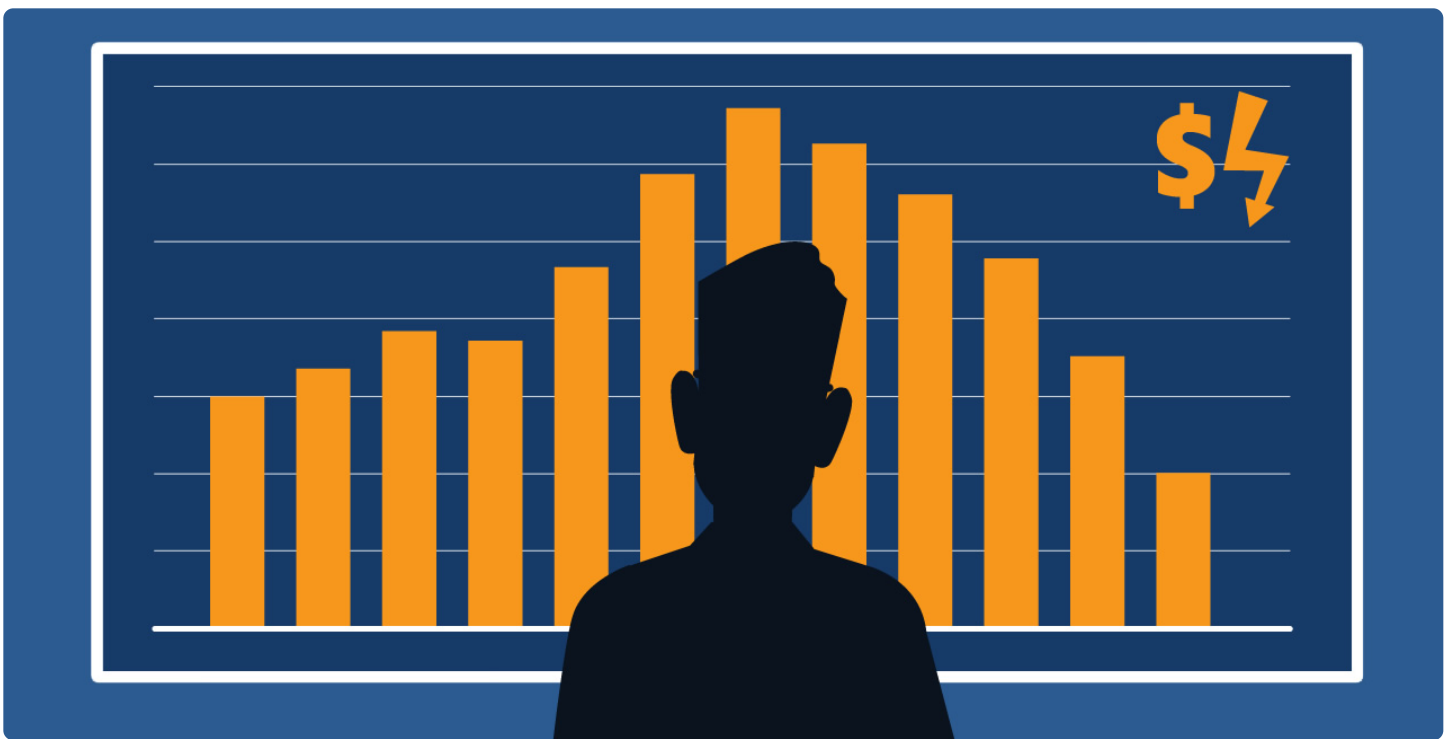


Formas inteligentes de aumentar a rentabilidade do consultório

Poucas coisas são mais enervantes do que perceber que [seu negócio é menos lucrativo do que era antes](#) — ou [do que você esperava](#).

O instinto de agir imediatamente é compreensível. Se você é um médico, responder rapidamente a situações urgentes é uma segunda natureza. E, afinal de contas, se o seu lucro estiver subitamente numa trajetória descendente, talvez você tenha motivos para se preocupar com o fato de estar indo em direção a uma emergência financeira pessoal.



Embora seja natural agir rapidamente, resista ao instinto de tentar uma solução rápida. Ao invés disso, veja qual é o melhor caminho de ação:

Invista tempo suficiente para ter certeza de que você identificou o problema com precisão

Os primeiros instintos sobre as [causas dos problemas de lucratividade](#) estão frequentemente incorretos. É por isso que é crucial entender as causas da sua situação antes de tomar uma ação corretiva.

Comece com uma revisão meticulosa de suas declarações financeiras e dados contábeis dos últimos anos. Compare cada fonte de receita e linha de despesa em detalhes, certificando-se de que você tenha todas as informações necessárias para fazer uma comparação justa. Por exemplo, se os seus contadores alteraram o seu plano de contas, peça-lhes que o ajudem a investigar os registros de despesas e receitas para encontrar itens específicos que aumentaram ou diminuíram significativamente ao longo do tempo.

Considere cuidadosamente o impacto de itens extraordinários, atrasos e taxas de execução

Certifique-se de revisar os dados financeiros anuais e mensais. Quaisquer despesas ou receitas únicas (por exemplo, uma despesa legal imprevista, uma deterioração de estoque ou equipamento evitável ou uma receita inesperada como algum tipo de bônus) devem ser separadas para determinar o desempenho financeiro padronizado subjacente. Isso ajudará a evitar a confusão sobre se itens específicos constituem tendências prejudiciais ou se simplesmente ocorrem em determinados momentos ou se são itens extraordinários que provavelmente não se repetirão.

