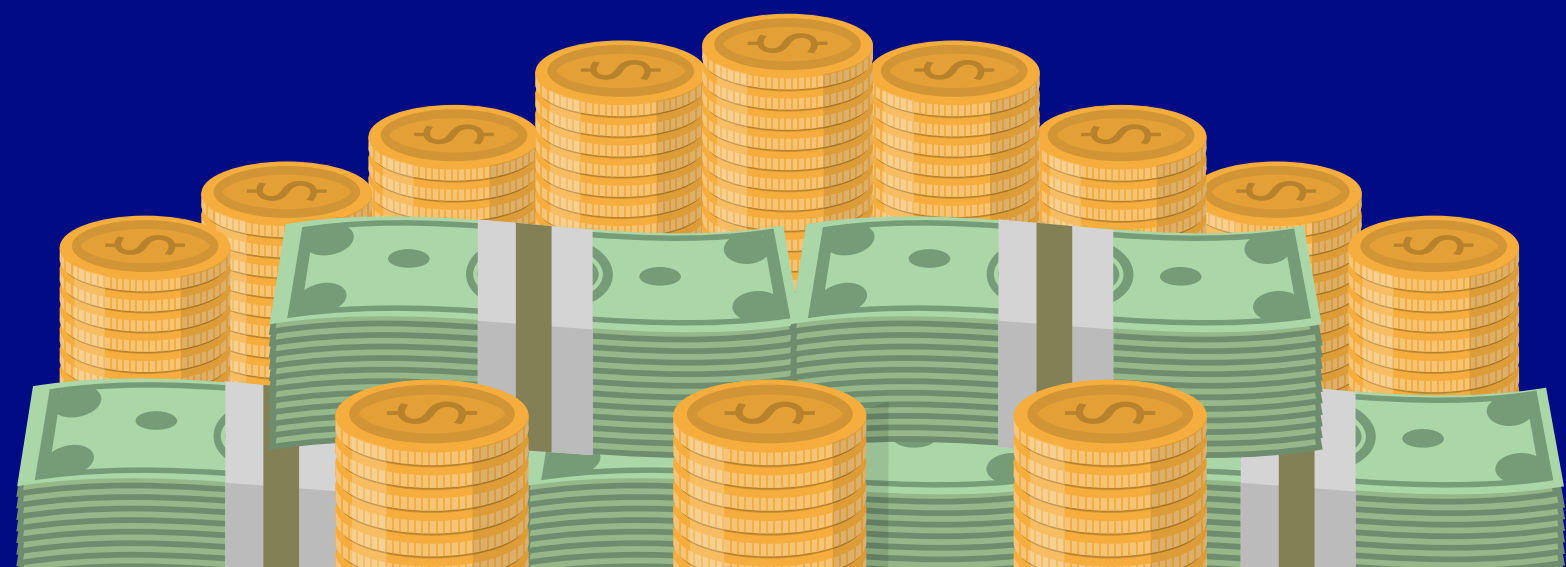




Controle financeiro para clínicas médicas




Falar sobre clínicas médicas usando a abordagem do ponto de vista empresarial pode parecer um pouco rude aos ouvidos dos pacientes, mas o fato é que elas nada mais são do que organizações privadas que prestam serviços de saúde, ou seja, uma empresa.

Sendo assim, como todas as empresas, o coração é o seu financeiro: é ele que rega todos os outros departamentos. E, como todo órgão vital, precisa se manter saudável.

É certo que as estrelas profissionais de uma clínica são os médicos, e ao administrar um estabelecimento como esse há de se focar na qualidade dos serviços prestados em medicina. Até neste caso uma boa gestão financeira faz toda a diferença.

Acompanhe os tópicos deste e-book e saiba mais sobre como fazer cálculos corretos sobre ganhos e gastos, as melhores formas de gerenciar os lucros e dividendos e como o planejamento ajuda nos investimentos e crescimento da sua clínica.



