

# COMO INICIAR MINHA CLÍNICA DE **SAÚDE?**

O mínimo que você precisa saber para tirar o consultório do papel — abertura, tributação, sócios e contratos, sem juridiquês.

[Fator R](#)[Pró-labore x lucros](#)[RPA e Nota Fiscal](#)[Contratos de parceria](#)[Checklist de abertura](#)



O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

# ÍNDICE

|    |                                                |    |
|----|------------------------------------------------|----|
| 01 | Introdução: o que é uma clínica de saúde       | 03 |
| 02 | Como atrair e reter pacientes                  | 04 |
| 03 | Como gerenciar receitas e despesas             | 05 |
| 04 | Planejamento financeiro na prática             | 06 |
| 05 | Quanto eu realmente ganho? Pró-labore e lucros | 07 |
| 06 | Contratos de parceria: como se proteger        | 08 |
| 07 | RPA: quando usar e como funciona               | 09 |
| 08 | RPA x Nota Fiscal: o comparativo               | 10 |
| 09 | Fator R: como pagar menos impostos             | 11 |
| 10 | Fator R na prática: folha, faturamento e erros | 12 |
| 11 | Bônus: checklist de abertura                   | 13 |
| 12 | Quem somos                                     | 14 |

**Leia com o lápis na mão.** Cada capítulo termina com uma decisão que você precisa tomar antes de abrir as portas. Anote as suas — e leve para a conversa com o seu contador.



## O PONTO DE PARTIDA

# INTRODUÇÃO

Uma clínica de saúde é, antes de tudo, uma empresa. E empresa que dá certo começa com estrutura — não com improviso.

O termo abrange toda organização voltada à prestação de serviços e atividades relacionadas à saúde: **odontologia, medicina, fisioterapia, fonoaudiologia, psicologia, nutrição, exames** e as combinações entre elas. Esses institutos podem oferecer atendimento com internação, sem internação ou de apoio ao diagnóstico e terapia.

O mercado abriu espaço para os mais diversos modelos de clínica, abrangendo especialidades cada vez mais específicas. A boa notícia é que há demanda. A má notícia é que quem entra sem planejamento tributário e financeiro paga a conta — literalmente — nos primeiros doze meses.

## ESTE MATERIAL É PARA VOCÊ QUE

- ◆ Está saindo do CLT ou da carteira de plantões e quer abrir o próprio CNPJ;
- ◆ Já atende como autônomo e sente que está pagando imposto demais;
- ◆ Vai dividir a clínica com sócios e ainda não definiu como cada um será remunerado;
- ◆ Quer entender o que perguntar ao contador antes de assinar qualquer coisa.

Nos próximos capítulos vamos do posicionamento de mercado à escolha do anexo do Simples Nacional. É conteúdo direto, do jeito que a gente conversa com os nossos clientes todos os dias.



## POSICIONAMENTO DE MERCADO

# COMO ATRAIR E RETER PACIENTES

Para ter pacientes, é necessário conhecê-los. A pesquisa de mercado é a etapa inicial — ela mostra o que é viável, o que merece atenção redobrada e onde estão as oportunidades que ninguém está enxergando. São três pontos essenciais:

## PÚBLICO-ALVO

Entenda quem você quer alcançar: faixa etária, perfil socioeconômico, região, convênio ou particular. Depois defina quais especialidades serão oferecidas e como elas conversam com esse grupo.

## CONCORRÊNCIA

Mapeie as clínicas do seu futuro local de atuação e para qual público elas se dirigem. É aí que aparecem as brechas — o que ninguém atende bem na sua cidade é o seu espaço.

## FORNECEDORES

Verifique quais empresas conseguem abastecer o seu estabelecimento com suprimentos, materiais e manutenção de equipamentos. Prazo de entrega é custo disfarçado.

