

## LEVANTAMENTO FINANCEIRO E PATRIMONIAL DE PROFISSIONAIS LIBERAIS DA ÁREA DA SAÚDE DE CHAPECÓ-SC

Maria Elvira Lottermann<sup>1</sup>  
Adilson Cordeiro<sup>2</sup>

### RESUMO

Esta pesquisa faz um levantamento e patrimonial do profissional liberal da área da saúde de Chapecó – SC, bem como, administram a saúde financeira, patrimonial de seus negócios e do planejamento pessoal, pensando no seu futuro. E através dessa identificação é possível levar o conhecimento teórico sobre algumas técnicas da administração financeira e também o conhecimento sobre alguns investimentos financeiros, para que o planejamento profissional e pessoal seja possível e esteja ao alcance desses empreendedores. Para que esse trabalho fosse realizado fez-se necessário o uso das seguintes metodologias: entrevistas e pesquisa documental. Através das informações coletadas foi possível identificar algumas necessidades na área da administração, bem como, foi possível sugerir opções para aperfeiçoar o trabalho e para investimentos financeiros.

**Palavras-Chave:** Administração. Planejamento. Investimentos.

### 1 INTRODUÇÃO

Entender o processo financeiro ou a saúde financeira dos seus negócios requer conhecer de planejamento estratégico e gestão financeira. Dessa maneira, Padoveze (2010) define o processo de gestão como várias atividades sequenciais para alcançar os objetivos propostos pelo empreendedor, e as demandas diárias da administração de seu consultório/clínica. Essas várias atividades estão divididas em: planejamento estratégico, planejamento tático, planejamento de curto prazo, execução e controle da gestão.

Padoveze (2010) diz que o planejamento estratégico é responsável por conduzir as diretrizes estratégicas da empresa e a sua estrutura organizacional, dentro da missão, visão, valores, cultura da organização. Já o planejamento operacional permite as tomadas de decisões sobre investimentos, divididos a médio e longo prazo. O planejamento de curto prazo permite mensurar todos os planos e atividades da empresa, sendo mais conhecido como plano orçamentário. A etapa da execução permite apurar os resultados, receitas, gastos do período, atividades administrativas e uma das ferramentas utilizadas para tal atividade é o fluxo de caixa. E o controle é exercido juntamente com a execução para acompanhar se o planejamento está

---

<sup>1</sup> Discente do curso de MBA Executivo em Gestão Empresarial, UCEFF.  
E-mail: mariaelviralottermann@gmail.com.

<sup>2</sup> Adilson Cordeiro. Mestre em Ciências Contábeis, FURB.

ocorrendo de forma correta e se houver necessidade de correção, nesse período elas são avaliadas e podem ser mudadas.

Para que pudéssemos realizar esse estudo, foi necessário primeiramente: a) compreender a necessidade dos profissionais liberais da área da saúde, em relação à questão contábil, financeira e patrimonial. E para conhecer essa necessidade realizou-se uma pesquisa com alguns profissionais da área médica e odontológica de Chapecó – SC no período de novembro de 2016, b) identificar seus perfis e como eles gerenciam seus negócios, se já utilizam ferramentas para gestão financeira, recursos humanos, se possuem planejamento para a sua atividade profissional e ferramentas para gerenciamento financeiro pessoal.

Após a etapa de entrevistas e pesquisas, realizou-se o processo de compreensão dessas informações e o desdobramento das mesmas em percentuais de respostas e gráficos. Para que assim, fosse abordado brevemente o que significa fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, inadimplência, margem líquida, planejamento, entre outros pontos necessários para uma boa gestão administrativa, financeira e contábil para os profissionais liberais da área da saúde.

Após a identificação dos dados coletados, sugerem-se algumas ferramentas de gestão para a administração em seus consultórios/clínicas que auxiliarão na condução de suas empresas, para que financeiramente, elas sejam saudáveis. O planejamento financeiro que é muito utilizado no âmbito profissional, será também abordado como planejamento financeiro pessoal, dessa maneira, sugerimos alguns investimentos para que o futuro do profissional liberal esteja planejado e preparado para os próximos anos.

Diante do exposto, têm-se como questão problema: **Identificar as demandas administrativas, financeiras e patrimoniais dos profissionais da área da saúde de Chapecó – SC?** Identificando esses profissionais, alguns conhecimentos sobre áreas técnicas da administração para o bom funcionamento de seu consultório/clínica, bem como, planejamento financeiro pessoal.