Você sabe quanto custa a sua clínica?

Saber o custo da sua clínica é o primeiro item fundamental para decidir sobre os caminhos que a administração deve seguir.

Mesmo sendo bastante básico, é comum que os administradores das clínicas -- geralmente os próprios médicos -- se esqueçam de levar em conta esse cálculo, por mais organizada que seja a gestão financeira.

Há diversos critérios para calcular quanto custa a sua empresa, mas o mais comum é somar todas as despesas, incluindo salário dos funcionários; gastos mensais com as contas de energia, internet, água, assinatura de jornais e revistas, taxa de lixo, entre outras; impostos; material de expediente; material de trabalho; ajustes prediais; manutenção de equipamento.

É preciso lembrar também de precificar o preço da mão de obra do médico -- ou dos médicos -- proprietário da clínica. Ele deve ser baseado neste cálculo de gastos gerais.

Uma das estratégias para precificar o trabalho é dividir o custo total da clínica (sem o valor do atendimento médico) por horas disponíveis na agenda, e acrescentar uma porcentagem sobre esse valor que chegue ao equivalente do salário que se almeja.

É recomendado que essa precificação esteja registrada em um pró-labore. Isso vai evitar que os gastos pessoais ultrapassem os ganhos, fazendo com que se retire dinheiro de caixa para cobri-los, e resulte em finanças pessoais misturadas com as da empresa.



E quanto vale a sua empresa?

Após saber quanto custa sua clínica, é hora de saber o quanto ela vale, e por diversos motivos: fins contábeis; realização de transação ou aquisição; processos judiciais, como nos quais os bens precisam ser divididos.

Também, ao calcular o valor da empresa no mercado, é possível se planejar-se para o futuro, identificando as melhores oportunidades de investimento.

Mas é preciso ter consciência que não há exatidão neste valor: se trata de uma percepção de mercado.

Para quem não tem ideia de como chegar a uma conclusão sobre o quanto vale a sua clínica, uma dica oferecida pelo Sebrae é utilizar o processo valuation, que envolve o julgamento da posição que ocupa no mercado e a previsão do retorno de investimento nas ações da empresa.

Neste processo, são estimados o valor monetário dos seus ativos tangíveis -- aqueles colocados no inventário -- e também os intangíveis, como a força da marca, o relacionamento com o cliente e a tecnologia da empresa.

Além de fazer um levantamento do valor da sua clínica, essa ferramenta consegue:

- **Identificar as características que a valorizam**
- **Identificar os aspectos que a fazem valer menos**
- **Calcular corretamente a possibilidade de investimentos**
- **Entender o que fez ela crescer ao longo dos anos**
- **Negociar, de forma justa, o valor da empresa com sócios**

O valuation leva em consideração o valor aproximado do fluxo de caixa para os próximos anos, a taxa de desconto -- identificando os riscos de investimento -- e a soma dos resultados aos valores presentes.



É o fluxo de caixa que vai dizer como anda a saúde da sua clínica

Você sabe, ao final de cada ano, se a sua clínica teve lucros ou fechou no vermelho?

A resposta para isso está no controle do fluxo de caixa, que nada mais o cálculo do quanto de dinheiro entra e o quanto sai.

Apesar de parecer algo básico, segundo o IBGE mais de 60% das clínicas fecham as portas nos primeiros 5 anos por não terem controle administrativo.

A primeira coisa é saber a diferença entre regime de caixa e regime de competência.

O registro das movimentações financeiras permite, por exemplo, que o que entra seja remanejado para os dias de maior saída. Esse planejamento traz diversos benefícios, como evitar gastos com juros por não pagar as contas em dia ou precisar utilizar limites bancários.

Há diversas maneiras de se calcular o fluxo de caixa, e a mais tradicional é o livro-caixa, onde você anota manualmente tudo que entra e o que sai. Muitas clínicas ainda utilizam esse processo, mas há opções que trazem mais benefícios, e elas são digitais.