Com esses três pontos definidos, fica fácil alinhar a equipe: da recepção ao atendimento final, todos entendem que fazem parte de uma engrenagem que não pode parar. Paciente bem atendido volta — e traz outros. **Retenção custa menos que aquisição.**

## DECISÃO DO CAPÍTULO

Escreva em uma frase quem é o seu paciente ideal e por que ele escolheria a sua clínica em vez da que já existe a três quarteirões. Se você não consegue responder, o marketing não resolve.



## INVESTIMENTO INICIAL

# COMO GERENCIAR RECEITAS E DESPESAS

As perspectivas não são modestas para o ramo de clínicas de saúde: trata-se de um serviço de primeira necessidade, com nichos bastante fechados, o que abre oportunidade para quem consegue agregar valor e se diferenciar por especialidade. Em compensação, **o investimento inicial é alto** — equipamentos médicos e odontológicos pesam no caixa antes do primeiro paciente entrar.

Por isso, o valor inicial precisa ser calculado, não estimado no chute. Considere:

- 1** Custos com a regularização da empresa, aluguel ou aquisição do ponto comercial;
- 2** Reformas para adaptações sanitárias, acessibilidade e conforto — exigências da vigilância sanitária não são opcionais;
- 3** Compra ou locação de equipamentos médicos;
- 4** Compra ou locação de mobiliário e equipamentos eletrônicos;
- 5** Compra de materiais para estoque, contratação de funcionários e custo de divulgação inicial.

## O ERRO MAIS COMUM

Calcular o investimento até a inauguração e esquecer do capital de giro. A clínica leva meses até equilibrar receita e despesa — e nesse intervalo aluguel, folha e fornecedores continuam vencendo. **Reserve, no mínimo, o custo fixo de seis meses.**



## GESTÃO E TECNOLOGIA

# PLANEJAMENTO FINANCEIRO NA PRÁTICA

Para ter segurança, monte um planejamento financeiro robusto e completo. Ele deve incluir o **orçamento** com todos os gastos previstos e sua distribuição entre setores: salários da equipe, fornecedores, manutenção de equipamentos e marketing.

## TECNOLOGIA TRABALHA POR VOCÊ

Hoje existem plataformas de gestão online que controlam financeiro, agenda, estoque e emitem nota fiscal eletrônica sem complicação. Elas eliminam a planilha solta e o caderno da recepção — mas não substituem a leitura de quem entende de tributo. A ferramenta mostra o número; a contabilidade diz o que fazer com ele.

Na Prímor, integramos a sua clínica a essas plataformas e acompanhamos os indicadores com você. Assim, sua atenção fica onde deveria estar: no paciente.

### TRÊS NÚMEROS QUE VOCÊ PRECISA OLHAR TODO MÊS

- ◆ **Ticket médio por paciente** — quanto entra, em média, por atendimento;
- ◆ **Custo fixo mensal** — quanto a clínica gasta mesmo com a agenda vazia;
- ◆ **Ponto de equilíbrio** — quantos atendimentos por mês pagam a operação.

### QUER ESSES NÚMEROS CALCULADOS PARA A SUA REALIDADE?

Nosso time monta o diagnóstico financeiro e tributário da sua clínica — sem custo e sem compromisso.

**FALAR COM UM ESPECIALISTA**



## REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS

# QUANTO EU REALMENTE GANHO?

Pró-labore e distribuição de lucros são coisas diferentes. Confundir os dois é o caminho mais rápido para descapitalizar a clínica.

Antes que o investimento apresente o primeiro retorno, é preciso definir como esse lucro será aplicado. Sem essa definição, todo o dinheiro migra para o bolso do sócio — e a empresa fica sem verba para crescer. A empresa é um ente à parte, uma pessoa jurídica que precisa ter recursos direcionados para enfrentar seus próprios desafios.

