

Clínica de psicopedagogia

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	14
Eventos.....	14
Entidades em Geral.....	15
Normas Técnicas.....	16
Glossário.....	16
Dicas de Negócio.....	16
Características Específicas do Empreendedor.....	17
Bibliografia Complementar.....	18
Fonte de Recurso.....	19
Planejamento Financeiro.....	20
Produtos e Serviços - Sebrae.....	21

1. Apresentação de Negócio

Uma Clínica de Psicopedagogia trabalha com consultórios atendendo crianças, jovens ou adultos com dificuldades de aprendizagem, tendo como profissionais psicopedagogos atuando diretamente com pacientes e podendo contar em seu quadro de apoio com Pediatras, Neuropediatras, Fonoaudiólogos e Psicólogos, de acordo com o quadro clínico de cada paciente.

O profissional psicopedagogo é um profissional licenciado preparado para atender crianças, adolescentes e adultos com dificuldades de aprendizagem. O seu trabalho pode ter um caráter preventivo ou interventivo - avaliação, diagnóstico e intervenção. Durante o processo de diagnóstico ele procura compreender as mensagens, muitas vezes implícitas, sobre os motivos que levam os pacientes a obterem resultados insuficientes no processo de aprendizagem.

Esse especialista irá identificar as causas dos problemas usando instrumentos próprios da psicopedagogia, como por exemplo, provas operatórias, provas projetivas, entrevista centrada na aprendizagem, coleta de dados significativos sobre a história de vida do paciente e sessões lúdicas, sempre com olhar e escuta atentos com objetivo de elaborar o diagnóstico e traçar o tratamento. Posteriormente o psicoterapeuta irá orientar os pais e/ou professores de forma que o trabalho não seja individual e sim integrado.

Habitualmente, a Clínica de Psicopedagogia primeiramente atende a família com suas angústias, queixas, dúvidas e inseguranças. Nessa entrevista inicial são definidos os horários, quantidades de sessões, honorários, importância da frequência, etc. Acertadas essas questões dá-se o início do tratamento, a depender de cada caso.

2. Mercado

Mercado Consumidor

O mercado consumidor da 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, adolescentes e adultos.

Segundo a presidente da ABPp - Associação Brasileira de Psicopedagogia - Luciana Barros de Almeida, (2014), em entrevista publicada no site Portal Brasil, as dificuldades de aprendizagem, que provocam frustração em pais, professores e principalmente estudantes, **atingem cerca de 5% da população escolar**, em 2014. De acordo, ainda, com Luciana, além da clínica clássica com o público escolar, há desenvolvimento também para a psicopedagogia nas áreas hospitalar e empresarial.

Segundo Censo da Educação Básica - 2018, divulgado pelo INEP (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa Educacionais Anísio Teixeira), no ano de 2018 foram registradas 27,2 milhões de matrículas no ensino fundamental, considerando que 5% da população escolar podem desenvolver alguma dificuldade no aprendizagem, isto compreende num potencial número de clientes de 1,36 milhões, espalhados por toda Federação.

Contudo o mercado dominante está tradicionalmente nas escolas e instituições de ensino

por ter 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 do negócio.

No intuito de diminuir os riscos na abertura negócio, recomenda-se a realização de ações de pesquisa de mercado para avaliar a demanda e a concorrência. O empreendedor deverá pesquisar os indicadores econômicos e sociais da região em que pretende atuar. É essencial que se analisem alguns índices como: tamanho da população, população economicamente ativa, índice de potencial do consumo, índice de desenvolvimento humano, percentual de alunos em idade escolar, etc.

Sugere-se que essas informações sejam pesquisadas periodicamente nos sites:

- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada;
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística;
- PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento;
- Fundação Getúlio Vargas e
- INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira.

A elaboração de um Plano de Negócios observando o mercado consumidor é fundamental para o sucesso da empresa.

Mercado concorrente

Tendo em vista que o perfil do profissional é bastante restritivo, exigindo graduação e especialização específica, a concorrência se torna reduzida. O diferencial nesse negócio será a capacidade e qualidade do atendimento. A credibilidade, a confiança e as recomendações de quem já utilizou o serviço é que farão os clientes procurar por seus serviços e não os do concorrente.

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.

Mercado 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 e fornecedores dos jogos, material de papelaria e outros produtos que possam agregar valor ou melhorar o desenvolvimento do trabalho.

Quanto a oferta dos profissionais no mercado não é difícil localizá-la, porque existem diversos cursos de pós-graduação nessa área em todo o Brasil.