Utilizando planilhas, por exemplo, é possível fazer um livro-caixa digital. Mas são os softwares de gestão especializados em clínicas médicas que dão mais visibilidade ao fluxo de dinheiro por serem automatizados e gerarem relatórios e tabelas.

Quando se tem uma noção visual, fica muito mais fácil fazer o planejamento mensal para que sua clínica nunca acabe o mês no vermelho.

Também é possível calcular o lucro e analisar se esse deve ser reinvestido e de que forma.



A relação de lucros e investimentos é uma das mais importantes para a valorização de uma clínica médica

Todos os investimentos, de especialização a equipamentos, na área médica, são caros, por isso planejar se torna essencial para conseguir melhorias e crescimento.

Sabe-se que o custo da medicina é bastante alto. Qualquer investimento dentro deste setor, seja um curso de aperfeiçoamento de técnica ou um novo equipamento, tende a ser bastante elevado.

Em paralelo, a medicina não para de evoluir, e é preciso sempre estar em busca de inovações.

Estar sempre atualizado é um fator chave para agregar valor à sua clínica.

Sendo assim, uma ideia é que o planejamento financeiro para estas atualizações deve estar entre os gastos fixos da empresa, tanto para a atualização dos médicos quanto de toda a equipe.



Uma equipe atualizada e produtiva faz parte da boa saúde financeira da empresa

Quando uma clínica é composta de uma equipe médica certamente é mais completa do que as que funcionam com apenas um profissional.

Contudo, ela deve ser como engrenagem, onde um profissional complementa o outro, agregando valor e oferecendo serviços mais completos.

Também não é incomum clínicas de terapia integrada, com outros profissionais da saúde, como psicólogos e nutricionistas.

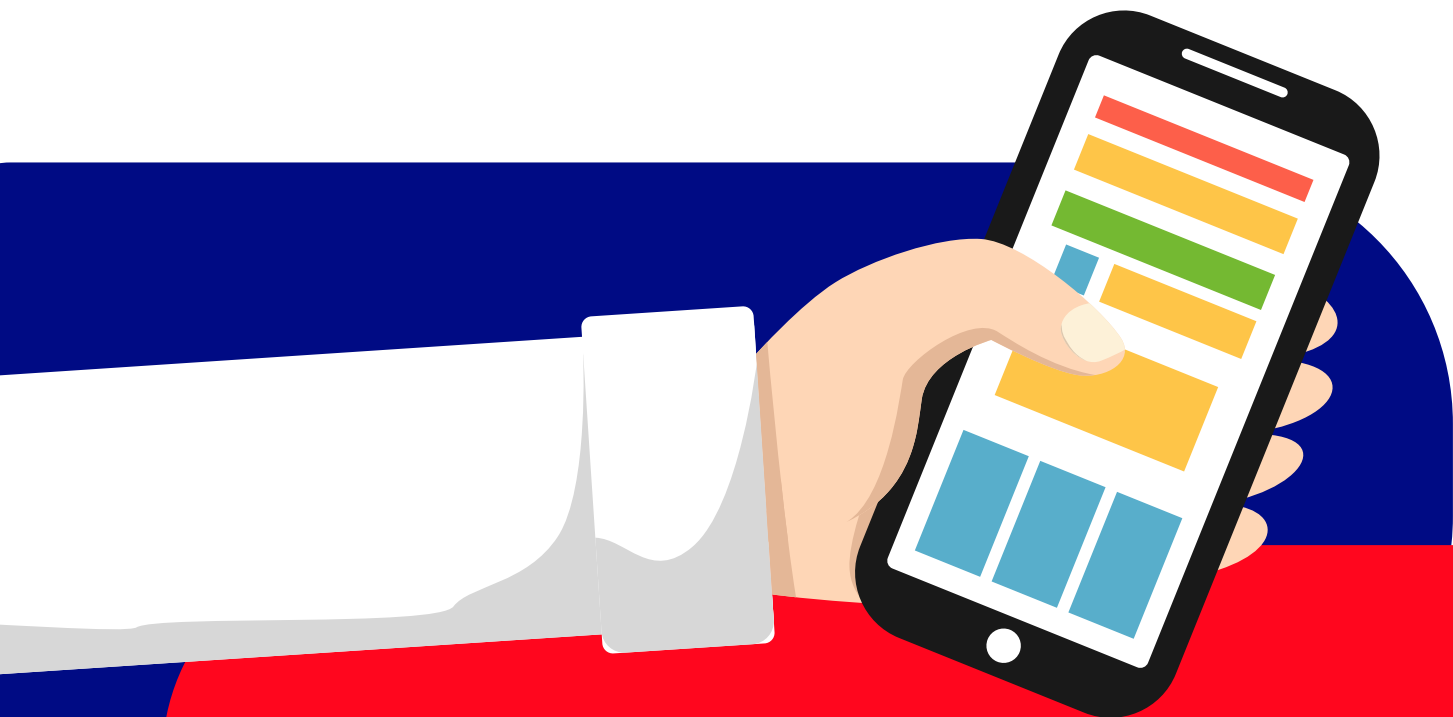
Sendo um o proprietário e os outros colaboradores, é preciso estar atento às agendas, principalmente quando essa parceria funciona efetivamente.

