

Existe diversas forma de com administrar uma clínica médica. Podemos considerar parte da Administração a gestão de projetos, de pessoas, o planejamento estratégico e a organização do negócio como um todo. Mas é também preciso considerar uma etapa importante da Administração de empresas: as finanças.

O gestão de uma clínica, como de qualquer outra empresa, deve partir da gestão financeira. Essa é a área que conecta todas as outras; o coração da empresa. Se o financeiro parar, todo o resto para em consequência. Esse é o fim de todos os outros meios. Se os projetos não performam bem, por exemplo, o financeiro pode “sentir” de maneira negativa.

Portanto, é fundamental pensar na administração de clínica pela ótica financeira.

**Na administração de clínicas e laboratórios existe um porém: lidamos com a saúde de nossos clientes.** Dessa forma, existe um cuidado maior para que todo o processo não deixe de ser humanizado ao mesmo tempo em que buscamos o desenvolvimento do negócio.

Portanto, neste texto trataremos da gestão financeira para clínicas como um método administrativo, estratégico e saudável. Primeiro, passamos pelo planejamento estratégico, tático e operacional e, depois, iremos introduzir os controles e ferramentas necessárias para gestão das finanças. Ao fim, você saberá como alavancar seu negócio com planejamento e orçamento.

Sem mais, vamos lá!

### O que você vai encontrar neste artigo:

#### Como administrar uma clínica médica: pense, planeje e execute

- Nível estratégico: definir direção

  - Análise SWOT para mapeamento estratégico

- Nível tático: planejar ações

- Nível operacional: executar ações

#### Gerenciamento financeiro essencial para clínicas médicas ou laboratórios

- Fluxo de caixa

- Plano de contas simplificado

- Contas a pagar e a receber

- Controle de vendas

#### Planejamento e orçamento: gerencie seu desempenho financeiro-econômico

#### Relatórios e indicadores para o gerenciamento de clínicas

- Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Indicador de ponto de equilíbrio

Índice de lucratividade

Os resultados de quem chegou lá

Concluindo

## Como administrar uma clínica médica: pense, planeje e execute

Antes de falarmos sobre finanças é preciso ter claro aonde sua clínica ou laboratório almeja chegar. Porque para uma empresa sem rumo, qualquer direção é válida. Dessa forma, é fundamental a etapa de planejamento que, acredite ou não, possui relação direta com finanças e orçamento (tudo fará sentido mais para frente).

O planejamento é o responsável por definir o propósito da sua clínica. Nele, definimos sua meta para o próximo ano, ações e os resultados esperados. Podemos então dividir o planejamento em três níveis: o estratégico, tático e operacional.

### Nível estratégico: definir direção

O planejamento de nível estratégico é feito com base em um mapeamento e análise do seu negócio em relação a economia e ao mercado em que atua. Este planejamento, sem entrar em muitos detalhes, definirá as metas e objetivos para sua clínica para os próximos anos.

**Mas atenção: o objetivo precisa ser a nível empresarial, ou seja, não está ligado a capacidade produtiva ou de vendas.**

Portanto, um objetivo estratégico para clínicas pode ser o aumento de 20% no faturamento para o próximo ano, por exemplo. **Mas, antes mesmo de definir seu objetivo estratégico, é importante definir qual a missão, visão e valores do seu negócio.**