O presente artigo tem por objetivo levar aos profissionais liberais da área da saúde o conhecimento teórico sobre algumas técnicas de administração financeira e planejamento para seu negócio. Identificando assim ferramentas que podem auxiliar na gestão de seus consultórios/clínicas, que pelo contexto empresarial, consultórios e clínicas, possuem entre outras atividades, admissão de colaboradores, recolhimento de tributos, fluxo de caixa, o que as relaciona a uma empresa em atividade.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para Padoveze (2010) a administração financeira começa a partir da geração de fluxo de caixa para as organizações, efetivando os lucros necessários para que o trabalho do profissional liberal continue em constante crescimento, haja visto que há a necessidade contínua de aperfeiçoamentos, onde seus consultórios são empresas com o objetivo de gerar lucro aos seus proprietários. Dessa forma, o fluxo de caixa é uma das ferramentas essenciais para acompanhar a situação financeira de seus negócios.

O acompanhamento do fluxo de caixa, segundo Padoveze (2010) é o caminho para a obtenção do lucro desejado, uma vez que, ele é um processo contínuo, em movimento circular de acompanhamento, pois há vários processos dentro desse fluxo de caixa, como: entrada de dinheiro pelos serviços prestados; saída de dinheiro para compra de materiais/insumos para o trabalho, pagamentos de despesas gerais (encargos sociais, salários, energia, aluguel, cursos, pró-labore, entre outros), pagamentos de impostos devidos ao governo (municipal, estadual e federal).

O fluxo de caixa dentro do plano financeiro tem por objetivo controlar as entradas e saídas financeiras da empresa. Através dessa ferramenta podem-se tomar decisões mais assertivas de investimentos. Segundo Dolabela (2006), o fluxo de caixa é uma ferramenta prática para o controle financeiro das entradas e saídas da organização. Dessa forma, ele demonstra a capacidade de pagamento da empresa mediante suas obrigações, e também a realidade da mesma para que possa ser projetado seu crescimento conforme sua demanda de mercado.

A partir da análise do fluxo de caixa, será de fácil compreensão o ponto de equilíbrio do profissional liberal, pois ele saberá quantos atendimentos será necessário efetivar para poder pagar todas as suas despesas fixas e variáveis, e a partir daí contabilizar o seu lucro, segundo Padoveze (2010).

“O ponto de equilíbrio é aquele nível de vendas, em termo de unidades ou valor monetário, que cobre todos os custos de investimento em um projeto, em outras palavras, é o nível no qual o rendimento total das vendas é exatamente igual ao total de custos necessários para se atingir essas vendas” (CERTO, 2010). Podemos usar a transcrição do termo vendas para receitas totais em prestação de serviços, dessa maneira, saberá o número exato de serviços prestados/atendimento necessário para pagar suas despesas e obter rentabilidade.

O ponto de equilíbrio corresponde ao nível de faturamento para que a empresa possa cobrir, exatamente, seus custos, ou seja, atingir lucro operacional igual à zero. Acima do ponto

de equilíbrio a empresa terá lucro e, abaixo dele, incorrerá em prejuízo. A fórmula para calcular o ponto de equilíbrio é a seguinte:  $PE = \text{custo fixo} / \text{margem de contribuição}$ . (DOLABELA, 2006, p. 225). Sendo assim, o ponto de equilíbrio mostra-se como um bom indicador, para que o empreendedor possa calcular a sua necessidade de prestação de serviços para que consiga honrar com seus custos e possa buscar a lucratividade desejada através de um ponto de equilíbrio positivo.

O controle financeiro de um empreendimento permite que várias análises sobre o negócio sejam feitas e as tomadas de decisões sejam mais assertivas. É possível através do controle financeiro, identificar percentuais de inadimplência existentes em sua empresa/consultório/clínica, onde segundo Silva (1998), os créditos inadimplentes são aqueles que apresentam dificuldades de serem recebidos e conseqüentemente apresentam perdas para o credor. Dessa maneira, ficará fácil visualizar por onde começar a realizar a cobrança dessas inadimplências, uma vez que, o serviço foi prestado e como tal, se faz necessário a sua quitação para que o círculo do planejamento permaneça a rodar de forma correta. E para efetuar essa cobrança várias estratégias podem ser utilizadas, tais como: cobrança/lembração do valor em aberto via telefone, e-mail, e em casos mais críticos há a possibilidade de comunicação dessa pendência via órgãos de proteção de crédito. Essa atitude ajudará a manter o equilíbrio do fluxo de caixa e ajudará o profissional a acompanhar seus índices financeiros.

Como toda empresa, os consultórios de profissionais da área da saúde também apresentam em sua administração custos fixos e variáveis para a sua manutenção. Segundo Figueiredo, Caggiano (2017), os custos são medidas monetárias dos sacrifícios que a organização precisar ter para alcançar seus objetivos propostos, por isso são de extrema importância para as tomadas de decisões. É necessário salientar que dentro dos custos temos itens importantes a destacar, como: aluguel, energia, telefonia, salários e encargos, impostos e taxas, compra de insumos, entre outros, que darão ao fim do mês o valor exato de quanto o seu empreendimento possui de despesas e quanto lhe dá de retorno para que possam planejar a curto, médio e longo prazo as ações que devem ser tomadas para o seu crescimento na carreira profissional bem como pessoal.