3. Localização

A localização é um aspecto determinante do sucesso do empreendimento. Os principais pontos a considerar na instalação da clínica 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;
- Se houver a necessidade de ir de carro, o local deverá possuir estacionamento;
- Se existe expectativa 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.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- no caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

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

4. Exigências Legais e Específicas

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;

- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”; Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Contribuição Sindical - A Lei 13.467, de 13 de julho de 2017, denominada Reforma Trabalhista, altera o art. 579 da CLT – Consolidação das Leis do Trabalho – e a contribuição sindical passa a ser facultativa a partir de janeiro de 2018. Isso vale tanto para sindicatos patronais quanto para os trabalhadores (funcionários).
- Realizar uma busca de nome e marca - Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada. Órgão responsável: Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).
- Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual - Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou empresário junto à Receita Federal, por meio de pesquisas do CPF.

Órgão responsável: Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples).

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor - CDC. O CDC foi instituído pela Lei n. 8.078, em 11 de setembro de 1990, com o objetivo de regular a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca do reequilíbrio na relação entre consumidor e fornecedor, seja reforçando a posição do primeiro, seja limitando certas práticas abusivas impostas pelo segundo.

É importante que o empreendedor saiba que o CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquira produtos ou serviços como destinatário final.

A fim de cumprir as metas definidas pelo CDC, o empreendedor deverá conhecer bem algumas regras que sua empresa deverá atender, tais como: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na

Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para microempresas e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças, etc.

O empreendedor deverá ainda acompanhar atentamente as regulamentações, da atividade de psicopedagogia em trânsito / andamento no congresso e no senado: PL 3.124; PL 3512/08; PLC 031/10; PL 011/05.

- Lei 15.719/13 (em vigor no município de São Paulo).

- Código de ética do psicopedagogo. Disponível no site:
http://www.abpp.com.br/documentos_referencias_codigo_etica.html.

5. Estrutura

A estrutura para funcionamento de uma Clínica de Psicopedagogia é relativamente simples. O empreendedor precisará adequar o local baseado na quantidade de atendimentos que espera realizar.

Assim, o tamanho da estrutura física variará segundo o interesse e expectativa no que tange ao número de atendimentos que poderão ser atraídos no início do empreendimento. Independentemente 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, cadeiras e bebedouro 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, contendo mesa, Sofás e poltronas, computador, impressora, armários de preferencia fechados para guardar (livros, jogos, brinquedos didáticos, caixas, revistas e demais materiais que são usadas diariamente nas sessões), e quadro branco.
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, contendo mesas, cadeiras amarios e computador.

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 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, sendo uma destas o próprio empreendedor, distribuídos conforme abaixo:

- Recepção: deve-se alocar uma pessoa que estará encarregada de atender os clientes que procuram a clínica, bem como o atendimento telefônico para agendamento dos atendimentos.
- Administrativo: um funcionário para atuar na área de faturamento, financeiro (caixa e tesouraria) e controle de documentação a ser encaminhada para a área contábil.
- Psicopedagogo: com formação em Psicologia, Pedagogia, Fonoaudiologia, ou áreas afins com especialização em Psicopedagogia.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes;
- Motivação para crescer juntamente com o negócio;

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Os equipamentos variarão de acordo com a estrutura da empresa e da quantidade de atendimentos realizados. A faixa etária dos clientes atendidos também será relevante para a

definição de compra e manutenção de equipamentos. Assim, para uma empresa de pequeno porte, como pensada neste estudo, os seguintes itens serão necessários:

- Computador e impressora para efetuar os controles administrativos e financeiros da empresa, bem como preparar os atendimentos;
- Material de papelaria: papéis, canetas, giz, tintas, apagador, etc.;
- Bolas, cordas, tecidos e arcos, para uso corporal
- Mesas e cadeiras;
- Sofás e pufes;
- Jogos e brinquedos didáticos;
- Jornais, revistas, vídeos destinados às faixas etárias atendidas;
- Quadro branco, para pincel;
- Projetor multimídia e tela de projeção de imagens;
- Aparelho de som;
- TV.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Tendo em vista que o negócio é uma Clínica de Psicopedagogia, existem poucas mercadorias e insumos utilizados diretamente na hora do atendimento clínico, dependendo do diagnóstico e proposta de trabalho definida anteriormente. Provavelmente os insumos necessários serão os jogos didáticos, desenhos e revistas, giz, materiais de papelaria. O empreendedor deverá cuidar para comprar apenas o que for usar e nas quantidades necessárias, de acordo com o público atendido e com a quantidade de atendimentos realizados.

