



Termômetro de Gestão

Jeanete Herzberg



SBAO – PARCEIRA NO TERMÔMETRO...

MUITO OBRIGADA PELA PARCERIA E POR ACREDITAREM NO PROJETO!

- **Dr. PAULO FADEL – Presidente – 2016 – 2018**
- **ROBERTA FERNANDES – Diretora Administrativa – 2016-2018**



POR QUE O TERMÔMETRO...

Indicadores de mercado: diagnóstico da gestão das clínicas & consultórios

- **Informações sensíveis (números)**
- **Confiabilidade das informações**

EM PALESTRA PARA MAIS DE 130 MÉDICOS (OUTRA ESPECIALIDADE):

- **Menos de 10% enviam o extrato bancário da pessoa jurídica para a contabilidade**
- **“Não vou deixar o contador saber o que eu tenho e ganho”**





Como fazer para mostrar um diagnóstico aos médicos?

Equipe Interact souou e trabalhou... Conversou com médicos, gestores, profissionais de pesquisa, marketing...





Nasceu o Termômetro de Gestão da Interact



Sociedade Brasileira de Administração
em Oftalmologia

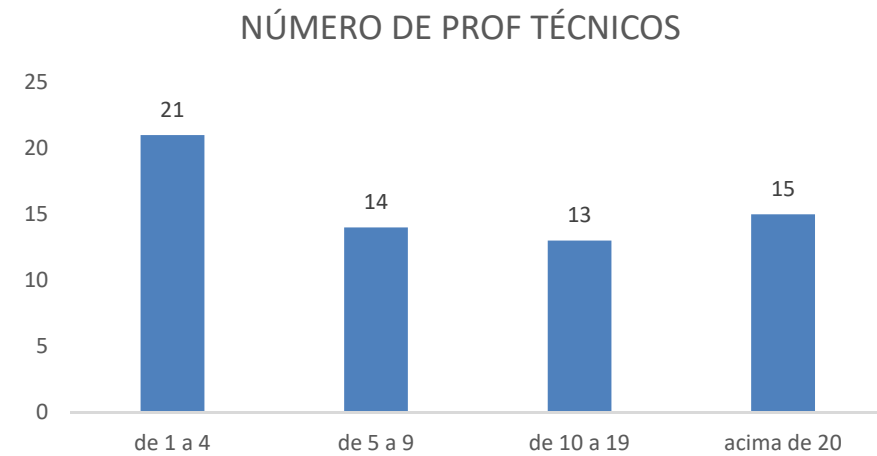
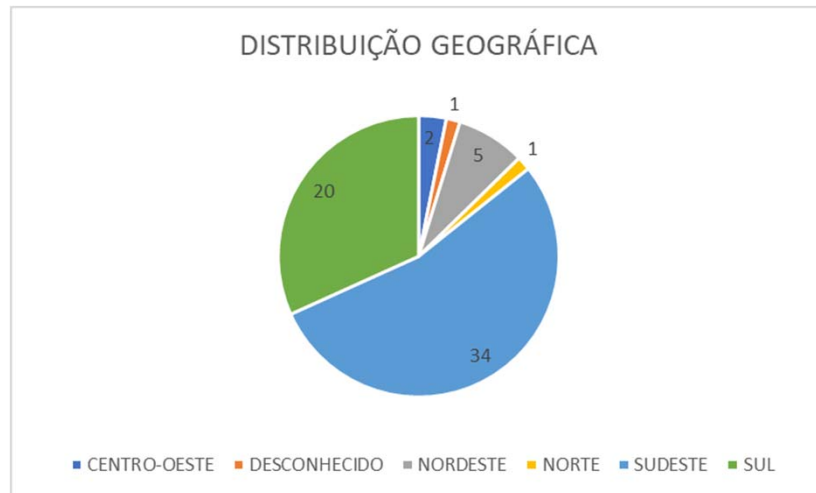


PERGUNTAS...

- Sem solicitar informações sensíveis;
- Confidencial;
- Fácil de responder, em poucos minutos;
- Abrange questões associadas a Finanças, Contabilidade, Estratégia, RH...;
- Mede a temperatura da gestão da clínica ou consultório (se tem febre ou não e se sim, de que gravidade);
- Oferece um *feedback* de acordo com as respostas dadas, sugerindo reflexões, mudanças e pontos críticos;