Dessa maneira e com esses processos de fluxo de caixa e gerenciamento de custos, será possível traçar um planejamento estratégico/financeiro para a clínica/consultório e também um planejamento financeiro para a vida pessoal do profissional liberal. Segundo Figueiredo, Caggiano (2017), o planejamento é a mais básica de todas as funções gerenciais da organização

e ela pode determinar o sucesso de todos os objetivos desejados. Cerbasi (2004), salienta que o planejamento financeiro pessoal é muito mais do que conquistar um padrão de vida, é mantê-lo, é para isso é necessário planejar e com o passar dos anos, é fácil identificar o que o planejamento trouxe de benefícios a vida pessoal e profissional.

Outro fator importante a ser destacado dentro da administração da clínica/consultório, é que o profissional liberal esteja preparado para selecionar, recrutar e contratar seus colaboradores. Boaventura (2007) salienta que o primeiro passo para esse processo de seleção é definir o perfil do cargo disponível, e qual o perfil do candidato desejado. Após essa definição, podem-se descrever quais são as características importantes nesse novo colaborador e que irão contribuir para o crescimento da clínica e/ou consultório. É importante lembrar que segundo o autor, o bom humor e a capacidade de resiliência nessa área da saúde são de extrema importância, devido à característica peculiar desse trabalho que é cuidar de problemas na saúde e eventualmente o seu colaborador poderá estar em contato com pacientes que por diversos motivos podem não estar “calmos” naquele determinado momento.

O recrutador poderá utilizar diversas técnicas para esse processo de entrevista, porém as duas mais utilizadas, segundo Boaventura (2007) são: as entrevistas estruturadas, onde o recrutador está com todas as perguntas prontas em seu script, e as entrevistas não estruturadas, onde os questionamentos são decididos no momento da seleção. Porém, em ambas as técnicas são possíveis identificar os pontos fortes e fracos de cada entrevistado e suas características.

Dentro do planejamento pessoal do empreendedor podemos exemplificar alguns investimentos que podem ser utilizados para preparar-se financeiramente para o futuro. No Brasil, temos diversos tipos de investimentos, como: ações em bolsas de valores, imóveis, renda variável, renda fixa, previdência privada, tesouro direto, entre outros.

A bolsa de valores é um clube de corretores de valores que trabalham no processo de comprar e vender ações diariamente e essas informações são divulgadas para todo o mundo instantaneamente. Já as ações, segundo Toledo Filho (2006) são títulos representativos da menor parcela de capital de empresas do tipo sociedade anônima, onde o proprietário de uma ou mais ações é sócio dessa empresa e participa de seus resultados, e se a empresa tiver seu capital aberto é possível negociar essas ações a qualquer momento. As ações são divididas em ordinárias (que dão direito a voto em assembleia da empresa) e preferenciais (que não dão direito a voto, porém tem preferência no recebimento de dividendos ou no reembolso do capital caso a empresa venha a se dissolver). Esse investimento permite trocar um valor “X” de

dinheiro por uma quantidade “Y” de papéis de determinada empresa que está à venda, e essa quantidade de papéis/ações pode ser vendida quando essas ações estiverem com alto rendimento na bolsa de valores. Isso permitirá ao investidor uma alta rentabilidade e seu dinheiro poderá ser reinvestido para continuar a gerar lucros e assim colaborar para o seu planejamento financeiro.

Outra forma de desenvolver rentabilidade ao seu dinheiro é através de investimento imobiliário, onde se efetua a compra de imóveis para locação, tanto residencial, quanto comercial. Halfeld (2004), diz que um ponto interessante a observar na aquisição de imóveis para locação comercial é que eles sejam adquiridos de preferência próximos a esquinas bem movimentadas e com uma boa “vizinhança” e movimento, assim, a probabilidade de locar o imóvel é maior, também é importante observar que se houver disponibilidade de compra de um sobrado, bem localizado, o mesmo pode se transformar em várias salas comerciais e isso gerará uma maior rentabilidade ao investimento. Porém, é importante salientar que ao adquirir um imóvel, existem variáveis que devem ser levadas em consideração, como: taxas de transferências, localização, valor de condomínio e depreciação.

Já, as rendas fixas segundo Toledo Filho (2006) são conhecidas como: certificado de depósito bancário (CDB), letras de câmbio, títulos do governo (tesouro direto), entre outras, como: CDB (certificados de depósitos bancários): são títulos emitidos pelos bancos para se capitalizar e posteriormente financiar suas atividades de crédito. Segundo o site INFOMONEY (2017), nesse investimento, o cliente adquire um título do CDB, que possui três modalidades, o prefixado (com taxa fixa durante todo o período do investimento), pós-fixado (a taxa paga é baseada em um referencial, como por exemplo, o CDI (certificado de depósito interbancário) e os que pagam os juros mais um índice de inflação; Tesouro direto são títulos públicos de renda fixa, e ao adquirir esses títulos, empresta-se dinheiro ao governo brasileiro e em troca recebe-se uma remuneração em forma de juros.