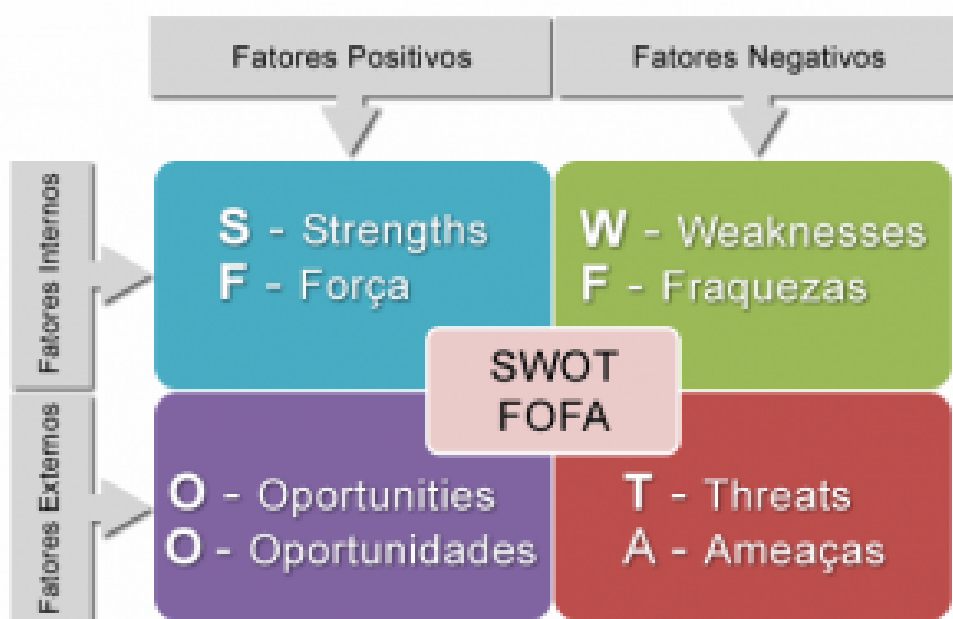
Esses três pilares existem para mostrar ao público o que seu negócio faz, como faz e no que acredita.

P.S: nenhuma decisão estratégica deverá ser tomada a menos que esteja alinhada com a missão, visão e valores da sua clínica ou laboratório.

E como fazer uma análise estratégica da sua clínica médica ou laboratório?

## Análise SWOT para mapeamento estratégico

A Matriz SWOT é uma ferramenta que ajuda a organizar alguns fatores que você provavelmente já conhece sobre sua empresa. A matriz, como na imagem abaixo, considera os fatores internos que afetam seu negócio, tanto positivamente como negativamente. E da mesma forma os fatores externos.



Ao criar sua matriz, você analisará seu negócio de uma forma holística. E, sabendo de todas essas informações, fica mais fácil planejar sua empresa estrategicamente, não é? O seu objetivo estratégico, por exemplo, pode ser algo que **combata uma fraqueza** e **explore uma oportunidade**. As opções são inúmeras!

## Nível tático: planejar ações

Agora que você já sabe aonde seu negócio quer chegar, é preciso planejar as ações para atingir seu objetivo estratégico. Diferente do planejamento anterior, que considera a empresa como um todo, o nível tático planeja as ações para cada área. Assim, as ações planejadas por cada área deverão ajudar a empresa a alcançar o objetivo estratégico.

Se o objetivo estratégico da sua empresa for aumentar o faturamento, uma ação em curto prazo pode ser a conquista da certificação da Organização Nacional de Acreditação (ONA). Que, a médio prazo, irá gerar credibilidade e um marketing positivo e orgânico para sua clínica. Dessa forma, no nível tático desdobramos o objetivo estratégico em várias ações.

## Nível operacional: executar ações

Perceba que conforme avançamos, os planejamentos se tornam mais específicos. Eles se afinam. Neste caso, no operacional é onde o planejamento foca na execução das ações. Agora você já sabe para onde sua clínica quer chegar, quais ações serão feitas nesse período e, no planejamento operacional, as ações serão postas em prática.

O planejamento operacional é a parte mais detalhista de todo o processo. Aqui, você descreverá como as ações serão executadas. No caso do exemplo anterior (conquistar a certificação da ONA), é preciso seguir alguns critérios de qualidade e segurança. Então, algumas ações e processos dentro da sua clínica precisarão mudar.

Sabendo disso, planeje as ações, quem irá executá-las, em quanto tempo e porquê. Uma ótima ferramenta para o planejamento operacional é o 5W2H que te ajudará a montar seus planos e priorizá-los sem esquecer de nada importante.