Sempre é importante lembrar que o principal insumo da Clínica, como um empresa prestadora de serviços especializados, é o paciente.

9. Organização do Processo Produtivo

Basicamente a clínica vai acolher em primeiro lugar a família com suas angústias, queixas, dúvidas e inseguranças. Na entrevista inicial serão definidos horários, quantidades de sessões, honorários, importância da frequência, da presença e outros esclarecimentos necessários.

Habitualmente o diagnóstico é feito em aproximadamente 8 a 10 sessões, sendo duas a três por semana com duração de 50 minutos cada. Quando diagnosticados pelo psicopedagogo somente problemas de aprendizagem, o profissional atua em uma linha terapêutica, desenvolvendo técnicas remediativas (através de sessões lúdicas), orienta pais e

professores. Em alguns casos poderá identificar a necessidade de encaminhamentos para avaliação por uma equipe multidisciplinar: Pediatra, Psicólogo, Fonoaudiólogo, Neuropediatra, Oftalmologista, Psicomotricista.

O tratamento poderá ser realizado com o próprio psicopedagogo que fez o diagnóstico, através de atividades diferenciadas, com o objetivo de identificar a melhor forma de aprender e o que pode estar causando o bloqueio. O profissional utilizará recursos como jogos, desenhos, brinquedos, brincadeiras, conto de histórias, multimídia. Muitas vezes a criança não consegue falar sobre seus problemas e é por meio desses recursos que ela poderá revelar a causa de sua dificuldade.

Por meio do estudo e identificação da origem da dificuldade em aprender, se desenvolve atividades que estimulam as funções cognitivas que estão desativadas no paciente e a questão afetiva e social. Assim, com tratamento, a criança adquire maturidade, aprende a ter limites, a ganhar e perder, desenvolve o raciocínio e aprende a se concentrar.

O processo produtivo do dia a dia da clínica é bastante simples, mas requer do profissional bastante organização. Os serviços podem ser conforme os descritos abaixo:

- Atendimento do telefone para marcação do horário do serviço;
- Entrevista inicial com o cliente e sua família;
- Combinar preço e quantidade de sessões para realização do serviço demandado;
- Realizar atendimento clínico e acompanhamento do cliente. A aplicação de testes e a forma de atendimento são definidas nas primeiras sessões e realizadas conforme decisão do profissional.

Abaixo relacionam-se os principais testes aplicados no trabalho:

- ITPA (Instrumento de Habilidades Psicolinguísticas);
- LPAD (*Learning Potential Assessments Device*);
- Lateralidade;
- Lecto-escrita;
- 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 seus conhecimentos e prover um atendimento cada vez mais qualificado.

10. Automação

Haverá necessidade um processo mais sofisticado para prover um melhor atendimento e mais controle dos processos de atendimento e agendamento das consultas.

A presença de computadores e *softwares* voltados para atendimento e agendamento de serviços, gerenciamento de clientes e registro do tratamento são itens obrigatórios atualmente.

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 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 contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa, etc.

Deve-se procurar *softwares* de custo acessível e compatível com uma pequena empresa. Pesquisas nos principais *sites* de busca indicarão uma grande variedade de *softwares* destinados à gestão integrada dos diversos setores de uma pequena empresa. O empresário poderá optar por download de sistemas sem custo, com custo mensal, com valor fixo, podendo incluir custo de assistência técnica e customização. Para a busca na internet basta pesquisar “Sistemas de Gestão Empresarial” e avaliar as alternativas apresentadas.

Seguem algumas opções: PsiquEasy, sistema GPPSystem.

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 bem simples, sendo o próprio estabelecimento o mais comum canal de distribuição. 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. Investimentos

Investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:

- Investimento fixo – Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, etc.;

- Investimentos pré-operacionais – São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

- Capital de giro – É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Para uma clínica de pequeno porte o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 55.800,00 para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

- Reformas e adaptação do Imóvel: R\$ 20.000,00
- Abertura da Empresa: R\$ 3.500,00
- 3 Mesas e cadeiras para escritório: R\$ 2.500,00
- 2 Quadros brancos, para pincel: R\$ 1.500,00
- 2 TVs de LCD ou Plasma de 40 pol.: R\$ 3.000,00
- Móveis e utensílios de escritório: R\$ 5.000,00
- *Software* para atendimento e agendamento: R\$ 1.500,00
- 3 Computadores: R\$ 4.500,00
- 2 impressoras: 1.300,00
- 40 Livros e jogos didáticos: R\$ 3.500,00
- 10 Testes psicológicos: R\$ 5.000,00
- Capital de giro: R\$ 4.500,00

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

O faturamento inicial vai depender da divulgação do negócio, quantidade de clientes e das parcerias firmadas, a previsão consiste em R\$ 20.000,00 mês.

