

# EQUILIBRANDO AS CONTAS: O guia financeiro para psicólogos



PSICOMANAGER

# Sumário

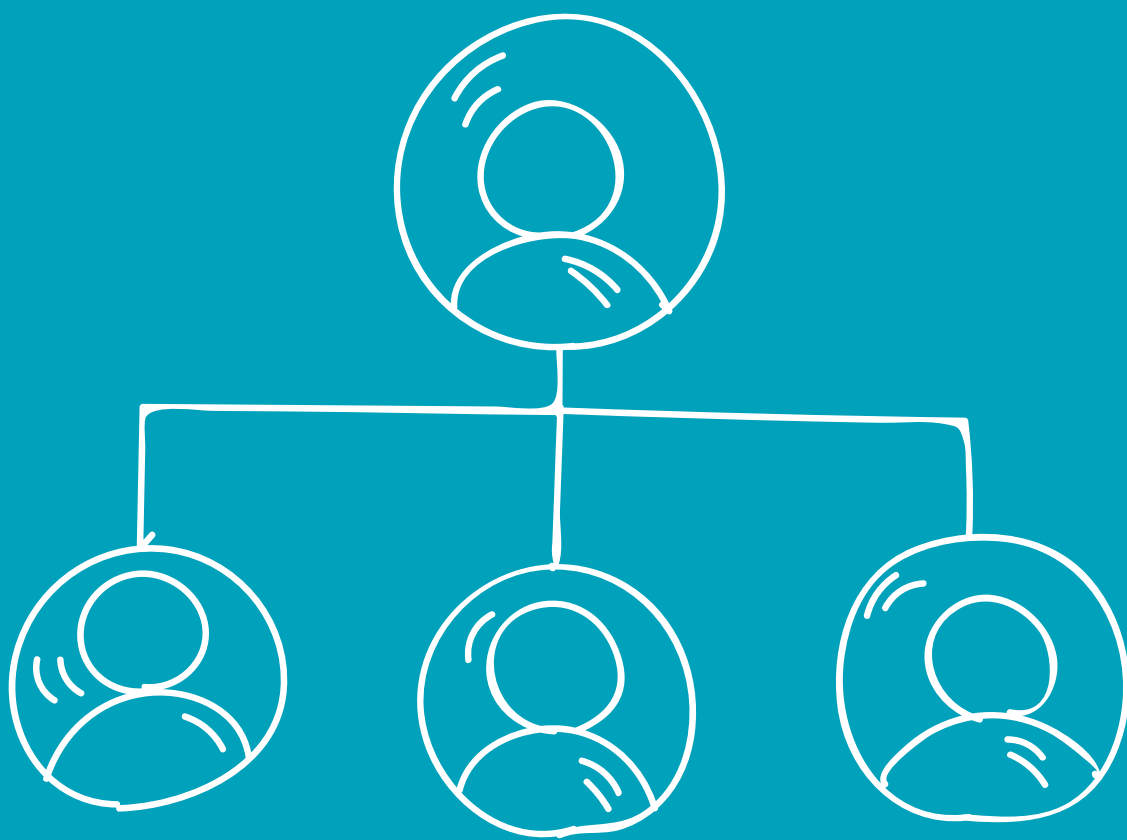
1. Introdução
2. A habilidade de saber quanto cobrar
3. Valor x Preço
4. Acompanhamento financeiro
5. Formas de pagamentos mais rentáveis
6. Marcam e remarcam consultas: como lidar com essa questão?
7. Finanças pessoais e profissionais: há separação?
8. Impostos
9. Aplicando na vida real: case Aline Belo
10. Conclusão

# Introdução

Ao longo de vários anos, apresentamos dicas para vocês sobre decoração, prospecção de clientes, assuntos jurídicos, e até sobre tecnologia de armazenamento em nuvem, porém nenhum desses fez tanto sucesso quanto finanças. Durante vários anos que estamos na ativa, os psicólogos apresentam grande interesse nesse tema. Por isso, preparamos um ebook completo com dicas e informações importantes para psicólogos, visando ajudar a cuidar da saúde financeira do consultório.

