

Boas práticas para o controle financeiro de seu consultório ou clínica

Médicos se formam com uma quantidade incrível de treinamento por trás deles, mas uma coisa que não é tradicionalmente ensinada é [educação financeira](#), nem no nível das finanças pessoais, nem no nível de negócios. Porém, este é um conhecimento que é necessário para abrir um consultório ou clínica próprios – e torná-los lucrativos.

Provavelmente, seria seguro apostar que mais do que apenas alguns médicos não têm ideia do que é um plano de negócios, e muito menos já implementaram um para os ajudar a passar pelos estágios de [crescimento de seu consultório](#), desde o dia da abertura até a aposentadoria.

Para os médicos que atuam há 20 anos ou mais, o cenário médico mudou muito em comparação com uma década atrás. A tecnologia, em particular, tornou os relatórios mais acessíveis, mas as regulamentações relativas a pagamentos recebidos e impostos, por exemplo, também tornam os relatórios mais complexos.

Veja as mudanças como oportunidades de crescimento: habilidades financeiras que antes eram deixadas para gerentes da clínica ou outros funcionários administrativos agora se tornaram parte do conjunto de habilidades de um médico de sucesso. Em vez de se ressentir dessas mudanças, encare-as como desafios e oportunidades que podem ser usados para aumentar seus ganhos à medida que você adquire mais controle sobre suas receitas e despesas.

Não surpreendentemente, as áreas com as quais muitos médicos lutam mais são as de contabilidade e finanças, áreas que estão se tornando mais importantes à medida que as margens diminuem devido ao aumento dos custos. Existem habilidades adicionais que os médicos precisarão, como saber utilizar a tecnologia para aproveitá-la em seu benefício e saber contratar o pessoal certo para a equipe.

Neste texto reunimos várias dicas e sugestões para [cuidar das finanças do consultório](#). Adotando essas boas práticas, será possível manter um melhor controle financeiro, para garantir que o consultório permaneça financeiramente saudável a longo prazo, dando o retorno que você deseja.



1. Comece com um plano de negócios

Certifique-se de incorporar alguma flexibilidade ao definir metas para 5, 10, 20 anos e além. O mundo da saúde continuará mudando e evoluindo e seu [plano de negócios](#) precisa ser capaz de mudar com ele. Para começar, você precisará reunir sua equipe para planejar as seguintes tarefas:

- Avalie as necessidades, tanto imediatas quanto antecipadas.
- Desenvolva metas alcançáveis para o curto e longo prazo.
- Identifique e planeje uma estratégia para atender às necessidades e objetivos do consultório.
- Implemente a estratégia.
- Monitore o progresso e os resultados.

Seja proativo ao enfrentar os desafios: se seus números mostrarem que as receitas parecem estar caindo, por exemplo, enfrente-os o mais rápido possível. Lidar com os problemas à medida que surgem pode ajudar a garantir que pequenos problemas não se transformem em grandes dores de cabeça no futuro.

2. Busque educação financeira

Se você não puder gerenciar relatórios financeiros, não terá as informações necessárias para tomar decisões financeiras críticas necessárias para manter um consultório saudável como investimento capital para planejar seu futuro.

Você pode fazer um curso ou acessar a internet para encontrar outras maneiras de aprender os detalhes de como lidar com finanças e interpretar dados em relatórios, além de outras informações.

3. Saiba definir o valor de seus serviços

A saúde é o bem mais precioso do indivíduo, e o estudo da medicina é dispendioso e demorado. Consultas médicas que sejam justas com o investimento feito pelos médicos na profissão dificilmente serão "baratas". Mas é sim possível chegar em valores que consigam atender aos interesses tanto de médicos quanto de pacientes.

Para tentar definir o valor de sua consulta e outros serviços prestados, considere que você deve ser capaz de pagar todas as suas contas, seus funcionários, investir no consultório e na atualização de seus conhecimentos e ainda tirar sua margem de lucro. Por outro lado, é necessário que o preço seja acessível aos seus pacientes e competitivo em relação aos seus concorrentes.

Equacionar tudo isso para chegar em um preço adequado para a consulta pode não ser tão simples. Mas existem alguns fatores que podem ser considerados para que se consiga calcular o valor ideal da consulta médica, como:

- Pesquisa de mercado para saber quanto outros médicos cobram
- A estrutura que é oferecida aos pacientes e quanto foi investido nela
- Análise dos seus gastos para manter o consultório funcionando
- Definição da margem de lucro que espera obter

Confira mais dicas para definir o preço médio da sua consulta [clcando aqui](#).

4. Mantenha separadas as contas pessoais e do consultório

Este é um fator indispensável não apenas no consultório médico, mas em qualquer negócio. Para garantir a saúde financeira, é necessário ter total separação de suas contas pessoais e do consultório. Você deve criar contas bancárias separadas e preferencialmente estabelecer um 'salário' fixo para você, que irá retirar mensalmente dos lucros do consultório e passar para sua conta pessoal.

Dessa forma, você pode não apenas fazer o planejamento financeiro futuro do consultório, como terá maior facilidade para [controlar e planejar também seus gastos pessoais](#), para uma vida financeira saudável.

5. Faça o controle das receitas e despesas do consultório (fluxo de caixa)

O **fluxo de caixa** é uma ferramenta essencial para fazer o controle financeiro de qualquer negócio, inclusive de consultórios médicos. Ele se refere ao fluxo do dinheiro no caixa da empresa, ou seja, ao montante de dinheiro recebido e gasto durante um período de tempo definido.