E o que tudo isso tem a ver com administração e finanças? Ora, tudo! No planejamento estratégico você define o seu norte. No tático, as metas a curto prazo para alcançar seu objetivo. Já no operacional, são definidas as pessoas, fornecedores, ativos e tarefas que serão necessárias para o gerenciamento das ações. E, aqui, caro leitor, entramos na parte de

**controle financeiro essencial para a sua clínica ou laboratório.**

## Gerenciamento financeiro essencial para clínicas médicas ou laboratórios

Nenhuma empresa funciona sem administração financeira. Essa é uma verdade um tanto quanto óbvia. E indo além, as finanças influenciam nas decisões estratégicas, táticas e operacionais do seu negócio. Isso porque, se você não possuir caixa o suficiente para investir no plano de ações, nada adianta todo o planejamento criado.

Dessa forma, o segundo passo é **controlar as finanças**. Separei algumas ferramentas essenciais para essa tarefa, que são:

### Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é a parte mais conhecida de todo o controle financeiro. Ele garante que as entradas e saídas da sua conta sejam registradas corretamente. A ideia é simples: quando um valor sair, você registra como uma saída e descreve detalhes sobre a transação. O mesmo se aplica para entradas. No fim, você terá o valor do seu caixa e saberá o quanto foi recebido e gasto em cada mês.

Para esse controle nada melhor que nosso Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)!



[ PLANILHAS ]

### Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro de sua empresa

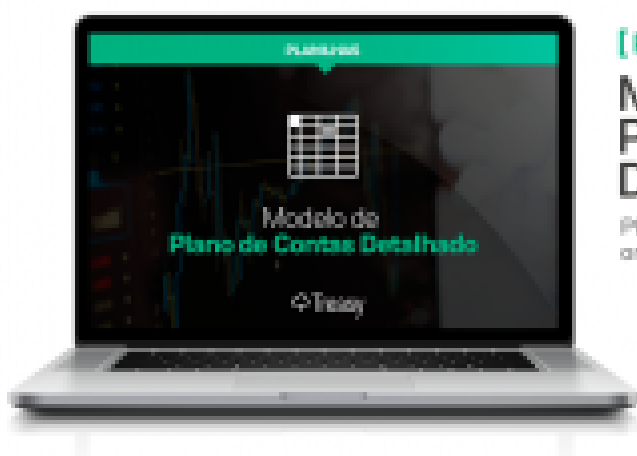
[Baixe Gratuitamente!](#)

### Plano de contas simplificado

O papel do plano de contas é organizar e categorizar suas receitas, custos e despesas. Essa organização garante maior precisão numa análise minuciosa do seu caixa, por exemplo. É

interessante que o seu plano seja construído no início do seu controle financeiro, para que tudo seja organizado e classificado logo cedo.

Você pode começar com um plano simplificado e ir adicionando novas categorias conforme sua necessidade. Faça o download do nosso modelo logo abaixo:



[ PLANILHAS ]

## Modelo de Plano de Contas Detalhado

Plano de contas gratuito para auxiliar na organização dos lançamentos de sua empresa

[Baixe Gratuitamente!](#)

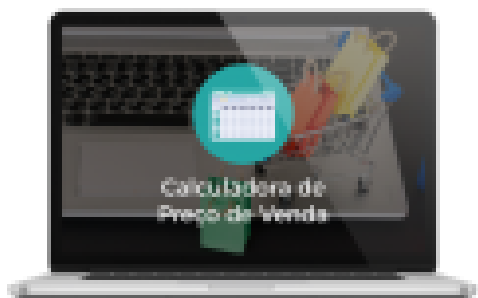
## Contas a pagar e a receber

Ter uma noção de quanto irá sair e entrar no caixa no próximo mês é fundamental. Ao contrário, o mês seguinte pode guardar surpresas e deixar sua empresa operando no negativo. Então, controle toda as suas contas a pagar e a receber. Uma maneira de fazer isso é projetando fluxo de caixa já existente.