Haldelf (2004), ressalta que o tesouro direto possui três tipos: taxas prefixadas, taxas pós-fixadas e taxas que rendem o índice IGP-M ou IPCA mais uma parcela fixa de juros. Os prazos de rendimento para o tesouro direto variam, desde liquidez diária até o prazo de resgate de 25 anos. Dessa maneira, esse investimento pode ser utilizado tanto para curto prazo, quanto em longo prazo, a exemplo de complemento de aposentadoria. O governo pode nesse investimento recomprar o título antes do prazo de término, caso o investidor desejar resgatar a sua aplicação.

Outro investimento para o futuro é a previdência privada para o planejamento da aposentadoria. No Brasil existem duas formas muito utilizadas, o PGBL (Plano Gerador de Benefícios Livres) e VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres).

De acordo com Toledo Filho (2006) e Haldelf (2004), o PGBL é um fundo onde há contribuição mensal e a administradora deste fundo, pode optar por investir o dinheiro em renda fixa, títulos públicos ou títulos compostos (aplicando até 49% do valor em renda variável). Para investir em PGBL há incidência de duas taxas, uma de carregamento mensal, quando é feita a contribuição financeira e outra sobre a administração desse valor. Porém, quem investe em PGBL pode abater suas contribuições previdenciárias até o limite de 12% do imposto de renda, se a declaração do imposto de renda for feito no formulário completo. Outro fator interessante no PGBL é que as aplicações ficam isentas de imposto de renda sobre os rendimentos. A outra forma de previdência privada é VGBL, que segundo Haldelf (2004), é indicado para pessoas que não declaram imposto de renda. Nesse investimento não há a incidência de impostos sobre o capital, somente sobre os rendimentos no período.

### 3 METODOLOGIA

Os procedimentos metodológicos e as técnicas adotadas para a realização da pesquisa proposta são descritos, a partir da delimitação do estudo realizado na cidade de Chapecó – SC, com amostra de entrevistados da rede de relacionamentos da pós-graduanda, no período de novembro/2016.

Os dados necessários para o desenvolvimento do presente trabalho foram coletados por meio de entrevistas e pesquisa documental.

A) **Entrevista:** tem por objetivo examinar os fatos que se deseja estudar, obtendo informações importantes para o desenvolvimento do estudo. (DMITRUK, 2004). As entrevistas foram realizadas por meio de questionários e depois realizadas a análise das informações, através da tabulação dos dados.

B) **Pesquisa Documental:** está relacionada aos materiais que não receberam nenhuma análise crítica. Desse material é extraída a informação na sua forma bruta, para interpretação dos dados e contribuição para a comunidade científica. (BEUREN, 2004).

Com essas duas técnicas de coleta de dados foi possível analisar as informações coletadas e o mercado de atuação dos profissionais da área da saúde da cidade de Chapecó –

SC, conhecer como esses profissionais atuam como administradores de seus negócios e quais as suas maiores dificuldades.

#### **4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

A presente pesquisa entrevistou seis profissionais liberais da área da saúde, sendo: três profissionais da área médica e três profissionais da área odontológica da cidade de Chapecó-SC, sendo que os entrevistados fazem parte da rede de relacionamentos da pós-graduanda, no período de novembro/2016.

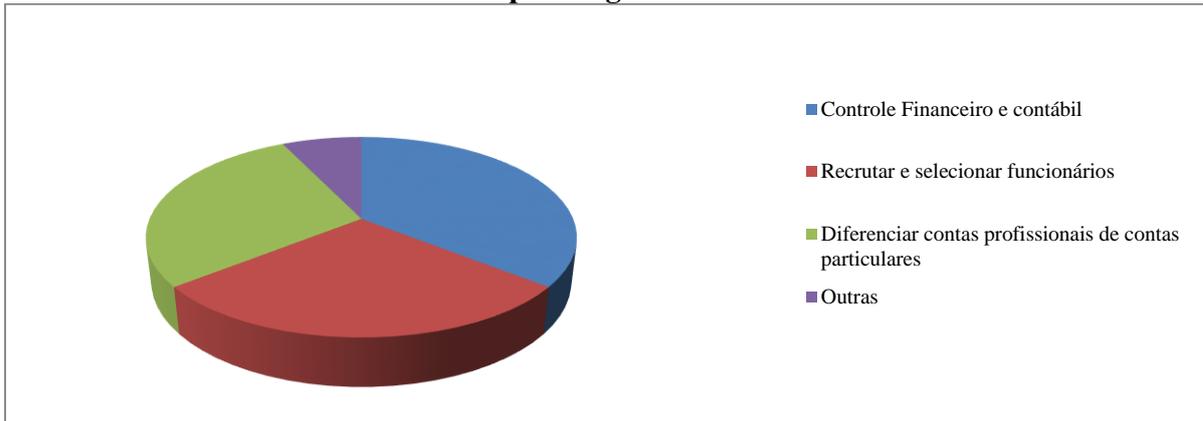
Analisando o perfil do público entrevistado, percebe-se que a faixa etária predominante desses profissionais é de 66,67% com idade entre 41 e 50 anos, 16,67% para idade entre 31 e 40 anos e 16,67% para idade entre 51 a 50 anos. Desses profissionais, 50% estão formados entre 16 e 20 anos, já 33,33% estão formados entre 11 e 15 anos e apenas 16,67% dos entrevistados estão formados entre 26 e 30 anos.

