte desta Norma estabelece as categorias de materiais inflamáveis que são proibidos em todos os brinquedos e os requisitos relativos à inflamabilidade de determinados brinquedo quando submetidos a uma pequena fonte de calor.

ABNT NBR NM 300-3:2004 Versão corrigida:2011 - Segurança de brinquedos - Parte 3: Migração de certos elementos

Esta parte da Norma estabelece os requisitos e os métodos de ensaio para a migração dos materiais de brinquedos e de partes de brinquedos, exceto dos materiais não

acessíveis (ver a Parte 1 desta Norma), dos seguintes elementos: antimônio, arsênio, bário, cádmio, cromo, chumbo, mercúrio e selênio.

ABNT NBR NM 300-6:2004 - Segurança de brinquedos - Parte 6: Segurança de brinquedos elétricos

Esta parte da Norma considera a segurança de brinquedos elétricos. Se aplica também aos brinquedos de construção elétricos e aos brinquedos funcionais elétricos, e deve ser aplicada com a parte 1 desta Norma.

ABNT NBR 9050:2015 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quanto ao projeto, construção, instalação e adaptação do meio urbano e rural, e de edificações às condições de acessibilidade.

ABNT NBR 12693:2013 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio
Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO IEC 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 5419-1:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas -Parte 1: Princípios

gerais

Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para a determinação de proteção contra descargas atmosféricas.

ABNT NBR 5419-2:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 2:
Gerenciamento de risco

Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para análise de risco em uma estrutura devido às descargas atmosféricas para a terra.

ABNT NBR 5419-3:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 3: Danos físicos a estruturas e perigos à vida

Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para proteção de uma estrutura contra danos físicos por meio de um SPDA - Sistema de Proteção contra Descargas Atmosféricas - e para proteção de seres vivos contra lesões causadas pelas tensões de toque e passo nas vizinhanças de um SPDA.

ABNT NBR 5419-4:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 4: Sistemas elétricos e eletrônicos internos na estrutura

Esta Parte da ABNT NBR 5419 fornece informações para o projeto, instalação, inspeção, manutenção e ensaio de sistemas de proteção elétricos e eletrônicos (Medidas de Proteção contra Surtos - MPS) para reduzir o risco de danos permanentes internos à estrutura devido aos impulsos eletromagnéticos de descargas atmosféricas (LEMP).

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais -
Seção 1: Geral

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 9050:2015 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quanto ao projeto, construção, instalação e adaptação do meio urbano e rural, e de edificações às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Dislexia: Incapacidade de compreensão do que se lê, devida a lesão de sistema nervoso central. Condição em que o paciente consegue ler, mas experimenta fadiga e sensações desagradáveis.

Linguística: A ciência da linguagem. O estudo da linguagem (8), da gramática das diferentes línguas, de sua história, bem como da aplicação dos resultados obtidos na solução de problemas práticos.

Neurolinguística: Ramo da linguística que estuda a estrutura do cérebro humano no que diz respeito à aquisição da linguagem, às desordens da fala e ao uso de uma língua (8); linguística neurológica.

Pedagogia: Teoria e ciência da educação e do ensino. Conjunto de doutrinas, princípios e métodos de educação e instrução que tendem a um objetivo prático. O estudo dos ideais de educação, segundo uma determinada concepção de vida, e dos meios (processos e técnicas) mais eficientes para efetivar estes ideais.

Profissão ou prática de ensinar.

Psicopedagogia: Aplicação da psicologia experimental à pedagogia.

22. Dicas de Negócio

Qualquer atividade da vida social ou pessoal, quanto melhor planejada melhor será executada. Assim, também em qualquer negócio, o tempo que se gasta antes de começar é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou meramente possíveis, já foram pensados e a solução equacionada antes que ele vire perda.

