

LITERACIA FINANCEIRA EM MEDICINA DENTÁRIA – TUDO O QUE PRECISA SABER

Quando um médico dentista inicia a sua atividade profissional depara-se com uma realidade financeira muitas vezes marcada pela prestação de serviços, onde nem sempre é claro o regime fiscal mais adequado ou os impostos a pagar. Para dissipar dúvidas e contribuir para uma maior literacia financeira dos profissionais de medicina dentária, incluindo dos que gerem a sua própria clínica, explicamos-lhe o indispensável

Atualmente, Portugal tem cerca de nove mil médicos dentistas no ativo (8.933 inscritos na Ordem dos Médicos Dentistas [OMD], em 2016), um número que ultrapassa as necessidades da população portuguesa – a Organização Mundial de Saúde recomenda um médico dentista por cada dois mil habitantes, número distante da nossa realidade. Dentro de dois anos, segundo a OMD, teremos um médico dentista por mil habitantes, o dobro do que o país necessita.

De acordo com o relatório da OMD, “Números da Ordem 2016”, só em 2015 o número de médicos dentistas inscritos aumentou 4,6%, o que se reflete numa saturação crescente do mercado de trabalho, levando a que os médicos dentistas, sobretudo os mais jovens, trabalhem em mais do que uma clínica em simultâneo, em regime de prestação de serviços, e, em alguns casos, com baixas remunerações.

Neste contexto, são cada vez mais os que optam por emigrar: em 2016, o número de membros inativos na OMD, que pediram a suspensão da inscrição, aumentou 1,5%, sendo agora 10,9% dos profissionais inscritos, com a maioria a optar por exercer atividade profissional noutro país. No entanto, apesar de em países como o Reino Unido e França – os dois maiores destinos dos médicos dentistas portugueses, segundo o mesmo relatório da OMD – as remunerações serem superiores, o custo médio de vida também o é, o que acaba por levar a que os profissionais tenham, nestes países, de se desdobrar entre múltiplas clínicas, tal como o fariam se estivessem em Portugal. Assim, importa fazer contas no momento de contemplar a emigração, o que implica conhecer melhor a fiscalidade portuguesa.

Acabar o curso. E depois?

Antes de dar entrada no mercado de trabalho, o que precisa um médico dentista saber, do ponto de vista fiscal? Como testemunha Victor Raynal Ataíde, jurista, economista e pós-graduado em fiscalidade, além de coordenador da FIFO Economistas, empresa que desde 1992 se dedica a ajudar médicos dentistas a gerirem a sua atividade, “o início do exercício da atividade profissional de um médico dentista no nosso país assenta, de uma maneira geral, na subcontratação dos seus serviços”. Podem existir outras formas, como a utilização do programa estágio-emprego gerido por entidades públicas, “mas são situações de curta-duração”, realça. “Em mais de 90% das situações, os serviços que o médico dentista presta a uma clínica têm por base um contrato verbal de prestação de serviços através de recibos verdes”. O fiscalista realça que “há riscos inerentes ao contratante responsável pelo estabelecimento prestador de cuidados de



saúde que contrata desta forma, mas isso não é problema do médico dentista que presta serviços”.

Neste cenário, de prestação de serviços, o primeiro passo do médico dentista deve ser comunicar às Finanças o início da atividade como profissional independente, enquadrando-se no regime simplificado de tributação da Categoria B. “O exercício da atividade como profissional independente, Categoria B do IRS, é para todos os efeitos práticos uma atividade enquanto empresa”, explica. No entanto, quando um profissional se regista pela primeira vez nesta categoria de rendimentos pode requerer a isenção do pagamento de contribuições para a Segurança Social por um determinado período, que atualmente é de um ano. A partir daí, o cálculo da contribuição mensal para a Segurança Social é realizado a partir do valor global de rendimento relevante e IRS do ano anterior.

Pessoa singular ou pessoa coletiva?

Trabalhar por conta própria implica, também, optar entre ser tributado como pessoa singular ou pessoa coletiva. Para saber qual o cenário mais vantajoso, “importa fazer simulações com rendimentos previsíveis e inerentes despesas”, aponta o coordenador da FIFO Economistas. “O que temos assistido nos últimos seis anos é que quem é tributado apenas na esfera do IRS (pessoas singulares) é penalizado, pagando muito mais

dinheiro ao Estado, em relação a quem seja maioritariamente tributado em IRC (pessoas coletivas)”. Além do mais, prossegue, é hoje comum confundir-se empresa com sociedade. “Temos de ter presente que o exercício da atividade como profissional independente – Categoria B do IRS é, para todos os efeitos práticos, uma empresa. Como tal, pode-se subcontratar outros médicos, clínicos, contratar assistentes e outro pessoal auxiliar, etc. Deste modo, pode fazer-se o mesmo que numa sociedade. Importa chamar a atenção que, no exercício da atividade profissional como independente, cada indivíduo é a sua própria empresa”.