## Controle de vendas

Boa parte da receita de uma clínica ou laboratório vem das consultas, exames e procedimentos feitos mensalmente. Dependendo da complexidade e de como as vendas são feitas, é um diferencial possuir um controle de meta e vendas. Porque, como qualquer outro negócio, as clínicas precisam faturar, afinal.

Definir metas e controlá-las irá garantir uma melhor performance e noção da capacidade de atendimento da sua clínica. Para isso recomendo o controle a seguir, que ajudará você a gerenciar as metas e vendas mensais, tendo assim maior previsibilidade de faturamento.



### [PLANILHA]

## Planilha para Controle de Metas de Vendas

Planilha gratuita para controle diário das vendas, previsão de resultados e taxa de conversão por vendedor.

Baixe Gratuitamente

A administração financeira é essencial para sua clínica dar o próximo passo. Apenas com ela teremos dados o suficiente para saber qual será o **desempenho financeiro para os próximos meses**. Isso mesmo. Lembra que falei que as finanças interferem em todo o planejamento estratégico, tático e operacional? É aqui onde tudo se conecta.

## Planejamento e orçamento: gerencie seu desempenho financeiro-econômico

Primeiro, você aprendeu a como planejar, definir metas e criar ações. Depois, a controlar e organizar suas finanças para garantir a saúde operacional do caixa. Agora, está na hora de planejar o desempenho financeiro e econômico para os próximos meses por meio de orçamento.

Planejamento orçamentário é o ato de planejar as receitas, despesas, custos e investimentos futuros da sua clínica ou laboratório para os meses seguintes. Com base nas informações do seu histórico são planejadas as:

- Vendas;
- Deduções de vendas;
- Custos de produção;
- Gastos com pessoal;
- Despesas operacionais;
- Investimentos.

Da mesma forma que um fluxo de caixa projetado, o planejamento orçamentário também considera as receitas e despesas futuras. Contudo, esse planejamento é mais estratégico e minucioso. Isso porque (além de considerar mais informações do que um simples fluxo de caixa) o **planejamento orçamentário ajudará sua clínica a alcançar seu objetivo**

**estratégico.** Lembra dele?

**A partir do planejamento e orçamento você terá relatórios e indicadores valiosos sobre seu negócio!** Dessa forma, podendo avaliar seu desempenho dos meses passados mas, claro, dos meses futuros também.



### [E-BOOKS]

#### Guia prático do Orçamento Empresarial

O passo a passo para implantação do Planejamento Financeiro e Acompanhamento Orçamentário em sua empresa!

Baixe Gratuitamente

## Relatórios e indicadores para o gerenciamento de clínicas

Você pode já ter ouvido a frase “o que não pode ser medido, não pode ser gerenciado”. Já foi repetida incansavelmente, mas tem um motivo: é completamente verdade. Como gerenciar algo sobre sua clínica, por exemplo, se você não sabe se está indo bem ou mal?

E dessa forma digo: **relatórios e indicadores são fundamentais para o gerenciamento de clínicas médicas.** Separei os principais relatórios que você adquire após todo o processo de controle e planejamento do orçamento. Os mais importantes são:

### Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)

O DRE é o relatório que expõe o desempenho econômico das atividades operacionais da sua clínica ou laboratório nos últimos meses. Quando utilizado de forma gerencial, o DRE auxilia o seu negócio a conhecer o seu resultado líquido e os passos para chegar até seu objetivo. Este relatório é composto por receitas, despesas, deduções e se parece mais ou menos assim:



(+)	Receita de Vendas
(-)	Deduções e Impostos
(=)	Receita Líquida
(-)	Custo Variável (CPV ou CMV)
(=)	Margem Bruta
(-)	Despesas Variáveis
(=)	Margem de Contribuição
(-)	Gastos com Pessoal
(-)	Despesas Operacionais
(=)	EBITDA
(-)	Depreciação, Amortização e Exaustão
(-)	Outras Receitas e Despesas
(=)	Resultado Operacional
(-)	Tributos (IRPJ e CSLL)
(=)	Resultado Líquido

A partir dele você analisa de forma completa o seu resultado, entendendo assim todos seus gastos, despesas e conquistando indicadores importantes. Auxilia também nas tomadas de decisões administrativas que buscam gerar melhores resultados para sua clínica.