Entretanto, de nada vale planejar se não for para cumprir o planejamento. Muito importante: isto não significa um engessamento das ações. Significa, sim, não fugir do eixo, muito embora ao longo do processo algumas das coisas que se planejou tenham que ser revistas e/ou adaptadas. Ou seja, o planejamento é um instrumento dinâmico, mas o foco não deve ser perdido. Para o caso de uma empresa de psicopedagogia os instrumentos mais modernos e atualizados, consistentes e compatíveis entre si e com a proposta clínica apresentada são fundamentais para garantir um bom atendimento.

Um caso típico desta flexibilidade é a frequente aparição de gastos imprevistos nos 100 primeiros dias da empresa. Isto ocorre com frequência quando existe excesso de otimismo no cálculo das possibilidades da empresa, sacrificando o capital de giro. A recomendação é sempre considerar uma hipótese menos otimista, evitando surpresas desagradáveis.

Outro cuidado relevante é com o foco da empresa: é fundamental evitar a tentação de improvisar para agregar valor: acaba fazendo muitas coisas e mal feitas.

Sempre seguir planejamento e simulações. Depois do negócio se concretizar, busque formas de diversificação para agregar valor ao produto ou para a empresa. Algumas dicas para clínica de psicopedagogia foram listadas.

Avaliar permanentemente a receptividade e aprendizado dos alunos e a satisfação dos pais, pois o principal canal de captação de novos clientes é o boca-a-boca;

Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais com respeito a estacionamento, facilidade de agendamento de horário, cumprimento de horário ou prazos, etc.

O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer constante atualização nos testes psicológicos e jogos lúdicos para tratamento e intervenção.

23. Características

O empreendedor envolvido com atividades ligadas a este setor precisa adequar-se a um perfil fortemente comprometido com a atenção e necessidade dos alunos.

Algumas características desejáveis ao empresário desse ramo são:

- Ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes;
- Gostar e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o segmento de mercado onde está competindo, promovendo ajustes e adaptações no atendimento clínico;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;

- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Boa coordenação visual/motora;
- Boa presença – apresentação – higiene pessoal;
- Ter paciência com o atendimento de alunos e pessoas com dificuldades em aprendizado
- E o mais importante, estar disposto a ouvir.

Mesmo possuindo todas essas qualidades e características, o empresário ou seus funcionários devem possuir uma ótima didática, elemento fundamental para quem quer trabalhar com o atendimento clínico. Assim, treinamentos constantes em pedagogia e língua portuguesa devem ser buscados constantemente para garantir um bom atendimento aos clientes.

24. Bibliografia

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

BARBOSA, Mônica de Barros; LIMA, Carlos Eduardo de. A Cartilha do Ponto Comercial: como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio. São Paulo: Clío Editora, 2004.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

BRASIL. Código civil brasileiro, 2003.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 – Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Disponível em: . Acessado em: 18 de jan. de 2011.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE REGISTRO DE COMÉRCIO – DNRC. Serviços- Código Civil/2002. Disponível em: . Acessado em: 10 de janeiro de 2011.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). Censo Escolar da Educação Básica de 2009. Ministério da

Educação, Brasília, 2010. Disponível em: Acessado em 11 de março de 2011

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (INPI). Disponível em: .
Acessado em:17 Jan. 2010.

PIRANDELLO, Beto. O psicopedagogo na lida. Publicado em 4 de janeiro de 2011. Disponível em: <http://www.webartigos.com/articles/56181/1/O-psicopedagogo-na-lida/pagina1.html#ixzz1HG VgkTAG>. Acessado em: 12 de março de 2011.

PERES, Maria Regina; OLIVEIRA, Maria Helena Mourão Alves. Psicopedagogia: limites e possibilidades a partir de relatos de profissionais. Ciência & cognição 2007; Vol. 12, 115-133. Disponível em:

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Legislação tributária. Disponível em:

SERVIÇO BRASILEIRO APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (SEBRAE). Unidade de Orientação Empresarial. Disponível em: . Acesso em: 18 Jan. 2010.

25. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Soluções Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

29. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=CIC3%ADnica%20de%20psicopedagogia>