A grande importância está não apenas em saber ao certo quais suas fontes de renda e quais seus gastos no consultório, mas também na possibilidade de fazer projeções para períodos futuros a partir destes dados, facilitando a gestão financeira e o planejamento em prol da manutenção ou aumento dos lucros, para que continue sempre crescendo.

Apesar da aparente simplicidade, fazer manualmente esse registro de todas as entradas e saídas de caixa, seja em um caderno ou mesmo em uma planilha no computador, pode se tornar trabalhoso e levar a esquecimentos, de modo que o registro não será completo. Uma ferramenta própria para esse tipo de registro pode ser de grande utilidade para economizar tempo e garantir a exatidão dos dados, principalmente se ela se integrar ao seu sistema médico, automatizando parte do processo.

6. Revise seus relatórios financeiros mensais

De nada adianta manter um registro detalhado das finanças do consultório, se você não analisar periodicamente os relatórios relativos aos dados registrados para extrair conclusões e tomar decisões em relação à gestão do seu negócio.

Os dados financeiros do consultório são úteis para determinar o que aconteceu financeiramente em um período definido e qual é a posição financeira do consultório naquele momento. No entanto, com algumas modificações, eles também são úteis na gestão do consultório no dia a dia.

É um axioma comum nos negócios que o que é medido e relatado é feito. Portanto, a chave para transformar os dados em informações úteis está em analisá-los de modo mais aprofundado, realizando medições e comparações que permitam conhecer melhor seu consultório e desenvolver então estratégias para melhorar o desempenho.

Revise mensalmente seus relatórios e tente ler o que eles informam por trás dos números. Por exemplo: o convênio X vem dando menos retorno que o esperado, de modo que pode ser interessante reconsiderar o fato de continuar trabalhando com ele; a margem de lucro está caindo a cada mês, mesmo com o volume de consultas se mantendo, de modo que pode ser necessário reavaliar os gastos do consultório.

7. Escolha bons profissionais para o seu time

Se você está apenas começando seu consultório ou se já mantém um há anos, a equipe profissional que você escolhe para trabalhar com você pode ser a diferença entre um consultório saudável e um consultório com problemas crônicos.

Se você tem um funcionário responsável pelo registro das receitas e despesas, por exemplo, é essencial que esta pessoa seja de confiança, atenta e comprometida, garantindo que o registro será sempre preciso. **Seu contador** também precisa ser um profissional capacitado e especializado, que entenda as necessidades específicas da sua profissão.

Ainda que você seja o principal gestor de seu consultório, é importante lembrar que você é médico, antes de tudo. Assim, escolher bons profissionais para auxiliá-lo permitirá que seu consultório prospere, enquanto você se dedica à parte principal, que é cuidar da saúde de seus pacientes.

8. Fique de olho nos impostos e tributação

Imposto pode ser algo complicado e chato de fazer, sem saber o que e como declarar. O ideal é ter um contabilista que faça todos os cálculos para você, evitando assim que haja problemas e até mesmo que acabe pagando mais do que deveria. Às vezes você pode ter direito à restituição e não sabia, perdendo este dinheiro. Você sabia, por exemplo, que médicos se enquadram no Simples Nacional, se beneficiando de redução e simplificação dos tributos?

Procure entender um pouco mais sobre tributação, contrate um bom profissional para lhe ajudar e esteja atento aos prazos. Isto poderá lhe salvar um bom dinheiro.

9. Aproveite a tecnologia e automatize processos

Controlar as finanças do consultório é necessário e não precisa ser algo trabalhoso. Aproveitar a tecnologia é a melhor forma de garantir que você tanto terá um controle completo, quanto não precisará gastar tanto tempo para registrar dados e gerar os relatórios necessários. A melhor opção é o uso de um sistema de controle financeiro integrado ao seu software médico.

Com essa integração, os dados dos valores recebidos no consultório, por exemplo, podem ser lançados no sistema de modo prático, bastando 1 clique no registro da consulta que foi realizada, ou da guia que foi gerada sobre um procedimento realizado. Também os lançamentos das despesas do

consultório podem ser devidamente programados, com lançamento automático de valores recorrentes, por exemplo. Essas facilidades ajudam para que nenhum **valor de receita ou despesa** seja esquecido, uma vez que tal esquecimento compromete a exatidão do controle financeiro e a respectiva análise dos dados.

Além disso, feitos os lançamentos, o sistema se encarregará de gerar automaticamente relatórios importantes com a análise das despesas e das receitas, e também o fluxo de caixa. São esses relatórios que irão lhe fornecer material para análise, informando convênios mais lucrativos, despesas que podem ser reduzidas, entre muitos outros dados, e tudo isso exigindo pouquíssimo trabalho de sua parte.

...

Todos os dias você dá conselhos aos pacientes sobre como ficar em forma, como evitar doenças crônicas e como se recuperar de uma crise de saúde inesperada. **Manter seu consultório médico em boa forma para que ele funcione sem problemas e para que você esteja preparado para lidar com problemas inesperados significa também formar alguns bons hábitos.**

Comece pelas dicas acima e organize suas finanças. Você pode contar com o HiDoctor® para ajudá-lo a fazer um **controle financeiro** prático, completo e automatizado, aproveitando a tecnologia para otimizar a saúde financeira do consultório!

O **HiDoctor®** é a única plataforma médica completa para seu consultório e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx® conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.



Conheça o HiDoctor®:
software médico completo
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400

Centralx®

Artigo original disponível em:

"Boas práticas para o controle financeiro de seu consultório ou clínica " - **HiDoctor® Blog**

Centralx®