



## COMO VAI A SAÚDE DE SUA CLÍNICA OU SEU CONSULTÓRIO?

**Você realmente sabe o que está acontecendo em seu consultório ou sua clínica?**

- Como ratear as despesas do meu consultório com os outros profissionais que lá trabalham?
- Estou pagando o mínimo de impostos, cumprindo com todas as obrigações fiscais e tributárias?
- Os convênios estão me pagando os valores corretamente e no prazo previsto?
- Todos os pagamentos de meus clientes estão sendo depositados na minha conta?
- Será que minha secretária está pagando minhas contas no prazo correto de vencimento?
- O meu dinheiro está sendo aplicado na melhor opção de investimentos?

Essas são as perguntas que ouço dos profissionais de saúde quando converso sobre o andamento de seus consultórios e clínicas. São médicos, dentistas, fisioterapeutas e psicólogos, por exemplo, preocupados em melhorar sua organização e suas finanças.

A resposta é sempre a mesma: administre seu negócio, dedique um mínimo de tempo para torná-lo o mais eficiente possível.

E você, sabe realmente o que está acontecendo em seu consultório ou em sua clínica?:

- Tem algum controle de pagamentos que seus pacientes fazem?
- Confere os depósitos que são feitos em sua conta?
- Sabe quanto teve de recebimentos ao longo do mês?
- Sabe quanto os convênios lhe devem?
- Sabe o que os convênios pagaram durante o mês, o que foi glosado e porque?
- Sabe se seu banco está cobrando as tarifas mais baixas possíveis?
- Conversou com seu contador para avaliar as alternativas de enquadramento tributário?
- Sabe quantos clientes atendeu no mês?
- Sabe quanto comprou de materiais necessários ao exercício da profissão?
- Sabe quanto tem a pagar nos próximos meses?

Se algumas de suas respostas foram negativas então está na hora de começar a repensar a administração de seu consultório ou clínica!

Administrar seu consultório ou clínica, assim como num negócio, significa saber tudo o que acontece com ele, conhecer todos os detalhes, diminuir as chances de erros e problemas, achar oportunidades para torná-lo mais lucrativo e eficiente.

Em primeiro lugar, tenha claro o que você busca com seu consultório ou clínica. A partir das definições que você estabelecer fica mais fácil concentrar seus esforços no direcionamento para o alcance esses objetivos.

Definido o que você quer, concentre-se em entender o mercado em que atua, conheça o perfil de seus clientes, entenda a melhor forma de se relacionar eles e estabeleça a forma de se comunicar, de "chegar" até eles.

Para atendimento à clientela escolhida, avalie quem são seus fornecedores de produtos e seus prestadores de serviços e quais riscos o seu consultório ou clínica tem ao depender daquilo que eles podem oferecer. Por exemplo, o material de uso num consultório de fisioterapia é oferecido por mais de um fabricante? Existe um valor mínimo para compra? Existe algum material importado que poderia ter seus preços majorados rapidamente em função da variação cambial?

Controle e faça planilhas de valores a pagar por mês, valores a receber por consultas e demais procedimentos; de pacientes particulares, convênios ou empresas, depósitos em sua conta, saques de sua conta, contas pagas e transferências bancárias, por exemplo.

Confira sua(s) conta(s) bancária(s), converse com o gerente da agência do Banco em que você mantém conta e descubra as vantagens que cada banco oferece.

Controle e confira os documentos de arrecadação de impostos que o seu contador traz para pagar.

Jamais misture suas contas particulares com as contas de seu consultório ou clínica. Você não conseguirá perceber se você está gastando demais em suas contas pessoais ou se está tendo baixos rendimentos no consultório ou clínica.

Essas atividades de controle demandam dedicação de tempo – cada um deve estabelecer o grau de profundidade que quer atingir e assim o tempo que será necessário para administrar tudo.

Analise suas informações, pense e descubra o seu próprio caminho! Cada pessoa tem as suas expectativas e seus objetivos a atender e por isso cada consultório ou clínica tem suas características individuais. Agindo assim você poderá prevenir-se para épocas de caixa negativo, ou para investir sobras financeiras ou ainda planejar uma mudança de consultório, por exemplo.

Defina sua estratégia e implemente seu estilo de gestão - as ferramentas estão aí, disponíveis para todos. A questão a ser enfrentada é: como é que eu vou administrar meu consultório ou clínica visando os melhores resultados possíveis?

A boa notícia é que para tornar e manter o seu negócio bem administrado é uma tarefa que pode ser desenvolvida com o auxílio especializado de profissionais com uma excelente relação benefício/custo. Experimente cuidar também da saúde do seu negócio! Você irá se surpreender com o potencial de melhora.

**Jeanete Herzberg**