Ele é uma consolidação de respostas para as principais questões: como lidar com clientes que remarcam sempre, diferença de valor e preço, entre outros assuntos. Ele foi inspirado no ebook [Pequeno Manual de Finanças para Psicólogos](#), do especialista em educação financeira, Eduardo Amuri.

Tenha uma ótima leitura!



**A habilidade de  
saber quanto cobrar**

## A habilidade de saber quanto cobrar

Sabemos que a grande dificuldade de diversos psicólogos em lidar com o dinheiro, vem da falta de aprendizado sobre finanças durante a graduação. Existem psicólogos que tem uma certa dificuldade em receber e até mesmo cobrar de seus clientes, e isso impacta diretamente na capacidade de fazer dinheiro com a clínica. Devemos compreender que o psicólogo não é apenas um profissional a serviço social, mas sim um empreendedor do seu próprio serviço, responsável por determinar se o seu preço irá aumentar, quanto será cobrado de cada cliente, e até mesmo quais serão os valores investidos no seu espaço de trabalho.

Quando falamos sobre dinheiro, quais são seus primeiros pensamentos? Instabilidade, responsabilidade, merecimento? Se isso passou por sua cabeça, não se assuste, o dinheiro tem esse poder de nos trazer diversos pensamentos e sentimentos (positivos ou não).

Dinheiro para profissionais autônomos é totalmente ligado com o tempo. Para entender melhor, vamos a um exemplo: Se você resolve fazer uma viagem de urgência, isso mexe em toda estrutura financeira da sua clínica, pois você deixa de atender clientes nesse período, e são desses atendimentos que vem seu “ganha pão”.

## A habilidade de saber quanto cobrar

Mas, voltando ao assunto do título, você sabia que não saber cobrar pode gerar consequências negativas no processo de psicoterapia? Na maioria dos casos em que a pessoa procura a psicoterapia, ela está abalada emocionalmente, e como forma de “ajudar” aquela pessoa, você acaba cobrando mais barato, mas será que realmente estará ajudando? É necessário que o cliente entenda que ele deve ter um “esforço” nesse processo, mesmo que seja um esforço financeiro.

Talvez o preço seja o mais importante na percepção de valor no início do tratamento. No decorrer do tratamento, provavelmente o preço deixa de ter esse peso, e os resultados que estão aparecendo devem ressaltar mais a percepção de valor. O preço baixo demais de fato desvaloriza o serviço prestado, assim como um preço mais justo precisa dar a sensação para o cliente de que ele está fazendo um esforço por ele mesmo... pela terapia. A revista Super Interessante publicou um estudo que diz que o preço influi na percepção sensorial, como aromas e sabores. E isso não acontece se o valor cobrado é desconhecido. Ou seja, muitas vezes o gosto mais marcante de um vinho é o preço dele. Para ler mais sobre, acesse o artigo [A ciência dos preços](#).

## A habilidade de saber quanto cobrar

De forma racional, na hora de precificar sua sessão, você poderá fazer pesquisas de mercado para entender melhor a realidade socioeconômica da sua região, ou dos valores cobrados por atendimento online. Isso é importante, pois trará uma visão estratégica dos valores que são praticados, e também ajudará a definir se é possível oferecer descontos e também oferecer parcerias com instituições. Se ainda assim houver dificuldade em definir o preço, o profissional pode optar por um valor menor, e a medida que ganhando mais visibilidade/credibilidade pode ir aumentando esse valor.

Para finalizar essa primeira parte, fique com uma reflexão: **quanto de valor você consegue entregar ao seu cliente?**



**Valor x Preço**



Quem tem um problema, provavelmente quer resolvê-lo da forma mais rápida possível. Mas, sabemos que na psicoterapia isso não funciona, pois demanda tempo e dedicação. Não existe um número exato de sessões que fará com que seu cliente esteja “curado”.

Esse é um dos principais motivos que acabam afastando muitas pessoas da ideia de iniciar um processo terapêutico. Por se tratar de um processo longo, o cliente pensa no preço que será pago durante todo esse tempo. Por isso, é importante o cliente ter uma percepção de valor do seu serviço para ele.