Vale ressaltar que os números acima são estimados, e são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Além disso, eles irão variar conforme a

região geográfica que a empresa irá se instalar, da necessidade de reforma do imóvel, do tipo de mobiliário escolhido, etc.

Por meio da internet o empreendedor poderá adquirir e cotar os preços de quase todos os equipamentos e móveis necessários. Contudo, a depender do volume de compras, o futuro empresário poderá, de posse dessas cotações, ir conversar diretamente com algum fornecedor de sua região, a fim de analisar a realidade de valores do mercado.

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.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio.

Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

O capital de giro precisa de controle permanente, pois tem a função de minimizar o impacto das mudanças no ambiente de negócios no qual a empresa atua. O desafio da gestão do capital de giro está, principalmente, na ocorrência dos fatores a seguir: Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;

- Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades do mercado;
- Baixo volume de clientes (essa atividade sofre sazonalidade);
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Altos níveis de estoque de insumos.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão.

Essa atividade, habitualmente, não sofre com gastos desnecessários, no entanto requer capital de giro devido principalmente às obrigações de uma empresa formal com manutenção e aquisição de insumos, funcionários, aluguel, condomínio, entre outros. Tendo em vista que o pagamento é realizado na maioria das vezes por atendimento ou sessão, em termos de capital de giro é importante que o empreendedor possua cerca de 15% do total investido, e esta estimado em R\$ 4.500,00.

14. Custos

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

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda dos 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 ou aumentando a lucratividade do empreendimento. Os custos mensais típicos deste tipo de empreendimento devem ser estimados considerando, pelo menos, os itens abaixo, quando houver:

- Custos dos impostos (16,93% Simples Nacional) – R\$ 3.386,00
- Propaganda / Marketing – R\$ 300,00
- Salários e encargos – R\$ 5.300,00
- Água – R\$ 150,00
- Energia Elétrica – R\$ 350,00
- Contador – R\$ 950,00
- IPTU/12 – R\$ 110,00
- Despesas Financeiras – R\$ 350,00
- Telefone/internet – R\$ 250,00
- Pró-labore – R\$ 957,00
- Aluguel – R\$ 2.000,00
- Seguro/12 - R\$90,00

Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.

Lembramos que estes custos são baseados em estimativas para uma clínica de pequeno

porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os serviços oferecidos.

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.

Entre 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.

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 maior missão da divulgação é comunicar ao público-alvo a existência dos serviços da Clínica de Psicopedagogia. Além de promover os serviços, a divulgação deve informar como localizar a empresa.

Nesse ramo, a credibilidade, a confiança e as recomendações de quem já utilizou o serviço é que serão o carro chefe da divulgação do empreendimento. Como a empresa atua em momentos difíceis e em que, normalmente, a família está emocionalmente fragilizada, a escolha da empresa se dará principalmente pela credibilidade.

O uso de canais de comunicação e divulgação fortalece o relacionamento com os clientes, portanto deve-se elaborar um bom site de informações na internet, manter um endereço eletrônico, possuir linha telefônica para público em geral e linha telefônica exclusiva (24h) para atendimento aos pacientes. Sugere-se, também, criar um portfólio dos serviços prestados pela clínica, tanto impresso quanto eletrônico, para divulgar esses serviços a possíveis clientes, como, por exemplo, as escolas, empresas e público em geral.

Participar das redes sociais (*Facebook, Twitter, Instagram, etc.*), disponibilizar um *whatsapp* para agilizar a comunicação com clientes, participar de feiras e eventos setoriais, oferecer brindes como forma de cativar os clientes, também são ótimas ferramentas de divulgação da empresa.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de Clínica de Psicopedagogia, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), sob o número 8550-3/02, como atividade de serviços de assessoria e consultoria em pedagogia, avaliação educacional e serviços de testes vocacionais, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas MEs (Microempresas) e EPPs (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações da área para obter informações sobre os eventos que irão ocorrer. Eventos como feiras, seminários, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde procurar: www.ubrafe.org.br; www.expofeiras.gov.br e ainda no Catálogo Brasileiro de Exposições e Feiras, disponível na internet.