Digamos, por exemplo, que você tenha contratado um novo médico ou outro funcionário durante o ano. No final do ano, você pode descobrir que sua receita está aquém das expectativas. Mas pode ser incorreto concluir que sua produção não está atingindo as metas. Vários tipos de atrasos podem afetar seu total no primeiro ano. Sua produtividade nos dois ou três meses finais do ano lhe dirá mais sobre o ritmo em que ela está funcionando (sua "taxa de execução") do que os números do ano inteiro. O efeito dos atrasos de credenciamento, faturamento e pagamento na receita do médico também deve ser considerado. Dê uma olhada nas quantias faturadas e nas receitas para obter uma imagem mais clara.

Reorganize seus métodos contábeis, se necessário

Algumas vezes médicos com mais de um consultório fazem a contabilidade dos estabelecimentos de modo conjunto. Isso simplifica os registros e a contabilidade, mas dificulta a identificação da causa raiz dos problemas de lucratividade que surgem.

Se você não tem certeza se as atividades individuais de cada consultório estão contribuindo para o lucro (ou em quanto), o exercício (reconhecidamente tedioso) de separar as finanças pode melhorar muito sua análise. E se você está pensando em [expandir seu consultório](#) em breve, com um novo estabelecimento ou oferecendo novos serviços, planeje antecipadamente o acompanhamento de despesas e receitas de uma forma que permita gerar relatórios eficientes sobre sua lucratividade, e não apenas o desempenho de seus negócios em conjunto.

De modo geral, independente da estrutura do consultório, os gestores e contadores frequentemente diferem em suas preferências para rastrear linhas de despesas. Se seus relatórios financeiros mostrarem apenas algumas linhas gerais de despesas e receita, cada uma com muitos itens acumulando nos totais, considere uma transição para uma contabilização mais granular. Embora isso signifique mais esforço inicial de contabilidade, ser capaz de avaliar seus números com eficiência e eficácia é inestimável — e pode ajudá-lo a evitar problemas de lucro antes que eles comecem.

Saiba que a receita geralmente é o problema

Consultórios com [problemas de lucro](#) inexplicáveis ou repentinos podem primeiro reagir cortando despesas. No entanto, as despesas não são a raiz do problema — e o foco em cortes pode ter impacto limitado. Cortar despesas também pode piorar os problemas de lucro. Por exemplo, as reduções na equipe podem afetar diretamente a produtividade do médico, e menos gastos com marketing podem se traduzir em um número menor de novos pacientes. Além disso, os cortes nas despesas muitas vezes levam ao medo e à erosão do moral das pessoas que trabalham no consultório, o que pode levar a uma rotatividade, que por consequência pode enfraquecer ainda mais o desempenho financeiro.

Os médicos e gestores de consultórios recorrem frequentemente primeiro às reduções de despesas porque subestimam o grau em que a receita pode ser melhorada. Os reembolsos podem, na verdade, ser reduzidos, mas há muitos fatores que podem influenciar sua receita — e às vezes com facilidade. Até mesmo pequenas melhorias nos indicadores de

receita, como faturamento e cobranças pontuais, gerenciamento de contas a receber, agendamento e [não comparecimento](#), valem sempre a pena.

A receita também pode diminuir por causa de coisas acontecendo fora de suas portas, como uma queda na economia local, demissões em um grande empregador ou nova concorrência. Médicos e gestores que estão focados nos desafios do dia a dia podem perder a influência que o cenário geral tem no desempenho do consultório. O impacto desses fatores externos pode ser profundo, mas, no lado positivo, eles podem apresentar novas oportunidades de ganhos.

Por exemplo, quando grandes concorrentes entram em um mercado local, os consultórios independentes podem competir de forma eficaz, oferecendo serviços mais convenientes ou personalizados. Quando novos empregadores ou novos planos de saúde entram em cena, seu consultório pode se destacar trabalhando de forma flexível com essas organizações e direcionando-as para esforços de marketing personalizados.

Tenha atenção ao cortar despesas

Se ocorrerem cortes de gastos, concentre-se em maneiras de fazer cortes que não prejudicam sua produtividade ou penalizam funcionários desnecessariamente. Por exemplo, se um novo serviço de internet oferece a mesma velocidade por menos dinheiro, isso significa uma economia que vai direto para o resultado final.

Seja claro sobre qual será o ganho ao fazer cortes para garantir que eles realmente valham a pena. Por exemplo, se você considerar diminuir a equipe, pode ser útil pensar em quanta produtividade será perdida — muitas vezes, o custo de manter um funcionário na equipe é muito menor do que a receita que será perdida pela eliminação deste trabalho (e isso sem considerar o impacto sobre o moral dos demais funcionários que se segue a qualquer corte de emprego).

...

Ao notar problemas na [rentabilidade do seu consultório](#), concentre-se antes de mais nada em analisar seus dados e conseguir chegar à causa real do problema, desse modo poderá encontrar uma solução efetiva, sem o risco de tomar atitudes que possam não conseguir reverter os resultados, ou mesmo serem ainda mais prejudiciais.

Com o devido acompanhamento e boa organização de suas finanças, é possível manter a rentabilidade do consultório sempre em alta e estar preparado para qualquer eventualidade.

Artigo original disponível em:

"Formas inteligentes de aumentar a rentabilidade do consultório " - **HiDoctor® Blog**
Centralx®