Mas, espera aí. Preço e valor não são a mesma coisa? A resposta é NÃO. Saber a diferença entre eles é essencial.

Valor envolve muito mais do que um número que define quanto deve ser pago por seu serviço, representa todo o benefício que o cliente recebe e consegue perceber conforme o processo terapêutico avança. Lembrando que seu cliente não está contratando seu serviço, ele está comprando uma solução para o problema dele, ou seja, ele deseja sair de um ponto A não muito bom para um ponto B onde a vida dele será melhor de alguma forma.

## Valor x Preço

O preço, por sua vez, reflete o valor monetário que a pessoa deve pagar pelo serviço. Ele é a transação financeira entre você e seu cliente, a fim de que ele obtenha o valor que seu serviço trará para a vida dele. Quanto maior a percepção de valor pelo cliente, menor será o peso que o preço cobrado terá para ele..

Além de todos esses pontos apresentados a você, não podemos esquecer da Tabela de Honorários da CFP, que determina o valor mínimo e máximo, que você poderá cobrar de acordo com o seu atendimento. Lembrando que, a tabela não é obrigatória e deve ser aplicada conforme a vida profissional de cada um. Existe o preço social que é considerado o preço menor que o apresentado na tabela do CFP. Esse preço é praticado quando seu cliente não tem condições de pagar pelo serviço, ou quando o profissional recém formado ainda não tem experiência.



# Acompanhamento financeiro

Para continuarmos, vamos fazer uma reflexão em relação a gestão financeira. Existem dois perfis de psicólogos nesse quesito: O que tem a sensação de ganhar muito ou pouco, o qual chamamos de EMOCIONAL. E o psicólogo que consegue saber de fato o quanto ganha. Para esses chamamos de RACIONAL.

### EMOCIONAL

É um aspecto bastante traiçoeiro e com a capacidade de te enganar facilmente, pois as contas realizadas mentalmente são uma farsa. Por exemplo, se 2 clientes seu cancelam a sessão do dia, você já tem a impressão de estar indo a falência. E em um cenário positivo, basta surgir dois novos clientes na clínica e você já sente que está próximo a atingir um milhão.

De acordo com Eduardo Amuri, em seu livro “Pequeno Manual de Finanças para Psicólogos”, ele diz: “Prestei consultoria para uma psicóloga durante o ano de 2014 e ela sempre se mostrava bastante incomodada com a oscilação”.

Em seus relatos, se o papo acontecia depois de um dia bom, a psicóloga acreditava que o mês estava bom. Se o papo acontecia durante um dia ruim, surgia a sensação de que o mês seria catastrófico. Como essa falta de previsibilidade vinha o cansaço. E com o cansaço, a vontade de chutar o balde.

### RACIONAL

Por outro lado temos o perfil RACIONAL, que pode ser descrito como um profissional que possui um planejamento para os gastos do mês, colocando tudo na ponta do lápis. Dessa maneira, é possível separar o dinheiro para gastos previsíveis e também garantir a quantia que será poupada no mês.

Para ilustrar melhor as características desse perfil, voltamos na consultoria feita por Amuri, em que junto com o seu cliente resolveram analisar os números para validar aquele incômodo com a oscilação de receitas.

Antes disso vamos a dois conceitos muito importantes:

- **Faturamento máximo:** O faturamento máximo é um número absoluto, que não muda com o passar dos meses. É o valor máximo que o psicólogo pode ganhar, se estiver com a agenda lotada. Para obtê-lo, basta acharmos uma média do valor cobrado por consulta (sim, é normal que os clientes paguem valores diferentes) e multiplicá-lo pela quantidade de consultas que o terapeuta se dispõe, durante o mês: 20 consultas por semana, 80 por mês, a 150 reais por consulta. Temos, portanto, faturamento máximo de R\$ 12.000.
- **Faturamento mensal:** O faturamento mensal é o quanto entrou, efetivamente. O faturamento médio mensal é a média de faturamento dos últimos 12 meses.