Existem duas formas de remunerar os sócios:

|                           | PRÓ-LABORE                                      | DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS                                           |
|---------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| <b>O que remunera</b>     | O trabalho do sócio na administração da clínica | O capital investido na empresa, trabalhando ele nela ou não      |
| <b>Quem recebe</b>        | Sócios administradores                          | Todos os sócios, conforme o contrato social                      |
| <b>INSS</b>               | Sim, há contribuição previdenciária             | Não incide                                                       |
| <b>Imposto de Renda</b>   | Sim, tabela progressiva na fonte                | Isento na pessoa física, quando apurado com escrituração regular |
| <b>Impacto no Fator R</b> | Entra na folha e ajuda a reduzir a alíquota     | Não entra no cálculo                                             |

**Atenção:** pró-labore baixo demais para "economizar INSS" pode custar caro. Além do risco de questionamento pelo Fisco, ele derruba o Fator R e joga a clínica para um anexo mais caro do Simples Nacional. O cálculo correto equilibra os dois lados — e é exatamente isso que fazemos.



## SEGURANÇA JURÍDICA

# CONTRATOS DE PARCERIA: COMO SE PROTEGER

Parcerias são uma ferramenta poderosa e barata para conquistar pacientes, oferecer novos procedimentos e divulgar a marca. Não à toa, a reunião com um possível parceiro costuma ser uma das primeiras quando se lança um serviço novo. Mas é preciso cuidado, por dois motivos:

- 1 Parcerias frequentemente são fechadas com empresas maiores, que têm procedimentos e controles internos mais rígidos. Departamentos jurídicos costumam ser pouco tolerantes com desvios do que foi assinado.
- 2 Parcerias frequentemente servem para lançar serviços novos e, não raro, o empreendedor ainda está no início da curva de aprendizado. Erros, alterações e adaptações acontecem até o serviço chegar à versão final.

Cada parceria, como quase todo contrato novo, é assinada em clima de otimismo. Isso não deve impedir que se discuta seriamente o que acontece se o serviço não funcionar como o esperado.

Evite prazos de vigência longos demais e multas altas em caso de rescisão antecipada — cláusulas assim azedam um bom relacionamento antes mesmo de haver conflito.

## A REGRA DE OURO

O ideal é que **qualquer das partes possa encerrar a parceria sem ônus e a qualquer tempo, mediante aviso prévio**. Parceria boa se mantém pelo resultado, não pela multa.



## CONTRATAÇÃO DE PROFISSIONAIS

# RPA: QUANDO USAR E COMO FUNCIONA

Quando o profissional que presta serviço à sua clínica é pessoa física e não possui CNPJ, ele não consegue emitir nota fiscal. Nesse caso, o caminho legal é o **Recibo de Pagamento Autônomo (RPA)** — um documento válido que registra o serviço prestado e o pagamento efetuado.

Ele é indicado para trabalhos **eventuais e de curto prazo**: um plantão pontual, uma avaliação específica, um serviço técnico esporádico.

## QUEM RECOLHE OS TRIBUTOS

A responsabilidade é da **fonte pagadora**, ou seja, da sua clínica. Ao pagar um autônomo por RPA, cabe à empresa reter e recolher, conforme o caso:

- ◆ **INSS** — retenção da contribuição do contribuinte individual, observado o teto previdenciário;
- ◆ **IRRF** — retenção conforme a tabela progressiva vigente, recolhida em DARF;
- ◆ **ISS** — imposto municipal sobre o serviço, quando devido. Profissionais autônomos cadastrados na Prefeitura podem estar dispensados da retenção, pois já recolhem o ISS de forma fixa anual;
- ◆ **Contribuição patronal** — pode ou não incidir, dependendo do regime tributário e do anexo em que a clínica está enquadrada.

### O ALERTA QUE NINGUÉM TE DÁ

RPA **não é atalho para evitar contratação**. Se o profissional atende com habitualidade, horário definido, subordinação e pessoalidade, existem os elementos de um vínculo empregatício — e o recibo não protege a clínica de um passivo trabalhista. Use o RPA para o que ele foi feito: serviço eventual.