Quando um clínico decide criar uma sociedade, também existem especificidades: “Mesmo criando uma estrutura societária do tipo sociedade por quotas, um dos dois tipos de sociedade comercial mais popular dentro dos quatro possíveis, poder-se-ia pensar que, pelo facto de se tratar de uma sociedade por quotas, esta seria tributada em IRC. Muitas vezes, no entanto, quando há clínicos envolvidos como sócios, a tributação cai na esfera do IRS e não do IRC como seria de esperar, sendo a maior parte das vezes uma surpresa (desagradável) para os sócios”.

O que é dedutível

Quando um profissional opta por iniciar a sua atividade enquanto trabalhador independente, uma das suas maiores

preocupações é minimizar o dinheiro que paga ao Estado em cada ano fiscal. Para tal, há que governar da melhor forma os recursos que estão à disposição. Contudo, pode afirmar-se, de forma genérica, que tudo aquilo que contribui para a obtenção de proveitos figura um custo fiscal. Nesse sentido, é importante que os profissionais optem pela ajuda de um profissional de contabilidade, que os oriente com base nos benefícios que poderão obter e tendo em conta a sua performance ou da clínica.

Atualmente, a tributação realizada pelo fisco evoluiu. Muitas das receitas fiscais já não operam pela via da limitação da dedução, mas pela Tributação Autónoma, uma “receita fiscal”, com um valor expressivo. Victor Raynal Ataíde explica como funciona: “Independentemente dos resultados, situação onde ‘o dedutível’ tem grande influência, uma empresa, mesmo com prejuízos, vai gerar uma receita para o Estado”. Deste modo, uma empresa que tenha apresentado na contabilidade gastos anuais de 10 mil euros com um automóvel, vai dar ao Estado, a título de Tributação Autónoma, mil euros, 2.750 ou 3.500 euros”. Tal como refere o fiscalista, “a variação dos valores depende do valor do automóvel e se registar prejuízos, para efeitos fiscais, ainda é agravado”.

Gestão é mais do que números

Segundo o fiscalista, o tema da gestão, para os médicos dentistas, é lato porque “tudo é gestão”. Formação adicional em matéria de fiscalidade pode ser uma mais-valia, mas o mais importante mesmo é “a capacidade resolutive” de determinadas situações, sobretudo quando existem responsabilidades na administração de uma unidade de saúde.

“A gestão vai muito para além dos números”, adverte. “Os números são importantes, sobretudo para identificar soluções em que as receitas sejam inferiores às despesas a que o médico dentista está sujeito. Esta situação cria stress ao clínico, podendo afetar toda a sua prática”. E, segundo Victor Raynal Ataíde, não são muitos os números que devem preocupar o gestor de uma clínica de forma permanente: “Deve focar-se nas receitas e controlar as despesas”.

Para Victor Raynal Ataíde, uma das formas mais eficazes de acompanhar as receitas é através de um registo: da faturação semanal por clínico, comparado com a performance da mesma semana do ano anterior; de um indicador da faturação média semanal do clínico no ano corrente, comparado com igual indicador do ano anterior; e do contributo para as receitas de determinado período do clínico, comparado com o de outros clínicos na mesma clínica. Deste modo, tendo em conta que as despesas são de uma maneira geral, “periódicas e regulares”, o coordenador da FIFO Economistas aconselha a que sejam compartimentadas por fases. “Por exemplo, no mês de janeiro concentram-se as despesas com as comunicações; no mês de abril concentram-se nos seguros; num outro mês com despesas com os colaboradores, automóveis, consumíveis específicos da atividade, entre outros. Este esquema facilita a resolução de situações concretas porque diminui o leque de assuntos a tratar em simultâneo”. O responsável sublinha ainda que quando são apresentadas contas e levantados todos os problemas que estas suscitam ao mesmo tempo, “há a tendência para a dispersão e não são raras as vezes em que nada fica tratado”.

No que diz respeito ao pagamento de impostos e às contribuições para a Segurança Social, os médicos dentistas



Victor Raynal Ataíde, coordenador da FIFO Economistas.

deverão depositar a sua confiança num profissional ou em empresas especializadas.