Vejam os números apresentados pelo cliente de Amuri:

- Janeiro: R\$ 7200
- Fevereiro: R\$ 7000
- Março: R\$ 8000
- Abril: R\$ 8200
- Maio: R\$ 8800
- Junho: R\$ 8900
- Julho: R\$ 8000
- Agosto: R\$ 8700
- Setembro: R\$ 8500
- Outubro: R\$ 9000
- Novembro: R\$ 9200
- Dezembro: R\$ 7000

Com base nesses números, a média de faturamento mensal é R\$ 8200. Se analisarmos com cuidado perceberemos que, apesar de parecer que a oscilação é grande, se tomarmos como base essa média mensal (R\$ 8200), a maior oscilação ocorreu em fevereiro, e foi de aproximadamente 15%. Nada muito traumático. Isso no pior mês.

Nos outros, apesar de parecer que variou muito, a diferença é de 10%. Numericamente é pouco, mas o suficiente para atribuímos à essa variação todo nosso descontrole.

## Acompanhamento financeiro

### Qual número considerar então?

O assalariado que recebe R\$ 4000, provavelmente tentará estabelecer um padrão de vida que caiba dentro destes R\$ 4000. O psicólogo que tem como média R\$ 8200 não pode considerar este valor na hora de estabelecer o padrão, caso contrário, em meses fracos, terminará com a conta no vermelho, o que provavelmente vai fazer com que as coisas saiam do planejado mesmo durante os períodos de ganhos maiores.

Uma boa alternativa é pegar a média e aplicar uma porcentagem sobre ela. 75%, por exemplo, é um bom valor. Tomando o valor que utilizamos acima como base:  $R\$ 8200 * 75\% = R\$6150$ .

Os R\$ 6150 representam um valor bem mais seguro. Se utilizarmos esse valor já descontado como base para qualquer planejamento, estaremos protegidos por uma bela margem, que fará com que os meses fracos passem despercebidos.

Outro número bem importante que foram calculados acima é o faturamento máximo mensal. Se esse valor estiver muito distante da média, é sinal que a agenda está pouco ocupada.

**Se você ainda não parou para fazer seus cálculos, essa é uma boa hora para começar. Papel e caneta bastam.**



**Formas de pagamentos  
mais rentáveis**



## Formas de pagamentos mais rentáveis

As formas mais comuns de receber sobre o serviço, tem sido dinheiro ou cheque, e apesarem de serem comuns, estão com os dias contados. Com o avanço tecnológico foram aparecendo as máquinas de cartão mais acessíveis, com menos burocracias e com taxas menores, práticas emissões de boleto e até pagamentos por aplicativos para o seu cliente. Porém, quais são as melhores para você adotar em sua clínica?

- **Cartão de crédito:** É cada vez mais comum psicólogos utilizarem cartão de crédito pela segurança e organização de contas. As taxas a serem pagas variam de 3% a 4,9% do valor pago. Sim, é um custo mas de uma forma geral seu controle financeiro melhora.
- **Emissão de boleto bancário:** Uma forma legal e que psicólogos estão adotando tem sido o boleto. Você emite para seu cliente, utilizando alguma ferramenta, ele paga, e você recebe o valor em sua conta. Se tiver integrado com uma ferramenta para gerir suas sessões fica ainda mais prático e organizado. O custo por cada boleto pago varia. Em média você terá um custo de R\$2,50 a R\$6,00, dependendo da ferramenta contratada para gerar.
- **Aplicativos de pagamento:** nessa parte, temos opções como Picpay, Mercado Pago, entre outros aplicativos que facilitam ainda mais o recebimento pelo seu serviço. Esses aplicativos de pagamentos serão o futuro dos pagamentos digitais pela facilidade e pelas taxas menores que de cartão de crédito.

## Formas de pagamentos mais rentáveis

Com todas essas opções para você se adequar, é importante lembrar que a melhor opção é aquela que caiba no perfil do seu cliente.



**Marcam e remarcam  
consultas, como lidar  
com essa questão?**

## **Marcam e remarcam consultas, como lidar com essa questão?**

Com certeza, essa é uma questão bastante complicada (e chata). Você organiza sua agenda para que ela funcione bem e a seu favor, e que cada horário seja bem aproveitado, porém ao receber um pedido de cancelamento por parte do cliente, vem um pedido de remarcação, e então você já se perde na sua programação.

