

## Como está a saúde de sua clínica ou consultório?



JEANETE HERZBERG

Em seus contatos com os profissionais da área de saúde, Jeanete Herzberg costuma ouvir, com frequência, as seguintes perguntas sobre o andamento de clínicas e consultórios:

- Como ratear as despesas com os outros profissionais que lá trabalham?
- Estou pagando o mínimo de impostos e cumprindo com todas as obrigações fiscais e tributárias?
- Os convênios estão me reembolsando os valores corretamente e no prazo previsto?
- Todos os pagamentos efetuados por meus clientes estão sendo depositados em minha conta bancária?
- Será que a secretária está pagando minhas despesas nos prazos certos de vencimento?
- O meu dinheiro está sendo aplicado na melhor opção de investimento?

“São médicos, dentistas, fisioterapeutas e psicólogos preocupados em melhorar a organização e as finanças de suas instituições. E a minha resposta é sempre a mesma: administre seu negócio, dedique um mínimo de tempo para torná-lo o mais eficiente possível”, diz Jeanete. “E você, leitor, sabe realmente o que está acontecendo em seu consultório ou clínica?”, ela questiona. E acrescenta os seguintes pontos:

- Mantém algum controle dos pagamentos realizados por seus pacientes?
- Confere os depósitos que são feitos em sua conta bancária?
- Sabe quanto recebeu ao longo do mês?
- Tem noção de quanto os convênios devem a você?
- Tem conhecimento sobre o valor que os convênios pagaram-lhe durante o mês e sobre o que foi glosado e por quê?
- Conversou com seu contador para avaliar as alternativas de enquadramento tributário?
- Sabe quantos clientes atendeu no mês?
- Tem noção de quanto comprou de materiais necessários ao exercício da profissão?
- Tem conhecimento sobre os valores que tem a pagar e a receber nos próximos meses?

“Se algumas de suas respostas foram negativas, então está na hora de você começar a repensar a forma como sua organização é administrada!”

### Dicas

Segundo Jeanete, administrar uma clínica ou consultório, assim como ocorre em relação a qualquer outro negócio, significa saber tudo o que acontece com ele, conhecer todos os seus detalhes, diminuir as chances de haver erros

e problemas e encontrar oportunidades para torná-lo mais lucrativo e eficiente.

Em primeiro lugar, é preciso que se tenha uma noção bastante clara do que se espera obter com o empreendimento. Uma vez que as definições iniciais estejam estabelecidas, fica mais fácil concentrar os esforços em direção ao alcance dos objetivos traçados.

“O passo seguinte é entender a dinâmica do mercado em que se atua, conhecer o perfil dos clientes e buscar a melhor forma de relacionar-se e comunicar-se com eles”, diz Jeanete.

“Para poder atender à clientela escolhida, avalie também quem são seus fornecedores de produtos e prestadores de serviços e a quais riscos a clínica ou o consultório está sujeito ao depender daquilo que eles podem oferecer. Por exemplo: há um valor mínimo para a compra de itens? Existe algum material importado que possa ter seus preços majorados rapidamente em função da variação cambial?”

Efetue o controle e faça planilhas de custos a pagar por mês, de valores a receber por consultas e demais procedimentos, de pacientes particulares, convênios ou empresas, de depósitos efetuados em sua conta, de saques realizados, de valores pagos e de transferências bancárias. Converse com o gerente da agência em que você mantém conta e descubra as vantagens que cada banco proporciona.

Confira e organize os documentos de arrecadação de impostos que o seu contador traz para pagamento.

Jamais misture suas contas particulares com as de seu consultório ou clínica. Caso contrário, você não conseguirá perceber se está gastando demais em despesas pessoais ou se está tendo baixos rendimentos do ponto de vista profissional.

Essas atividades de controle demandam uma dedicação de tempo. Cada um deve estabelecer o grau de profundidade que quer atingir em relação a elas e assim determinar o período que será necessário para administrar todos os aspectos.

Análise as informações, pense e descubra o seu próprio caminho! As pessoas têm expectativas e objetivos individuais a atender e por isso cada consultório ou clínica possui características diferenciadas. Agindo dessa forma, você poderá prevenir-se para enfrentar épocas de caixa negativo, investir sobras financeiras ou ainda planejar uma mudança na localização de seu consultório”.

### Estratégia e estilo

“Defina sua estratégia de ação e implemente seu estilo de gestão. As ferramentas estão aí, disponíveis para todos”, afirma Jeanete. “A questão a ser encarada de frente é: como vou gerenciar meu consultório ou clínica visando a atingir os melhores resultados possíveis?”