Quando questionados se haviam especialização em sua área, a totalidade entrevistada respondeu que sim, possui especialização. Especializações essas, divididas nas seguintes áreas: 33,32% em ortodontia e implantodontia, 16,67% em ortodontia, 16,67% em ginecologia e dermatometria, 16,67% em pediatria e 16,67% em dermatologia.

Foram questionados também se possuem mestrado e 83,33% ainda não possuem esse título, porém 16,67% possui mestrado na área da saúde da mulher. O mesmo índice ocorreu em relação ao título de doutor, sendo que a especialização nessa área também é saúde da mulher.

Esses entrevistados foram perguntados sobre quais as maiores dificuldades encontradas para realizar a gestão do seu trabalho, podendo escolher mais de uma opção, e as respostas, foram conforme o Gráfico 1.

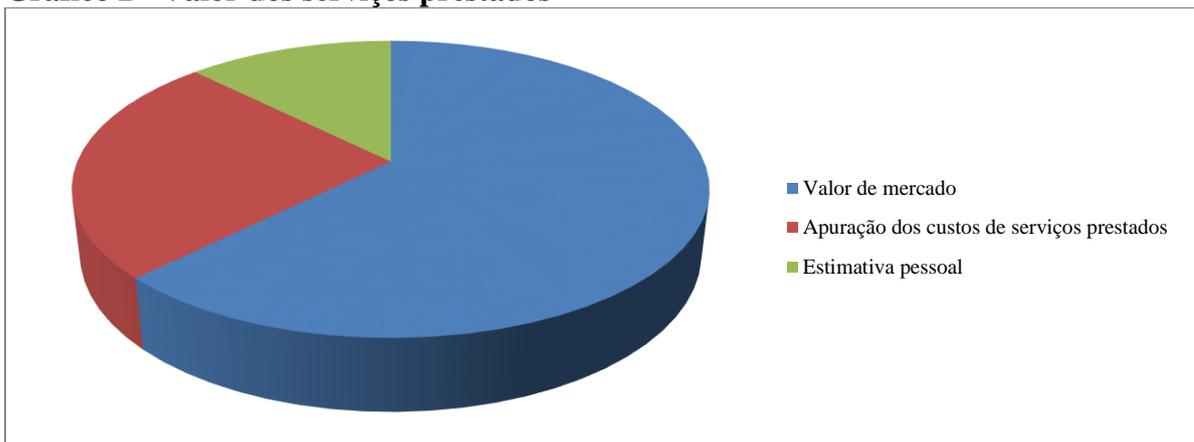
**Gráfico 1- Dificuldades encontradas para a gestão do trabalho**



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

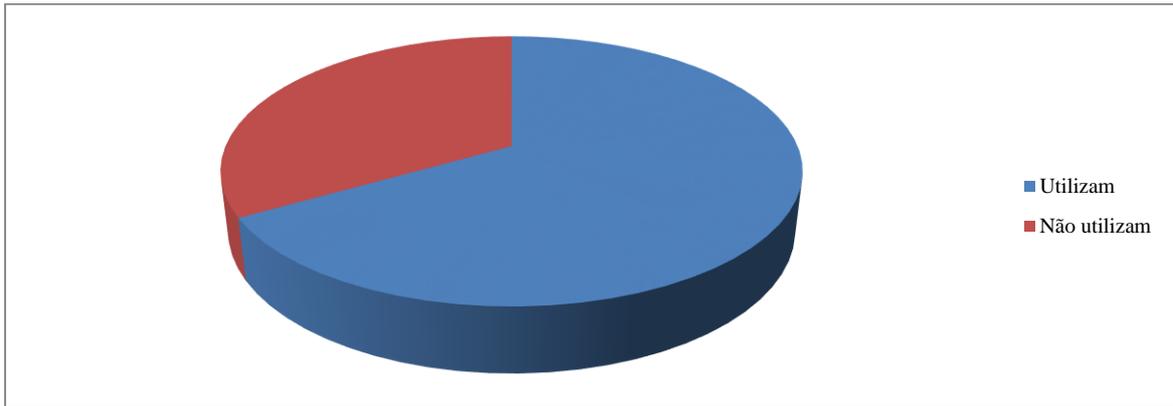
Para compreender as formas ou critérios na cobrança dos serviços prestados, foram questionados a respeito desse quesito, conforme mostra o Gráfico 2.