Muitas vezes, com o medo de perder clientes, alguns psicólogos se posicionam de uma maneira tão flexível, que o cliente começa a ter autoridade sobre sua agenda. Em um primeiro momento, pode parecer que ser flexível demais para o cliente é ótimo para os seus negócios, porém é ruim para você, pois perde totalmente a noção de como ficará sua agenda e seu bolso nos próximos dias. Mas, quando analisamos mais profundamente essa situação, vemos que é ruim para ambos.

Após analisar durante os últimos 5 anos como vários psicólogos trabalham, vimos que existem diversas maneiras de lidar com a remarcação de horários ou o cancelamento deles. Lembrando que, o objetivo não é fazer com que os clientes parem de remarcar sessões, a ideia é minimizar o impacto que essas remarcações terão no seu bolso. Olha só essa dica:

## Marcam e remarcam consultas, como lidar com essa questão?

O cliente possui um horário fixo, semanal ou quinzenal. Quarta-feira às 17:00, por exemplo. Se ele simplesmente faltar, sem nenhum aviso, a sessão será cobrada normalmente. Caso ele desmarque com 48 horas ou mais de antecedência, ele pode optar com desmarcar sem pagar a consulta, ou escolher um outro horário naquela semana. Dessa forma, é garantido que o impacto financeiro das remarcações seja diminuído. Com os softwares de gestão disponíveis no mercado, é possível enviar notificações via SMS ou email para que possa lembrar aos seus clientes sobre as sessões marcadas, com isso é possível diminuir em 30% as faltas nas sessões.

É importante que esses termos sejam comunicados no início do processo terapêutico, e que seja alinhado com clientes que você já está atendendo a algum tempo. Deve-se compreender que não existe problema em alterar a regra sobre seu atendimento, especialmente quando tem consciência que a mudança será boa para você e seu cliente. A remarcação com antecedência é um direito do seu cliente, e ele pagar pelo cancelamento da sessão em cima da hora é um direito seu.



**Finanças pessoais e  
profissionais:  
há separação?**

## Finanças pessoais e profissionais: há separação?

Você que já iniciou seus atendimentos, com certeza sabe a dificuldade de separar suas contas pessoais das profissionais. Quando isso acontece, é difícil analisar se sua clínica está rendendo ou se você está trabalhando só pra pagar conta, sem um possível dinheiro para investimento.

No ramo da psicologia, pode parecer mais viável manter as finanças reunidas, já que boa parte da renda da clínica será utilizado para custos pessoais. Porém, você deve ter atenção sobre esse aspecto, pois um imprevisto sequer, pode colocar seu negócio para baixo. É importante lembrar o que dizemos anteriormente: a forma que você deseja ganhar precisam combinar com a forma do seu trabalho, pois é esse pensamento que irá te ajudar nas suas decisões financeiras no futuro.

**Às vezes é necessário que você mude um pouco a forma que você enxerga o seu dinheiro.**

Tudo começa com a percepção de que, o que você ganha dos seus clientes é mais do que o seu salário: é o rendimento total do seu negócio. Assim sendo, é interessante você adotar dois tipo de conta corrente, uma para pessoa física e outra para pessoa jurídica.

## Finanças pessoais e profissionais: há separação?

Sendo um profissional autônomo, é importante saber que para sua clínica crescer cada vez mais, é necessário realizar investimentos constantes, seja com campanhas de marketing ou até mesmo para comprar materiais para seu consultório. Por isso, é importante não utilizar 100% do que recebe de seus clientes para arcar com sua contas pessoais.

Pode parecer complexo administrar duas ou mais contas, mas com o tempo, você irá visualizar com mais facilidade o quanto de meta (pessoal e profissional) você já alcançou. Há bancos que não cobram taxas administrativas, o que colabora bastante para que essa divisão de contas não se torne tão cara do que a opção de manter apenas uma conta. Porém, não quer separar em 2 contas? Tudo bem!. Mas utilize sempre uma ferramenta de gestão que irá te ajudar a cuidar de suas finanças pessoais, separando e organizando suas despesas e receitas.