## QUAL DOCUMENTO USAR

# RPA X NOTA FISCAL

Entre o Recibo de Pagamento Autônomo e a Nota Fiscal emitida por um CNPJ, as clínicas geralmente preferem a **nota fiscal** — sobretudo quando a relação com o profissional é contínua, de médio a longo prazo. O comparativo ajuda a decidir:

| CRITÉRIO                  | RPA                                   | NOTA FISCAL (PJ)                 |
|---------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Quem emite                | Pessoa física sem CNPJ                | Prestador com CNPJ ativo         |
| Perfil do serviço         | Eventual, curto prazo                 | Contínuo, médio e longo prazo    |
| Quem apura os tributos    | A clínica contratante                 | O próprio prestador              |
| Burocracia para a clínica | Maior: retenções e guias todo mês     | Menor: recebe a nota e paga      |
| Risco de vínculo          | Alto, se houver habitualidade         | Baixo, com contrato bem redigido |
| Entra no Fator R          | Sim, como remuneração a pessoa física | Não                              |

Vale lembrar ao profissional: quem atua como autônomo recebe conforme o regime tributário em que trabalha e **abre mão de direitos trabalhistas** como 13º salário, férias remuneradas e seguro-desemprego. Ter clareza sobre isso desde o início evita ruído na relação.

## SUA CLÍNICA JÁ CONTRATA DA FORMA CERTA?

Revisamos os contratos e o formato de pagamento da sua equipe para reduzir risco trabalhista e carga tributária.

**QUERO UMA ANÁLISE**



## ECONOMIA TRIBUTÁRIA

# FATOR R: COMO PAGAR MENOS IMPOSTOS

Toda empresa optante pelo **Simples Nacional** já ouviu falar do Fator R. Esse cálculo determina qual anexo do Simples será aplicado a determinadas atividades — e a diferença entre um anexo e outro pesa direto no seu bolso.

O Simples Nacional é um regime simplificado de apuração e recolhimento, criado pela Lei Complementar 123/2006 e alterado pela Lei Complementar 155/2016, que extinguiu o antigo Anexo VI e instituiu a lógica do Fator R.

## A FÓRMULA

Fator R = folha de salários dos últimos 12 meses ÷ faturamento dos últimos 12 meses. Se a empresa tem menos de um ano, o cálculo é proporcional ao tempo de abertura.

**≥ 28%**

ANEXO III  
ALÍQUOTA MENOR

**< 28%**

ANEXO V  
ALÍQUOTA MAIOR

Ou seja: se a folha acumulada representar **28% ou mais** do faturamento do período, a atividade é tributada pelo Anexo III. Abaixo disso, cai no Anexo V, cuja alíquota inicial é significativamente mais alta.

**Importante:** nem toda atividade da área da saúde depende do Fator R — parte delas é enquadrada diretamente no Anexo III por previsão legal. Por isso o enquadramento correto depende do CNAE e dos serviços efetivamente prestados pela sua clínica.



## CÁLCULO MÊS A MÊS

# FATOR R NA PRÁTICA

## O QUE COMPÕE A FOLHA DE SALÁRIOS

Entram todas as remunerações pagas e informadas ao Fisco: **pró-labore, salários, remunerações pagas a autônomos e o 13º**, acrescidos do FGTS e da contribuição previdenciária patronal. Vale reforçar que o regulamento considera apenas as remunerações **efetivamente pagas** — provisionar não conta.

## O QUE COMPÕE O FATURAMENTO

Independentemente das atividades executadas, a **receita global** da empresa compõe o faturamento para identificação do Fator R. Se a clínica tem uma atividade sujeita ao Fator R e outra que não é, ambas as receitas entram no acumulado usado na razão.

### CUIDADO PARA NÃO ERRAR O CÁLCULO

Apesar de o Fator R considerar os últimos 12 meses, **o cálculo precisa ser feito todo mês**. Os valores mudam e a clínica pode ser enquadrada em alíquotas diferentes a cada apuração. Entender a fórmula é uma coisa; aplicá-la corretamente, mês a mês, é o que garante a economia.