**Gráfico 2 - Valor dos serviços prestados**



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

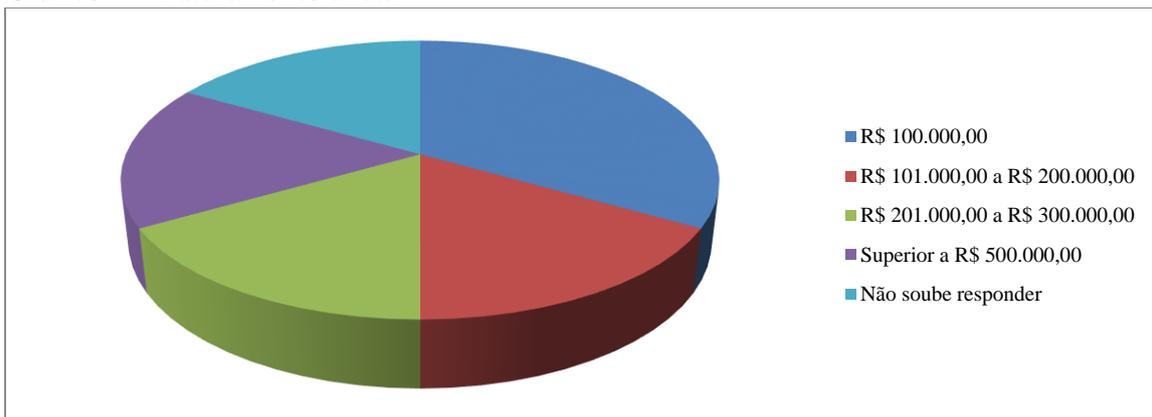
Segundo o SEBRAE em 2017, para calcularmos o preço de venda na prestação de serviço, devemos conhecer nosso custo interno e verificar o preço praticado na concorrência, pois os clientes hoje estão pesquisando não somente preços, mas também, a qualidade do serviço prestado e ou o atendimento do profissional. Quando questionados sobre o fluxo de caixa, o Gráfico 3 demonstra o resultado obtido.

**Gráfico 3 – Fluxo de caixa**

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Conforme o Gráfico 3, percebe-se que a grande maioria dos profissionais da saúde, fazem uso da ferramenta fluxo de caixa, vital para a saúde financeira da empresa. Já para Kiyosaki, Lechter (2002) “O fluxo de caixa está para a empresa assim como o sangue está para o corpo humano. Nada tem maior impacto sobre uma empresa do que a capacidade de pagar os salários dos funcionários no fim do mês. A gestão adequada do fluxo de caixa começa no primeiro dia de existência da empresa”.

Neste sentido, foram questionados sobre o faturamento de seus negócios, observa-se os valores conforme o Gráfico 4.

**Gráfico 4 – Faturamento anual**

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

O Gráfico 4 demonstra que, no momento 83,33% dos respondentes disseram que possuem inadimplência em seus negócios, sendo essa, em percentuais que variam de 2% a 5% e, 16,67% dos entrevistados afirmaram não possuir inadimplência em seu consultório.

Para compreender melhor a gestão dos negócios, os entrevistados foram perguntados se sabem indicar o ponto de equilíbrio dos seus negócios, 50% afirmaram que sim, sabem qual é o ponto de equilíbrio necessário e 50% disseram não saber qual o ponto de equilíbrio ideal em seu negócio.

Já, em relação à margem líquida mensal/anual do seu negócio, 50% dos entrevistados responderam que não sabem qual a sua margem líquida, 33,33% dos entrevistados sabem qual a margem líquida e 16,67% dos entrevistados não sabem o que isso representa. A margem líquida mede a fração da prestação de serviços que gerou um lucro líquido, ou seja, descontando os custos para a prestação do serviço realizado, obtemos a margem líquida.

Em relação ao custo fixo mensal/anual, 83,33% dos entrevistados afirmaram que sabem com exatidão qual é o seu custo fixo e 16,67% não sabe qual o seu valor de custo fixo.

Esses profissionais foram perguntados sobre o processo de compra de materiais para a realização do trabalho, se possuem controle para essa função. Assim, 50% responderam que sim, possuem controle através de planilhas de excel e, 50% afirmaram que não possuem controle sobre a necessidade de compra de materiais.

Quando questionados se possuem controle de contas a pagar e a receber, obteve-se as seguintes respostas: 66,67% possuem controle através de planilhas de excel, livro fluxo caixa, e dessas 50% responderam que guardam esse controle em sua “memória”, e 33,33% não possuem controle de contas a pagar e receber.