Nossa outra dica é: fotografias financeiras. O que seria isso? É uma lista de todos os seus gastos pessoais, incluindo pagamento de contas, aluguel, lazer, higiene, viagens, desejos, enfim, TUDO! Depois, faça uma lista para a vida profissional: gasto com material, aluguel da sala, impostos, anuidade do CRP, etc, e determine uma meta de gastos por mês.



## Finanças pessoais e profissionais: há separação?

Essas duas listas, ou fotografias, irão te ajudar na hora de analisar a situação da sua clínica, e se precisa aumentar o faturamento atraindo mais clientes ou, melhor ainda, cortando gastos desnecessários, por exemplo.

Depois de ter feito isso tudo, registre suas retiradas e entradas. Na vida financeira, é necessário registrar qualquer movimento feito. Isso ajudará a ter um olhar mais amplo sobre o que precisa ser modificado e o que será planejado para o mês, semestre e/ou ano seguinte.

E uma dica extra para você que leu até aqui: disciplina com seu dinheiro. Além de todas essas informações, há uma mais importante ainda a ser considerada, o salário. Mas como assim salário? Vamos te explicar, se toda vez que entrar um dinheiro em sua conta, e você retirar ele por vários dias da semana, pode ocorrer de você se perder em suas próprias finanças. Então comece a trabalhar pensando no salário, ele seria o valor retirado por você em determinado dia do mês, por exemplo, todo dia 5. Dessa forma será possível acumular mais dinheiro em sua conta, com zero possibilidades de se perder no final.

## Finanças pessoais e profissionais: há separação?

Porém, nenhuma destas dicas valerá de verdade se não houver confiança no processo. Assim como seus clientes confiam em no seu trabalho na hora de resolver seus conflitos, você também deve confiar em você mesmo na hora de resolver sua vida financeira. É necessário entender que, até sua clínica de fato se tornar sua principal fonte de renda estável, será necessário fazer sacrifícios e se dedicar ao máximo para manter uma ótima organização financeira.



**Impostos**

Bom, agora que já falamos sobre os números, vamos para próxima parte: os impostos.

Algo que muitos profissionais ignoram (sendo psicólogos ou não), são os tributos e a famosa declaração de imposto de renda. A partir de uma certa quantia mínima de valores e bens recebidos, todos os ganhos que são recebidos e transitados, precisam ser devidamente declarados, tanto para pessoa física quanto para pessoa jurídica.

Considerando que nós somos pessoas físicas, vale ressaltar a seguinte situação: caso você for declarar seus ganhos como pessoa física, o psicólogo como qualquer outro profissional vai se deparar com porcentagens altíssimas. Sendo algumas delas, 20% de INSS e até 30% de Imposto de renda. E ao analisar essas porcentagens, é a hora que bate o desespero e com ela, a vontade de largar tudo. Passado esse momento, é hora de colocar a cabeça no lugar e pensar na solução.

## Impostos

Uma das perguntas que é muito recorrente é sobre a possibilidade do psicólogo ser MEI (Micro Empreendedor Individual). Ele possui o CNPJ e paga uma taxa única reduzida por mês, porém psicólogos não podem utilizar esse serviço se pudesse, o MEI possui diversas limitações como empresa, entre elas, o limite de faturamento de R\$82 mil anual, equivalente a R\$6.750,00 mil mensais, podendo contratar apenas uma pessoa pagando o piso da categoria e não poderá ter sócios. Valores referente ao ano de 2019 (todo ano ele sofre um reajuste). Fonte: [Qual faturamento anual do Microempreendedor individual?](#)

Você deve estar se perguntando: e se eu abrir uma empresa? Vou pagar menos impostos? E a resposta é sim. O psicólogo pode abrir uma empresa como Empresário Individual, EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada), e tendo o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) nº 8650-0/03, que compreende as atividades de psicologia e psicanálise.

Vale ressaltar que 99,9% dos psicólogos que possuem CNPJ, fazem parte do Simples Nacional, então caso você adote o CNPJ para sua clínica, provavelmente o regime de tributação utilizado será pelo Simples Nacional.

No anexo 3 do Simples Nacional, a primeira faixa do imposto é de 6%, para uma receita anual de até 180 mil.