Uma agenda vazia, quando o profissional decide atender a poucos pacientes na sua rotina, e há janelas entre eles, pode trazer prejuízos à clínica.

É preciso que fique claro entre os parceiros qual será o ritmo de trabalho, para que todos colaborem com a mesma energia.

Colocar metas de atendimento pode ser uma boa tática.

Utilize a tecnologia para acompanhar essa produtividade. Utilizar computador, tablet, celular, fazendo um check list do que deve ser feito é prático e certo.



A tecnologia pode ajudar também a cumprir a legislação

Não importa qual modelo tributário a clínica siga -- seja pessoa física, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real --, ter parceiros que te ajudem com essas questões é sempre uma boa ideia para quem não está por dentro das leis fiscais.


É preciso estar com tudo em dia, desde o registro de documentação dos funcionários até o pagamento em dia de todos os impostos, para evitar multas e contratempos.

Os tipos mais comuns de impostos em clínicas são o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), o PIS (Programa de Integração Social) e o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), este último com incidência direta sobre a folha de pagamento.

Quem pode orientar sobre a obrigatoriedade é um profissional contador, e um bom software de gestão pode auxiliar em todas essas rotinas, para que não haja erros e esquecimentos.

Também é importante ter controle dos fornecedores e conhecimento sobre a tributação dos materiais, já que é possível que alguns deles tenham que ser importados. Saiba mais sobre controle de estoque [clcando aqui.](#)

É muito comum que tributação errada traga inúmeros prejuízos à sua empresa, por isso a importância de conhecimento e controle.