A pesquisa questionou em relação ao local ou sobre a sala comercial onde prestam serviços, 50% dos profissionais afirmam que o local é locado, sendo que o valor de locação varia de R\$1.110,00 a R\$ 1.900,00 e um entrevistado não revelou o valor de locação do imóvel, já, os demais 50% dos entrevistados possuem um local próprio para o seu trabalho.

Em relação ao quadro de colaboradores que auxiliam em suas atividades diárias, tais como: recepcionista, limpeza, vigilância, 33,33% dos respondentes não possuem colaboradores, já, 33,33% dos entrevistados, possuem 1 colaborador, 16,67% responderam que possuem 2 colaboradores e, 16,67% possuem 4 colaboradores em sua equipe.

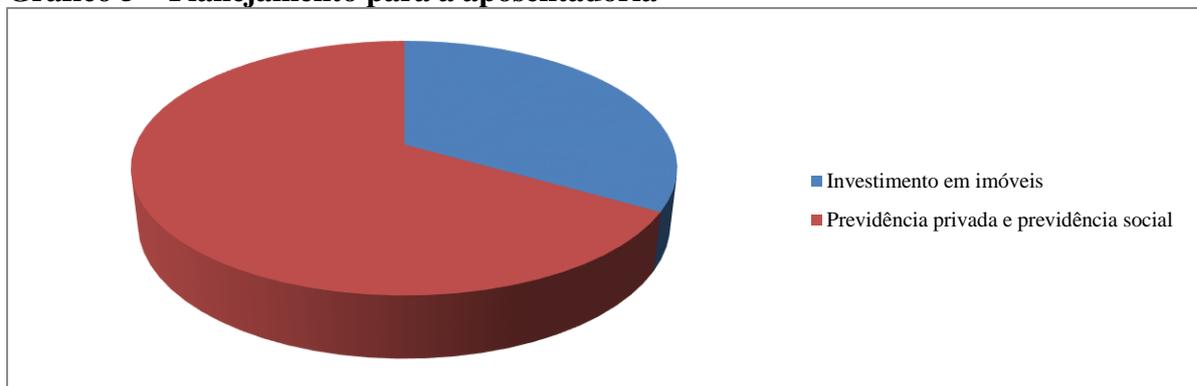
Esses profissionais foram questionados em relação a parceria com convênios, 66,67% dos entrevistados afirmaram que trabalham em parceria com convênios, sendo que os mesmos são: PNI (Farmácia Camargo), FAS (Prefeitura Municipal de Chapecó), Sindicatos, Unimed, Caixa Econômica Federal, Agemed, BRF e 33,33% optaram por não trabalhar em parceria com convênios. A parceria com convênios é uma das estratégias de negócios que pode ser adotadas para o crescimento da empresa.

Sabe-se da importância da declaração do imposto de renda a receita federal e dessa maneira os entrevistados foram questionados como fazem essa declaração, 100% dos profissionais afirmaram que a declaração do imposto de renda é realizada de forma terceirizada, ou seja, por um contabilista ou escritório de contabilidade.

Como a área da saúde está em constante atualização, os entrevistados foram questionados em relação ao planejamento de investimento no curto, médio e longo prazo para a sua carreira profissional e 83,33% afirmaram que possuem planejamento e apenas 16,67% não possui planejamento.

Já, em relação ao planejamento de longo prazo para a aposentadoria, obtivemos o seguinte resultado, onde 83,33% possuem previdência privada ou social e 16,67% investem em imóveis. Neste cenário, podemos destacar como já citado anteriormente, que o mercado financeiro brasileiro dispõe de vários investimentos para diversificação da carteira de negócios, desde um investimento mais conservador, até, um investimento mais arrojado, onde o risco é maior. Conforme demonstra o Gráfico 5.

**Gráfico 5 – Planejamento para a aposentadoria**



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Levando em consideração o Gráfico 5, sobre aposentadoria e planejamento financeiro, questionou-se sobre uma eventual necessidade ou imprevisto (sem poder trabalhar) por quanto tempo esses profissionais conseguiriam manter seu padrão de vida atual, 33,33% dos entrevistados responderam que conseguiriam se manter com o padrão de vida atual, entre 5 a 6 meses. Já, 16,67% afirmou que conseguiria se manter por um mês, 16,67% disse que conseguiria se manter por 2 a 4 meses, 16,67% se manteria por 11 a 12 meses e 16,67% se mantém acima de 13 meses com o padrão de vida atual.

Para finalizar esse levantamento de dados foi questionado se o público entrevistado sabiam apontar quantos por cento da renda mensal ou anual é direcionada para investimento futuro (patrimônio pessoal) e 50% responderam que destinam até 5% da sua renda mensal/anual, 16,67% destinam entre 6% e 10%, 16,67% dos entrevistados reservam entre 11% a 15% e 16,67% dos entrevistados direcionam 20% da sua renda para investimentos futuros em sua vida profissional e pessoal.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após explanação sobre algumas teorias administrativas que são importantes para que todo negócio prospere, sugere-se aos profissionais liberais entrevistados da área da saúde, alguns métodos para administrar seus negócios, bem como alguns investimentos para que o seu planejamento financeiro possa contemplar com excelência sua vida profissional e pessoal.

