

# Curso de Educação Continuada em Gestão de Consultório

## Você tem o controle financeiro do seu consultório?

Ao ouvirmos o termo financeiro, logo nos lembramos dos nossos honorários e junto vem uma angústia: “Será que estou cobrando de forma adequada os serviços que realizo? Como eu cheguei ao preço final da restauração classe III de resina composta?”.

Calma... são muitos os questionamentos. Claro que se iremos falar de controle financeiro, chegaremos na formação de preço, mas antes de tudo temos que nos perguntar: O que é controle? Segundo Koontz O’Donell, controle é a função administrativa que consiste em medir e corrigir o desempenho de subordinados para assegurar que os objetivos da empresa e os planos delineados para alcançá-los sejam realizados.

Na prática precisamos estabelecer os padrões (regras) do nosso consultório e as formas de mensurar aquilo que estabelecemos, para, assim, podermos corrigir e crescer de forma consistente. Veja um exemplo simples de controle: defino que o horário de trabalho da secretária é das 8:00 às 18:00 horas e que o almoço é das 11:30 às 12:30 horas. Coloco um equipamento de ponto ou crio um livro de registro e ao final do mês faço as análises para verificar se está ou não funcionando a regra estabelecida.

E assim deve ser feito para toda a rotina do consultório, devemos criar formas claras, explícitas e mensuráveis de controle. Por quê?

Porque é com um bom controle que teremos a informação correta e só assim poderemos tomar a decisão certa.

### Mas e como fazer o controle financeiro do consultório?

Algumas medidas devem ser postas em prática, conheça algumas delas:

- ✓ Contas bancárias específicas. A sua conta pessoal não deve ser a mesma conta do consultório. Afinal não devemos pagar o supermercado com o cheque do paciente, certo?
- ✓ Controle do movimento financeiro diário
- ✓ Conciliações bancárias periódicas
- ✓ Depósito imediato de cheque a vista
- ✓ Relacionar cheques pré-datados
- ✓ Cheques recebidos e emitidos sempre cruzado e nominal
- ✓ Ter um local seguro (cofre preferencialmente) para a guarda dos cheques/dinheiro recebido.

### E como fazer tudo isso?

- ✓ Crie um Livro Caixa, que nada mais é que o registro de todos os recebimentos e pagamentos relacionados ao consultório.
- ✓ Estabeleça um Fluxo de Caixa, que é um instrumento de gestão que permite que você visualize sua situação financeira, ou seja, você consegue saber exatamente se haverá falta ou sobra de caixa em um determinado período.

**Exercício:** criamos um exemplo para você. Segue uma planilha que representa o fluxo de caixa de um determinado consultório. A planilha está com fórmulas, basta você colocar seus números e conhecerá a sua realidade financeira. **Vamos lá!**

Mas ainda falta um item fundamental para conversarmos: Como formar o preço?

Claro que ao estabelecermos o preço, levamos em consideração uma série de fatores, como:

- ✓ Concorrência;
- ✓ Público-alvo;
- ✓ Localização do Empreendimento;
- ✓ Interesse na Preservação do Cliente;
- ✓ Tecnologia Empregada;
- ✓ Entre outros.

Além desses fatores, temos que olhar para os aspectos internos do consultório, como os custos. Existem dois tipos principais de custos que devemos contemplar:

- ✓ **Custos fixos** = custos gerais do consultório, que independe de quantos serviços forem realizados, continuarão existindo, mesmo que eu não produza. Exemplo: aluguel, salário dos funcionários, depreciação dos equipamentos.
- ✓ **Custos variáveis** = relacionados diretamente a cada serviço realizado, como material odontológico, protético.

Para chegar ao preço final, é preciso contemplar todos os custos e acrescentar a margem de lucro esperada.

Vamos para o passo a passo:

- 1º) Liste todos os custos fixos do seu consultório;
- 2º) Determine os horários de atendimento disponíveis durante um mês;
- 3º) Divida os custos fixos mensais pelo número de horários disponíveis;
- 4º) Determine seus custos variáveis por procedimentos: mão-de-obra do dentista, impostos, material, protético;
- 5º) Acrescente a margem de lucro esperada por procedimento;

Assim teremos: **Custo Fixo/hora + Custo Variável + Lucro = PREÇO FINAL**

Lembre-se de que o Lucro é importante para: remuneração do capital investido, reinvestimento no próprio consultório, remuneração dos sócios, ou seja, é precisamos contemplá-lo na formação do preço de forma justa para que o próprio empreendimento consiga sobreviver no mercado.

Outro fator que devemos levar em consideração é a depreciação, que nada mais é do que o custo ou despesa gerado pelo desgaste de equipamentos que adquirimos para o nosso consultório e que terão que ser repostos em determinado momento. Existem diversas maneiras de calcular a depreciação, simplificando um pouco, o que podemos fazer é toda vez que realizarmos um investimento para compra de um equipamento, por exemplo uma cadeira odontológica, fazemos uma previsão de quanto tempo irá durar o bem comprado e incluímos na formação do custo um valor fixo mensal que será utilizado para repor esse bem. Muitas pessoas usam parte do lucro para novos investimentos, isso também é possível.

Esse assunto é bastante amplo, poderíamos continuar falando de finanças por muitas páginas, mas vamos por partes, você já tem bastante tarefa pela frente. Não tenha medo, vá para o papel, faça as contas e você verá que é bem mais simples do que parece.

**Bom trabalho!**

**Referência:**

KOONTZ & O'DONELL.  
Princípios de Administração  
São Paulo:  
Pioneira.

**Autores:**

**LETÍCIA BEZINELLI**

Graduada em Odontologia – USP/SP  
Especialista em Administração – FIA/USP  
MBA Gestão Empresarial – FIA/USP  
Consultora em marketing e relações empresariais – Fundecto  
Profª. do Curso Gestão Eficaz de Consultório – Fundecto/USP

**MARCELO RAMOS**

Graduado em Odontologia – USP/SP  
Pós-graduado em Marketing e Comunicação – ESPM/SP  
Experiência clínica e de gestão em consultórios e no setor público  
Atuação em consultoria e gerência em empresas do setor odontológico  
Prof. do Curso Gestão Eficaz de Consultório – Fundecto/USP

Curso de  
Educação Continuada  
em Gestão de Consultório



**Colgate**

A MARCA Nº 1 EM RECOMENDAÇÃO DOS DENTISTAS