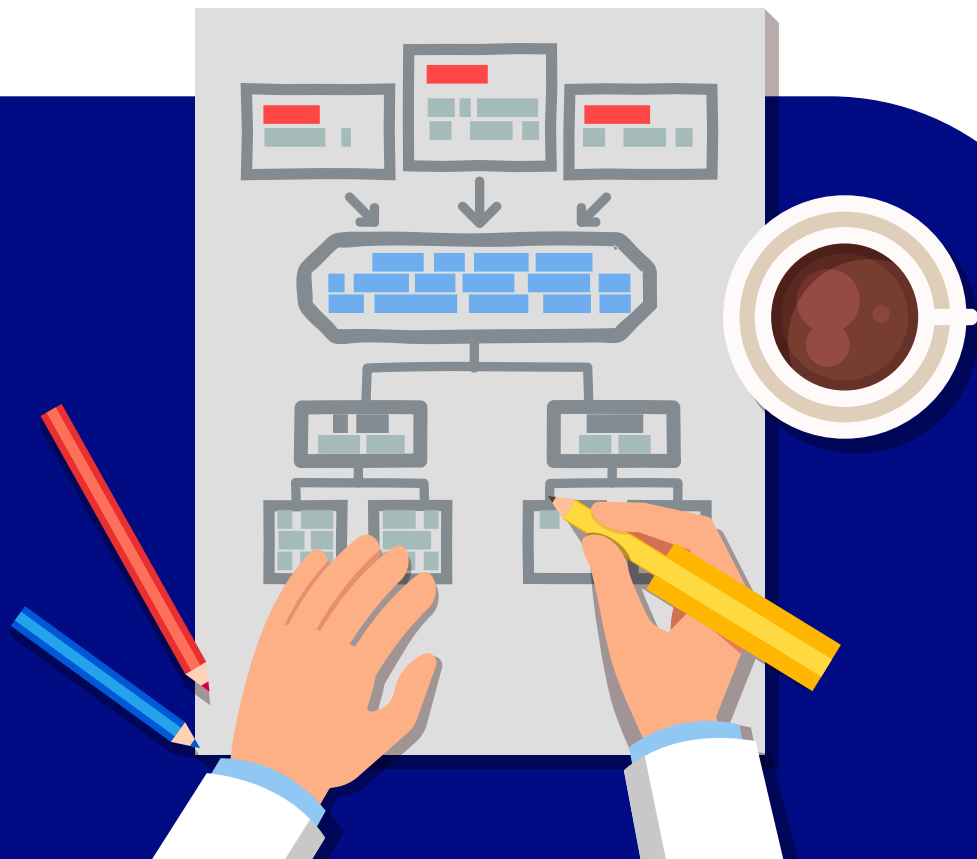
Quando os problemas financeiros acontecem, o fundo de reserva pode salvar a vida da sua clínica

Novamente, agora neste item, o bom planejamento financeiro entra na pauta.

Ter um fundo de reserva para socorrer a empresa em situações adversas pode ser vital nos momentos de crise -- e eles acontecem de forma imprevisível.

A dica aqui é novamente colocar um montante, mas dessa vez decidindo sobre uma porcentagem baseado no lucro líquido, como fundo de reserva todos os meses.

Se por acaso houver a necessidade de reparos prediais ou de equipamentos, menor movimentação de pacientes ou qualquer tipo de problema que necessite de um grande um valor para ser resolvido, haverá um forma de resolvê-lo sem muito impacto financeiro.



**Planejar é o
que vai fazer
sua clínica
sobreviver ao
concorrido
mercado da
saúde**

Não deixe de crescer e prosperar por causa de falta de planejamento.

Apesar de parecer complexo, incluir pequenas rotinas nas atividades diárias é o suficiente para que seu livro-caixa, por exemplo, esteja sempre em dia -- e o registro de entrada e saída é o ponto inicial para um bom planejamento.

Busque sempre conhecimento e atualizações, já que o universo financeiro está em constante transformação, assim como o da medicina.

Mas como a estrela de uma clínica deve ser os seus médicos, busque ajuda de quem entende e acompanha as transformações desse processo.

Além de pessoas, invista em tecnologia.

Saiba mais sobre como um software de gestão pode ajudar sua clínica acessando o nosso blog. Para isso, [**clique aqui.**](#)



OnMed é um software na nuvem para gestão de clínicas e consultórios. Sua missão é ajudar clínicas e consultórios a se organizar, otimizar processos e a produzir mais.

É uma solução fácil de usar, acessível a todos e em qualquer lugar, acesse a versão gratuita do OnMed e veja como um software online pode melhorar a produtividade da sua clínica ou consultório.

**(46) 3224-6255 | www.onmed.com.br
contato@onmed.com.br**