Alguns eventos importantes:

Simpósio Internacional de Psicopedagogia

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

Encontro de Neuroeducação e Psicopedagogia de Brasília/DF

https://www.sympla.com.br/1-encontro-de-neuroeducacao-e-psicopedagogia__640189

Encontro de Pedagogia e Psicopedagogia

<https://www.feevale.br/cursos-e-eventos/ii-encontro-de-pedagogia-e-psicopedagogia-neurociencia-e-educacao-interfaces-possiveis>

Congresso Nacional de Educação

www.conedu.com.br

Congresso Nacional de Psicologia Escolar e Educacional

<https://14conpe.abrapee.psc.br/>

19. Entidades em Geral

Aqui estão listadas algumas instituições as quais o empreendedor necessitará se relacionar em algum momento da execução da sua atividade.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Para descobrir a unidade do SEBRAE mais próxima acesse:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Contato> ou Tel.:0800 570 0800

ABPp – Associação Brasileira de Psicopedagogia

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

Psicopedagogia On Line

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

Só Pedagogia

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

ABE - Associação Brasileira de Psiquiatria Cultural

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

Associação Brasileira de Educação Infantil

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

MEC – Ministério da Educação

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

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira

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

20. Normas Técnicas

Não existem normas técnicas aplicáveis ao negócio.

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

Discalculia ou incapacidade em matemática, consiste em uma dificuldade persistente para aprender ou entender conceitos numéricos, princípios de contagem e aritmética.

Disgrafia, que também é conhecida como letra feia, é um distúrbio de aprendizagem onde a criança não consegue se lembrar da grafia da letra e acaba escrevendo muito devagar unindo incorretamente certas letras.

Linguística - A ciência da linguagem. O estudo da linguagem, 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 ; 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 também, 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 malfeitas.

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 são 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 Específicas do Empreendedor

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

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;
- 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 Complementar

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: Clio Editora, 2004.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. *Dominando os Desafios do Empreendedor*. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004. BRASIL. Código civil brasileiro, 2003.

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: <<http://www.dnrc.gov.br>>. Acessado em: 26 novembro 2017.

DIFICULDADES de aprendizagem atingem cerca de... Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/educacao/2014/07/dificuldades-de-aprendizagem-atingem-cerca-de-5-da-populacao-escolar>>. Acesso em: 14 de novembro de 2017.

ENTENDA a função do psicopedagogo. Disponível em: <<http://www.oaltotaquari.com.br/portal/2017/03/entenda-a-funcao-do-psicopedagogo-clinico/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2017.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (INPI). Disponível em: <<http://www.inpi.org.br>>. Acessado em: 126 novembro 2017.

PIRANDELLO, Beto. O psicopedagogo na lida. Publicado em 4 de janeiro de 2011. Disponível em: <<https://www.webartigos.com/busca?cx=007294207997768620003%3Ajjnwfielnua&cof=>

26 novembro 2017.

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: <<http://www.cienciasecognicao.org/revista/index.php/cec/article/view/643>>. Acesso em: 26 novembro 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (SEBRAE). Unidade de Orientação Empresarial. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br.br>>. Acesso em: 26 novembro 2017.

VAL, João Pedro Ribeiro do. *Análise de mercado: como saber que é (e onde está) seu cliente ideal*. São Paulo: Geofusion, 2017.

PSICOPEDAGOGIA, Associação Brasileira de. *A Regulamentação do Exercício da Atividade em Psicopedagogia*. 2016. Disponível em: <http://www.abpp.com.br/documentos_referencias_regulamentacao_do_exercicio_da_atividade_em_psicopedagogia.html>. Acesso em: 25 nov. 2017.

ALMEIDA, Luciana Barros de. **Dificuldades de aprendizagem atingem cerca de 5% da população escolar**. 2014. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/educacao/2014/07/dificuldades-de-aprendizagem-atingem-cerca-de-5-da-populacao-escolar>>. Acesso em: 10 dez. 2017.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 – *Estatuto da Micro e Pequena Empresa*. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>>. Acesso em: 15 setembro 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). Censo Escolar da Educação Básica de 2018. Ministério da Educação. Disponível em: <<http://www.inep.gov.br>>. Acesso em 10 de setembro 2019.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. *Legislação tributária*. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 11 setembro 2019.

Ministério da Educação - <https://www.mec.gov.br/>. Acesso em 18 de setembro 2019

IBGE - <https://www.ibge.gov.br/>. Acesso em 15 de setembro de 2019.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>.

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraetec.org.br/servicos> oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>.