Baixe nosso modelo de DRE e comece a utilizá-lo ainda hoje!



[ PLANILHAS ]

## Modelo de Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

Planilha gratuita como modelo de Demonstrativo de Resultados do Exercício para acompanhamento de desempenho econômico de sua empresa

Baixe Gratuitamente!

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

O DFC é uma análise geral dos seus recursos financeiros que entram e que saem do seu caixa. Esse relatório fornece uma visão comparativa do caixa entre meses, podendo assim analisar o crescimento ou declínio das receitas, despesas e custos.



[ PLANILHAS ]

### Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro da sua empresa.

Baixe Gratuitamente!

## Indicador de ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio é o momento em que as receitas da empresa se igualam às despesas. Observe que a empresa não necessariamente precisa gerar lucro, mas sim cobrir todos seus gastos com o que gera de receita. Ao acompanhar esse indicador você saberá, ao certo, quanto precisará vender para gerar X de receita e cobrir assim os gastos e despesas.

## Índice de lucratividade

Após alcançado o ponto de equilíbrio, o que entrar a mais de receita será lucro. Portanto, o índice de lucratividade é o indicador que mostrará a sua capacidade de gerar lucro do ponto de equilíbrio para frente. Ele é bem útil antes de investirmos em um grande projeto, ou para mensurar quanto uma despesa a mais pode afetar sua lucratividade.

Se você quiser se aprofundar mais no assunto, recomendo o e-Book gratuito Guia para definir indicadores orçamentários. O conteúdo aprofunda-se no tópico e te ajuda a definir o melhor indicador para a sua clínica médica ou laboratório.



### [E-BOOK]

#### Entenda como avaliar os resultados de sua empresa

Você conhece realmente aqueles números que vão te mostrar se obteve ou não sucesso na operação?

Baixe Gratuitamente e conheça

## Os resultados de quem chegou lá

Existem negócios que, assim como o seu, passaram pelo mesmo processo de planejamento e orçamento e obtiveram grandes resultados! É o caso da NEDG, que **com planejamento e orçamento pôde planejar o crescimento e ampliação da clínica**. “Hoje já consigo prever quanto vou arrecadar e me dá uma margem de segurança para fazer novos investimentos”, nos contou Érica, Gerente Administrativa.

Entre os resultados conquistados pela NEDG estão:

Tomada de decisão baseada em dados financeiros confiáveis;

Maior agilidade em todo o processo;

Substituição das planilhas;

Previsibilidade financeira;

45% de crescimento da clínica.

**Leia mais sobre a NEDG e outras empresas que obtiveram resultados com planejamento e orçamento!**

## Concluindo

Não sei se você reparou, mas todos os pontos aqui listados se conectam entre si. Uma maior previsibilidade financeira adquirida com **planejamento e orçamento** auxilia nas decisões do **planejamento estratégico, tático e operacional**. E os dados para construção de um planejamento orçamentário só são conquistados com **controle financeiro**.

O planejamento não necessariamente é a primeira etapa, às vezes é preciso dar uns passos atrás e construir um controle financeiro. Tudo depende do momento que seu negócio se encontra. De qualquer forma, planejar seu orçamento garantirá que as decisões estratégicas,

táticas e operacionais sejam coerente e executáveis!

Portanto, para melhor administrar e gerenciar sua clínica, tenha planejamento, controle financeiro e orçamento muito bem alinhados. Se o artigo foi útil para você, compartilhe nas suas redes sociais para ajudarmos mais clínicas e laboratórios! Por fim, confira na prática como criar uma gestão orçamentária para sua clínica ou laboratório - totalmente gratuito.