Exemplo: se o psicólogo tem até um faturamento mensal de 15 mil/mês, se enquadra na primeira faixa de 180 mil/ano. Seu pro-labore de 4.200 é ref. 28% dos 4.200.

O anexo 5 também tem a faixa inicial de 180 mil de faturamento por ano, com 15,5% de imposto e sem ser necessário ter um pro-labore de 28% do faturamento.

A facilidade do Simples Nacional é consolidar os impostos da PJ em uma guia única, com um vencimento único. Mas para escolher entre Simples Nacional ou Lucro Presumido é importante realizar cálculos para avaliar o que vale mais a pena em cada caso e ficar atento aos vencimentos dos impostos.

Outro ponto importante: se o psicólogo abre empresa como Empresário Individual, precisa tirar o CRP-PJ mas não tem o custo da anuidade. Há possibilidade de abrir como Ltda também, mas com sócio.

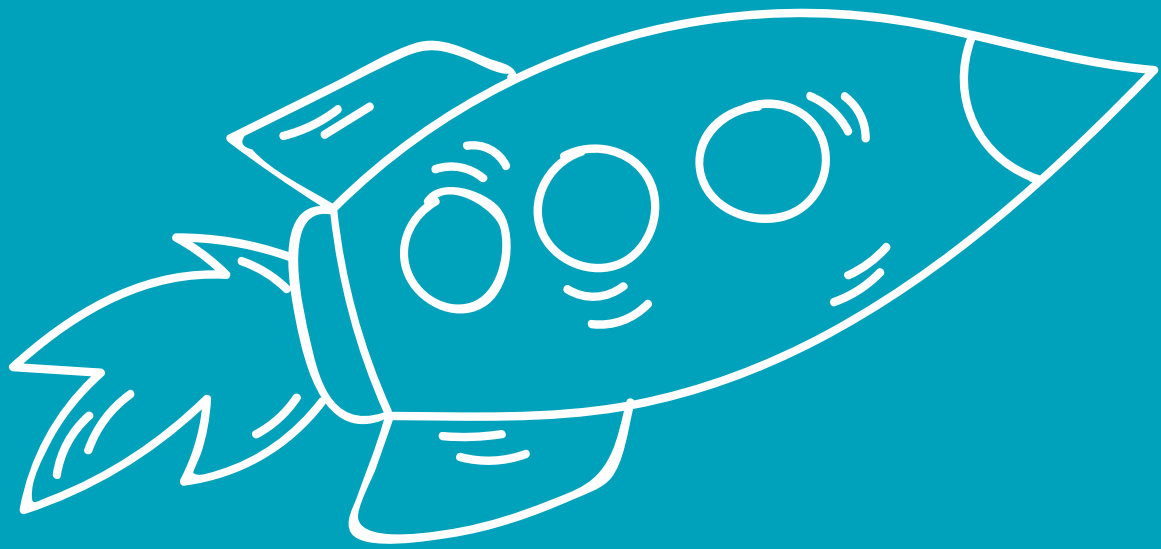
E quais são as vantagens de atuar como empresa? Bom, além de pagar menos impostos e ficar em dia com a fiscalização, atuando como empresa o psicólogo tem outras vantagens: mostrar profissionalismo e maturidade, organização financeira e possibilidade de emissão de notas fiscais.

## Impostos

Outros pontos positivos são:

- Comprovação de renda;
- Facilidade para créditos bancários;
- Aumento do limite do cartão de crédito;
- Descontos com planos de telefonia celular;
- Assistência médica.

Quer saber mais sobre Fator R e Simples Nacional? Confira a matéria da Conube, que te explica também como pagar menos impostos, [clikando aqui](#).



**Aplicando na vida  
real: case Aline Belo**



## Aplicando na vida real: Case Aline Belo

Aline Andrade Belo (CRP 06/100357), como a maioria dos psicólogos, passou por muitos perrengues no início da sua carreira, principalmente na hora de organizar suas finanças. Segundo ela: “Quebrei muita pedra no processo da parte financeira. Eu comecei sem ter muita noção do valor a cobrar, achava a tabela do CRP um pouco alta na época que comecei, e não tinha noção do quanto queria ganhar. Por isso, acabei cobrando um valor inferior aos clientes ao que realmente seria adequado, pensando nas minhas despesas”.