Sugere-se ao empreendedor da área da saúde que o controle do fluxo de caixa da sua clínica/consultório seja acompanhado com frequência, esse acompanhamento, pode ser feito através de planilhas no excel para profissionais que não tem interesse em possuir um sistema para administração. Porém, através dessa planilha ele poderá monitorar a saúde financeira de seu empreendimento, de maneira objetiva/prática na compreensão, bem como pode ser uma planilha mais elaborada, com uma quantidade maior de informações relacionadas a gráficos para uma melhor análise dos dados.

A partir do controle de fluxo de caixa com as entradas de dinheiro e saídas de dinheiro é possível realizar um planejamento estratégico da clínica e/ou consultório e saber qual o serviço prestado está sendo mais rentável e poder focar mais nesse atendimento para que os números financeiros da empresa cresçam. Também é possível analisar quais são os seus maiores gastos e o que é possível fazer para reduzir valores de despesas desnecessários.

Outra maneira de controlar o seu fluxo de caixa é através de sistemas informatizados, onde ao inserir as informações de entrada e saída de dinheiro e relacionar com as categorias de cada uma, o sistema poderá informar em gráficos como está a saúde financeira da empresa de uma forma mais rápida e visual.

Com a realização do seu fluxo de caixa e controle financeiro, será possível identificar se seu consultório possui níveis de inadimplência e dessa maneira poderá ser planejado qual a melhor forma de reverter esse valor em aberto no seu caixa.

É importante salientar que todo empreendedor faz suas retiradas mensais através de pró-labore e isso facilita na hora da administração para não misturar suas contas particulares com as contas da clínica e/ou consultório. Como se sabe que a prestação de serviços na área da saúde, gera valores significativos, o empreendedor, pode além da retirada do seu pró-labore também usufruir da distribuição de lucros da sua empresa, uma vez que esse rendimento não possui tributação fiscal.

Sugere-se aos profissionais entrevistados que ao fazer essa divisão de valores pessoais e da empresa, ele faça também o seu fluxo de caixa pessoal, para saber como estão as suas receitas x despesas e também poder planejar o seu futuro através de investimentos mais rentáveis.

Quando pensa-se em investimentos, várias questões fazem refletir sobre onde é melhor investir, quais investimentos garantirão uma maior rentabilidade. Como já citado nesse artigo, existem no sistema financeiro brasileiro, várias modalidades de investimentos, como: rendas fixas (CDB, tesouro direto, entre outras), rendas variáveis, investimento em imóveis, previdência privadas, a fim de colaborar na criação da reserva de emergência do empreendedor, do planejamento da aposentadoria e do planejamento para investimentos futuros, como uma nova especialização, por exemplo.

Esses são alguns tipos de investimentos existentes no Brasil para que o dinheiro possa rentabilizar e dessa maneira será possível permitir que ele trabalhe para o empreendedor da área da saúde. Após a análise que qual o melhor investimento para cada profissional é possível traçar metas para investimento e estar preparado para o curto, médio e longo prazo de vida e dessa maneira poder aproveitar de bons momentos com o que é mais importante para cada empreendedor.

Através desse artigo, buscamos explicar e simplificar algumas teorias administrativas e também sobre diversos tipos de investimentos existentes no mercado financeiro brasileiro para que possam facilitar o planejamento profissional da clínica/consultório e o planejamento pessoal do profissional da área da saúde.

## REFERÊNCIAS

BOAVENTURA, Miguel. **Gestão de consultórios**. Passo Fundo: Berthier, 2007.

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. São Paulo: Editora Gente, 2004.

CERTO, S.C.; PETER, J.P. **Administração estratégica: planejamento e implantação de estratégias**. São Paulo, Pearson Education do Brasil, 2010.

DMITRUK, Hilda B. (Org.). **Cadernos metodológicos: diretrizes de metodologia científica**. 6. ed.rev. ampl. e atual. Chapecó: Argos, 2004.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 30. ed. São Paulo Editora de Cultura, 2006.

FIGUEIREDO, Sandra; CAGGIANO, P.C. **Controladoria: teoria e prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HALFELD, Mauro. **Investimentos: Como administrar melhor seu dinheiro**. 2ed. Ver. Ampl. São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2004.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L.. **O guia de investimentos**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à administração financeira: texto e exercícios**. São Paulo, Cengage Learning, 2015.

SEBRAE, **custos e formação de preço de venda**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em setembro 2017.

SILVA, Jose Pereira da. **Gestão e análise do risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

TOLEDO FILHO, Jorge Ribeiro de. **Mercado de capitais brasileiro: uma introdução**. São Paulo: Thomson Learning, 2006.