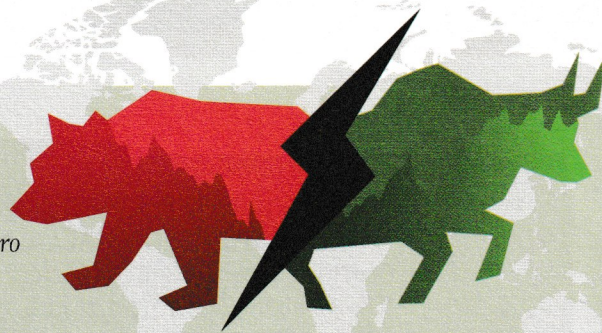




Jeanete Herzberg

Administradora de empresas graduada e pós-graduada pela EAESP/FGV. Autora do livro "Sociedade e Sucessão em Clínicas Médicas"



Será o preço o único fator na venda de uma clínica ou consultório?

Em função da movimentação de fusões, compras, vendas e outras atividades societárias no setor de oftalmologia, tenho realizado diversos serviços de valoração de clínicas.

Noto que a evolução do processo tem características que se repetem, com os sócios das clínicas e consultórios interessados na venda das quotas: num primeiro momento, quando me contatam, a ideia é saber o valor do seu negócio, quanto vão poder receber e sempre vem a pergunta de quanto vale o nome estabelecido durante (usualmente) décadas de trabalho.

O próximo passo, depois da primeira conversa, é obter os números da clínica ou consultório...

Primeira dica super importante: estruturar os números, os procedimentos de coleta e registro de dados, o treinamento das pessoas que trabalham nisso, a infraestrutura necessária para que tudo ocorra da melhor forma, desde sempre! Ou seja, se não houver transparência nesses dados e se não forem de boa qualidade, cer-

tamente o valor do negócio já será diminuído, logo de cara.

Uma vez feita a valoração, apresento os resultados e acontece uma conversa bastante focada sobre os números finais.

Uma forte preocupação minha, nessa fase, é o entendimento dos conceitos básicos. Há uma mistura de termos e significados e que acabam prejudicando a conversa. Vamos a alguns exemplos:

- **Lucro e prejuízo:**

Lucro deve considerar todas as receitas e delas se subtrair todas as despesas. Em clínicas ou consultórios é muito comum os sócios fazerem a seguinte conta: receitas menos despesas, não incluindo a sua própria remuneração. Não consideram que se tivessem que pagar um profissional para atender os pacientes, teriam que pagar seus honorários, que seria uma despesa a ser considerada no cálculo desse lucro.

- **Fluxo de caixa e lucros ou prejuízos:**

Fluxo de caixa é um controle que

se faz da existência ou não de saldo para pagar todas as contas ao longo do tempo. Sobrar dinheiro em algum momento não significa ter lucro, assim como faltar dinheiro para pagar algumas contas, não significa prejuízo.

Segunda dica: não foque apenas no preço. Existem muitas outras condicionantes que podem afetar tanto o valor quanto a possibilidade de o negócio dar certo.

Sempre me chama a atenção a grande preocupação relacionada ao resultado dessa valoração: é como se ele fosse uma verdade imutável, que não pode ser discutido e que o comprador interessado teria que aceitar.

O recado desse artigo é: venda das quotas de sua clínica ou do seu consultório não é meramente uma questão de preço! Existem muitos aspectos que devem ser pensados, avaliados, estruturados para aí sim, se partir para uma negociação. Saber o que se quer, como um todo, é regra fundamental para se conseguir a melhor situação nessa transação! ✖