Foi então que ela decidiu dar o primeiro passo, que era dar novamente um olhada na tabela do CRP, pois é por ela que embasa os valores. Além disso, participou de cursos com outros profissionais da saúde, onde aprenderam questões voltadas a negócios e marketing para a área da saúde.

Em relação ao fluxo de caixa, ela diz: “Outra coisa que fiz foi começar a ter um controle de entradas e saída. Então eu peguei na internet um modelo de fluxo de caixa, isso me ajudou bastante, e aí eu comecei a anotar tudo que entrava e tudo que saía mensalmente. Esse modelo já gerava um consolidado do ano de entradas e saídas. Isso eu fazia em relação às despesas e receitas que eu já tinha.

## Aplicando na vida real: Case Aline Belo

Depois, eu comecei a entender que pra tomar decisões para a clínica, eu precisava ter uma noção do quanto iria entrar e do quanto iria sair nos próximos meses. Com isso comecei a colocar o previsto, então tenho sempre o previsto para os próximos 12 meses. Então vou dando baixa no sistema como realizado”.

Havia também uma certa dificuldade na divisão de conta física e jurídica, por isso foi adotado uma conta bancária apenas para o consultório, e para a vida pessoal já era utilizado a conta convencional. Com isso, todo mês era retirado um valor da conta da clínica e repassado para a conta pessoal, como uma forma de “salário”.

Outro ponto importante foi a implantação da emissão de nota fiscal para os clientes, pois sempre que chegava a época de declarar os impostos, os clientes vinham atrás procurando notas fiscais, por isso hoje, sem exceção, todos os clientes ganham a nota. Usando ou não usando elas.

Foram feitos todos os cálculos de impostos, até ser definido a abertura da empresa, pois é a forma que paga menos impostos. Algo que ajudou muito a definir foi o termo de psicoterapia, que é o que auxilia na hora de firmar o contrato.

Com todas essas dicas, ela garante que é a melhor maneira de ficar bem financeiramente com sua clínica, sem passar por apertos ou pagamentos indevidos para o governo.

# Conclusão

Primeiramente, obrigado por ter lido até aqui, sabemos o quanto o tempo de um psicólogo é valioso, e você tirar um tempinho para ler nosso ebook é realmente gratificante. E segundo, agradecemos imensamente ao Eduardo Amuri que concordou em nos deixar utilizar seu ebook como guia para a produção do nosso e à Aline Belo que compartilhou sua história com a gente!

Nós sabemos que, executar algumas tarefas, principalmente as que não são de poder do psicólogo, é um desafio muito grande. Por isso não desista, estamos sempre à disposição para auxiliar você nesse momento de planejamento da sua carreira.

As informações contidas aqui tem o objetivo de te ajudar, porém um profissional de contabilidade poderá te orientar de uma melhor maneira. Por isso, procure contratar um contador para te ajudar caso você tenha dúvidas sobre impostos e fluxo de caixa.

# Produção

## Conteúdo



**Ariane Lisa**

Redatora  
do PsicoManager

## Revisão e Diagramação



**Bruna Brinques**

Analista de Marketing  
do PsicoManager

## Revisão



**Aline Belo**

CRP 06/100357



**Giovani Lucena**

CRP-04/55806



**Flávio Ponzio**

Economista

# Sobre o PsicoManager



PSICOMANAGER

O PsicoManager nasceu da percepção da dificuldade do psicólogo em encontrar no mercado uma ferramenta que solucionasse seus problemas de gestão dentro do consultório. A partir dessa necessidade, criamos uma plataforma simples e interativa que possibilita ao usuário nunca mais ter dor de cabeça com problemas administrativos e burocráticos! Nossa equipe, também formada por profissionais da psicologia, está sempre em constante aprimoramento para entregar a você uma experiência cada vez mais completa. Conheça nossa ferramenta e descubra porque, de psicólogo para psicólogo, o PsicoManager está se tornando uma ferramenta indispensável em clínicas de psicologia.