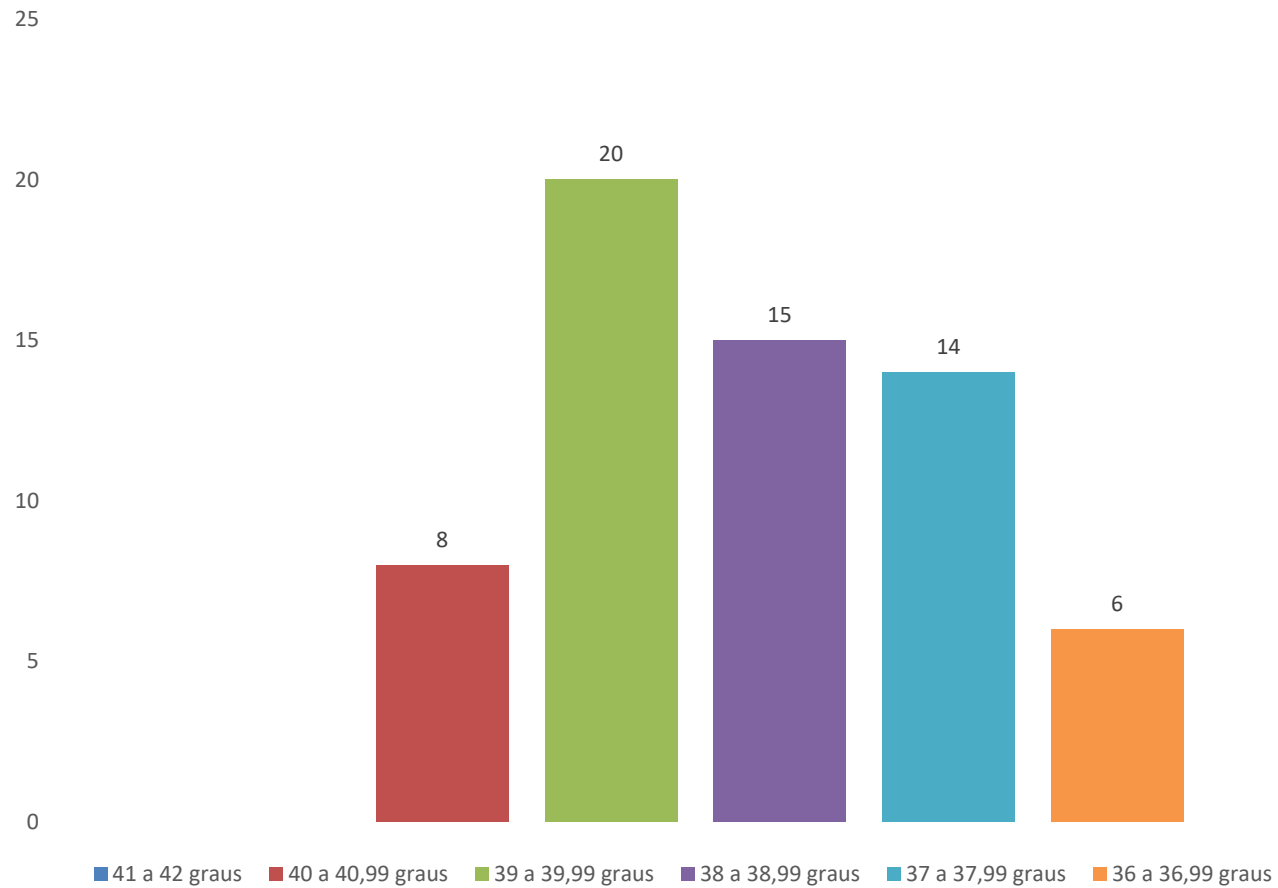


RESPONDENTES



- Total de 63 respondentes analisados
- Os que não inseriram essas informações básicas foram excluídos da amostragem

TEMPERATURA DOS RESPONDENTES



- Respostas são para a pesquisa. A prática é outra...

RESULTADOS

- Mais de 90% tem cadastro de pacientes e agenda informatizados
- Mais de 50% tem “Financeiro” informatizado (contas a pagar e receber)

“Informatização X Inteligência de gestão”

- Mais de 20% misturam contas da pessoa física com a pessoa jurídica
- Cerca de 33% não conferem entradas e saídas de recursos (dinheiro)

“Preciso saber se tenho lucro ou não”



RESULTADOS

- Cerca de 40% **não** tem gestão financeira e contabilidade (não usam Fluxo de Caixa nem Contabilidade na gestão)
- Mais da metade **não** olha a previsão de Caixa dos 30 dias seguintes para tomar decisões

“Comprar um equipamento caro: decisão de negócios X decisão emocional”

RESULTADOS

- Apenas 20% tem um plano estratégico documentado-formalizado

“Um negócio deveria ter, por definição, um plano, alvos para alcançar”

- 20% dos sócios não participam das tomadas de decisão

“Sócios de clínicas são responsáveis pelo negócio como um todo!”



RESULTADOS

- Aproximadamente 50% tem descrição de cargos documentada, formalizando as responsabilidades e expectativas para cada função
- Menos que 25% contam com consultores externos para gestão e tomada de decisão

“Ter ou não wi-fi para os pacientes? Como está o atendimento aos pacientes, desde o manobrista até o pagamento?”

“Como está o desempenho mensal da clínica?”



QUAL DELES VOCÊ PRETENDE SER...

Amigo 1

- Percebendo “algo muito estranho”, evitou a todo custo médicos e exames que descobrissem algo sério. Buscou, em estâncias avançadas, cirurgia espiritual. Após nada funcionar e a situação se agravar, foi diagnosticado com cancer, com metástase. Infelizmente não está mais entre nós!

“ACHÔMETRO”

Amigo 2

- Diabético, diagnosticado com um cancer raro, recebeu prognóstico pessimista. Buscou diversas opiniões, até encontrar um médico corajoso, convicto, que bancou o tratamento. Deu certo! Anos mais tarde o cancer voltou, e o processo se repetiu... Continua frequentando meus aniversários!

ADMINISTRAÇÃO





Termômetro de Gestão



Sociedade Brasileira de Administração
em Oftalmologia



Obrigada!

 Jeanete Herzberg

 jeanete@interact-consult.com.br

 neteher

 (11) 5686-5577

 www.interact-consult.com.br

 [jeaneteh](https://www.instagram.com/jeaneteh)

 www.facebook.com/interactgestao