Competências de liderança – a não minimizar

Os médicos dentistas investem grande parte do seu tempo na atualização dos seus conhecimentos e técnicas. Porém, existe um outro campo de *know-know* que também importa cultivar. “Há áreas específicas, tais como competências de liderança, desenvolvimento de colaboradores e retenção de pacientes que, se devidamente aprendidas e desenvolvidas, facilitarão a vida ao médico dentista”, defende Victor Raynal Ataíde. Recorrer a empresas como a FIFO Economistas, que se assume como um prolongamento da atividade do clínico,

ao ponto de se tornar num departamento administrativo, e não apenas um simples gabinete de contabilidade, significa maior descanso. “Não interessa tanto, hoje, que o perfil ideal do assessor de um clínico, para a área da gestão, seja originário das áreas da licenciatura de gestão ou economia. Deve ser alguém que, independentemente da sua formação de base, tenha um percurso ligado à gestão da clínica, complementado com uma visão racional dos números”.

Apoio ao negócio

Os médicos dentistas que tenham uma clínica, ou pretendam desenvolver o seu próprio negócio, poderão também procurar auxílio na APCMG – Associação Portuguesa de Clínicas Médicas, Clínicas de Medicina Dentária, Médicos, Médicos Dentistas e Gestores de Clínicas, também conhecida como APCMG – Associação de Medicina de Proximidade. Dirigida pelo Dr. José Mário Martins, a APCMG promete auxiliar os prestadores de serviços de saúde de pequena e média dimensão. “É importante ter presente que as Ordens Profissionais têm exclusivamente uma finalidade de autorregulação dos seus membros. Não os defendem em termos empresariais”.

Victor Raynal Ataíde aconselha os médicos dentistas a adquirirem a máxima experiência possível antes de darem o passo em direção ao seu próprio negócio, salientando que é importante que adquiram competências de atendimento e receção dos pacientes. Embora o coordenador da FIFO Economistas indique a faixa etária entre os 28 e os 32 anos de idade como a altura indicada para abrir a própria clínica, a verdade é que qualquer médico dentista poderá ser dono do seu próprio destino profissional. “O investimento é tremendo, mas não me refiro ao investimento financeiro, porque nos tempos que correm é possível ter um gabinete equipado por uma fração do preço de há 15 anos”. Um dos principais investimentos deve ser, portanto, a angariação e fidelização de pacientes. ■

CHECK LIST DO INÍCIO DE ATIVIDADE

Para poder exercer atividade em Portugal, um médico dentista deve, antes de mais, estar inscrito na OMD e com as quotas em dia, o que dá automaticamente acesso ao Seguro de Responsabilidade Civil Profissional até um determinado montante. Outro seguro obrigatório é o de Acidentes de Trabalho. Também deve ser entregue uma cópia da Ficha de Aptidão Médica, emitida por um médico da medicina do trabalho, ao Estabelecimento Prestador de Cuidados de Saúde (EPCS). “Esta Ficha tem uma validade que interessa renovar para não expirar”, realça Victor Raynal Ataíde.

O clínico deve, ainda, atender a duas fixações obrigatórias que estão presentes no EPCS, nome técnico atribuído pela Entidade Reguladora da Saúde (ERS) aos prestadores de serviços de saúde com determinadas características, sob a sua jurisdição, quer eles tenham instalações físicas ou não. A primeira é a afixação de registo na ERS. Segundo o fiscalista, o médico dentista tem de solicitar ao diretor clínico do EPCS uma credencial prevista no Regulamento do Sistema de Registo das Entidades Reguladas (SRER) da ERS, que atesta que o clínico se

encontra registado no seu EPCS previamente aos atos clínicos. A ERS tem de saber, em todos os momentos, onde o prestador se encontra a exercer. O médico dentista podia, até há pouco tempo, saber se o EPCS o havia registado, consultando online. No entanto, desde o início do verão de 2016 que tal não é possível. Assim, resta ao médico dentista a via mas antiga: obter junto do EPCS a credencial. “De referir que não são poucas as situações de coimas aplicadas aos prestadores por falta de registo no SRER”, alerta. Estas situações podem ser consultadas no Portal do Clínico (www.portaldoclinico.pt). Em última instância, cabe ao próprio prestador clínico ser sujeito ativo do registo na ERS.

A segunda afixação diz respeito ao funcionamento da própria clínica: trata-se da Licença de Funcionamento do EPCD para a tipologia “clínicas e consultórios dentários”.

Links úteis: www.portaldoclinico.pt

www.apcmg.pt

www.ers.pt

www.omd.pt