## DE OLHO NA REFORMA TRIBUTÁRIA

Com a transição para CBS e IBS, os serviços de saúde estão entre as atividades com tratamento diferenciado previsto em lei. Quem se organizar agora — CNAE correto, folha estruturada, escrituração em dia — entra na nova regra com vantagem. Na Prímor, esse acompanhamento já faz parte da rotina dos nossos clientes.

### CONTAR COM UMA CONTABILIDADE TE AJUDA A COMEÇAR DO JEITO CERTO

Calculamos o seu Fator R, simulamos os anexos e mostramos, em números, quanto a sua clínica pode economizar.

**SIMULAR MINHA ECONOMIA**

## BÔNUS

# CHECKLIST DE ABERTURA

Imprima esta página e vá marcando. Se algum item ficar em aberto, é sinal de que a inauguração ainda não deveria ter data marcada.

| ETAPA                         | O QUE PRECISA ESTAR RESOLVIDO                                                              |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Estrutura societária</b>   | Definição de sócios, percentuais, administrador e regras de saída no contrato social       |
| <b>CNAE e enquadramento</b>   | Atividades corretas registradas e simulação de Simples Nacional, Lucro Presumido e Fator R |
| <b>Conselho de classe</b>     | Registro da pessoa jurídica no conselho profissional e indicação do responsável técnico    |
| <b>Vigilância sanitária</b>   | Alvará sanitário, adequação do espaço e plano de gerenciamento de resíduos                 |
| <b>Prefeitura</b>             | Alvará de localização e funcionamento e inscrição municipal para emissão de NFS-e          |
| <b>Financeiro</b>             | Conta PJ separada da pessoa física, plataforma de gestão e capital de giro reservado       |
| <b>Equipe</b>                 | Definição de quem é CLT, quem é PJ e quem é eventual — com contratos escritos              |
| <b>Remuneração dos sócios</b> | Pró-labore calculado e política de distribuição de lucros definida                         |
| <b>LGPD</b>                   | Cuidados com dados de pacientes: prontuário, armazenamento e consentimento                 |

## NÃO PRECISA RESOLVER TUDO SOZINHO

A Primor conduz esse checklist com você, do contrato social ao primeiro imposto pago. Abertura gratuita, processo 100% digital.

**COMEÇAR MINHA CLÍNICA**

A CONTABILIDADE DIGITAL IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO

## QUEM SOMOS

O Grupo Prímor está há mais de 60 anos no mercado, sempre unindo experiência à inovação. Hoje atendemos mais de 1.000 empresas pelo mundo inteiro — e teremos prazer em fazer parte da sua história.

**60+**

ANOS DE MERCADO

**1.000+**EMPRESAS  
ATENDIDAS**20+**

ESTADOS

**10**

PAÍSES

Com o Grupo Prímor você abre a sua empresa de onde estiver. Somos uma contabilidade digital que conduz todo o processo contábil de maneira prática e assertiva, porque conhecemos o seu negócio. Nossa equipe está pronta para te auxiliar da abertura à regularização da sua clínica de saúde.

### VOCÊ ABRIRÁ SUA EMPRESA DE MANEIRA 100% GRATUITA

Terá acesso às plataformas mais tecnológicas de gerenciamento financeiro, conta PJ, sede virtual gratuita e o conhecimento de uma equipe preparada para te atender.

### INVESTIR NUMA BOA CONTABILIDADE É GARANTIR O FUTURO DA SUA CLÍNICA

Faça agora a sua estratégia com quem entende do setor de saúde.

**FALE CONOSCO**



# Prímor Contábil

## VAMOS COMEÇAR A SUA CLÍNICA?

Fale com a nossa equipe e receba um diagnóstico gratuito da sua operação.

**WHATSAPP** (44) 9 9162-5361

**INSTAGRAM** @primor.contabil

**E-MAIL** comercial@contabilprimor.com.br

**SITE** www.contabilprimor.com.br

**FAÇA SUA ESTRATÉGIA AGORA**

Conteúdo: Italo Eduardo · Diagramação: Amanda Mello Avila

© Prímor Inteligência Contábil — material informativo, não substitui a análise individualizada do seu contador.