

E-BOOK

Guia completo para
**Precificação de
Tratamentos Odontológicos**

O passo a passo definitivo para a precificação de
serviços e tratamentos na odontologia.





Sumário

1. Introdução

2. Fundamentos da precificação

- O que é precificação de serviços?
- Diferença entre preço e valor
- Importância de uma precificação correta na odontologia
- Objetivo do Ebook

3. Organização financeira básica

- Importância de um financeiro organizado
- Separando os custos pessoais dos custos da clínica

4. Classificação dos custos

- Custo fixo
- Custo variável
- Impostos sobre vendas
- Investimentos

5. Cálculo da hora clínica

- O que é hora clínica?
- Como calcular a hora clínica?
- Por que utilizar a média dos custos?

6. Custo variável de alto impacto

- Análise de procedimentos com custo de alto impacto

7. Conheça seus impostos

- Tenha uma comunicação clara e próxima com a sua contabilidade
- Opções de tributação para profissionais de odontologia
- Impostos para profissionais de odontologia
- Taxa de maquininha de cartão

8. Comissionamentos

- Comissionamento de dentistas parceiros
- Comissionamento da equipe de vendas

9. Listagem de procedimentos odontológicos

- Tempo para realização de procedimentos
- Valor de venda atual

10. Garanta o “lucro esperado” ... que você realmente espera!

- Meta de lucro realista
- Ajuste do valor de venda por procedimento
- Passo a passo para a precificação dos procedimentos

11. O pulo do gato

- Precifique como um artista
- Utilize uma planilha de precificação
- Utilize os relatórios Clinicorp



Introdução

O E-Book Precificação de Tratamentos Odontológicos é o passo a passo definitivo para a precificação de serviços e tratamentos na odontologia.

Precificar serviços odontológicos não é apenas uma ciência que determina o sucesso de um produto ou serviço, mas uma desafiadora arte.

Como profissional de odontologia, você sabe que, diariamente, transforma a vida dos seus pacientes. E faz isso através de um atendimento excelente, procedimentos seguros e tratamentos de qualidade.

Mas infelizmente, isso tudo não é suficiente. Por trás de um atendimento de excelência e uma experiência incrível, deve existir um processo meticuloso de planejamento, onde cada serviço é minuciosamente precificado para refletir seu real lucro, atrair os pacientes, acompanhar o mercado e manter o financeiro da clínica saudável.

No entanto, muitos profissionais hesitam diante do desafio de estabelecer preços que equilibrem qualidade, sustentabilidade financeira e atratividade para os pacientes.

Se você é um profissional comprometido com a excelência em todos os aspectos da sua gestão, certamente já deve ter se perguntado sobre a precificação ideal para seus serviços.

Precificar serviços de forma correta deve ser a base para uma clínica seguir crescendo, sendo capaz de oferecer tratamentos seguros e de qualidade enquanto mantém a saúde financeira em equilíbrio.

No cenário econômico atual, onde a transparência é uma das moedas mais valiosas na prestação de serviço, a precificação torna-se um reflexo da confiança estabelecida entre profissionais e pacientes.

Dessa forma, entendemos que precificar os tratamentos odontológicos de forma assertiva é um fator determinante e essencial para o sucesso da sua clínica, ou até mesmo, para a sobrevivência do seu negócio.

Pensando nisso, preparamos esse guia completo com tudo o que você precisa saber sobre a precificação de serviços odontológicos, o passo a passo ideal e como começar a aplicar o quanto antes na sua clínica.

Boa leitura!

Esse é um conteúdo exclusivo da Clinicorp em parceria com a mentora e especialista em finanças na odontologia – Isabella Viana.

Fundamentos da precificação



O que é precificação de serviços?

A precificação de tratamentos, no geral, é mais do que uma simples atribuição de valor financeiro, é a arte de estabelecer preços que refletem não apenas custos, mas também a sensação, status ou percepção de valor que um produto ou serviço pode gerar.

De forma geral, a precificação é o processo estratégico de definir o preço de produtos ou serviços a fim de atingir objetivos específicos, seja cobrindo custos, maximizando lucros ou ganhando participação de mercado.

Num contexto amplo, a precificação vai além da mera análise de números. Envolve a compreensão profunda do mercado, das expectativas dos clientes e da posição estratégica da oferta em um cenário competitivo. Trata-se de equilibrar a delicada equação entre o valor percebido pelo cliente e a viabilidade financeira do prestador do serviço.

Ao falar da precificação de serviços na odontologia, podemos dizer que o processo acaba se tornando mais técnico e estratégico, refletindo o verdadeiro custo de fornecer serviços de qualidade e segurança.

Para isso, deve-se considerar diversos fatores como: custos fixos e variáveis do procedimento, comissionamento de profissionais que estarão envolvidos, comissionamento da equipe, impostos e taxas sobre as vendas, tempo para realização do tratamento e a percepção do valor pelos pacientes.

Diferença entre preço e valor

Para definir o preço de um serviço ou produto, é crucial compreender a sutil, mas importante, diferença entre **preço e valor**.

Muitas vezes, esses termos são usados de forma intercambiável, assumindo o significado um do outro. Porém, entender a profundidade e conceito de cada uma dessas palavras pode ser o primeiro passo para a sua estratégia de precificação dar certo.

Preço

Em sua essência, **o preço é o valor bruto financeiro** atribuído à venda de um serviço ou produto. É, de fato, o que aparece na fatura, a **cifra que representa uma transação monetária**.

No cenário odontológico, **o preço é a soma dos custos diretos e indiretos** envolvidos em um tratamento, incluindo materiais, taxas e impostos, mão de obra, comissionamento, instalações e o lucro.

Valor

Por outro lado, o valor vai além dos números. É a **percepção subjetiva que o cliente tem do serviço oferecido**. É a resposta às perguntas: "o que isso significa para mim?", "quanto vale a entrega desse resultado?".

No contexto odontológico, a percepção de **valor**, de forma geral, está ligada aos resultados esperados, à qualidade do atendimento, ao impacto na saúde bucal, à autoestima do paciente e à experiência total proporcionada pela clínica.

Para lembrar:

A diferença crucial entre preço e valor está na perspectiva.

O preço é objetivo, mensurável, enquanto o valor é subjetivo, influenciado por experiências individuais e expectativas. Para tentar facilitar o entendimento, podemos dizer que o preço é o que você paga, e o valor é o que você recebe em termos de benefícios, satisfação e qualidade de vida.

Na odontologia, esta distinção ganha contornos específicos. O preço de um procedimento pode refletir os custos envolvidos, mas o valor para o paciente vai além dos números. Envolve a confiança no profissional, a segurança durante o tratamento, a melhoria estética, da autoestima e a preservação da saúde bucal, não necessariamente nessa ordem.

Ao entender plenamente a diferença entre preço e valor, os profissionais da odontologia criam estratégias de precificação que equilibram a sustentabilidade financeira do preço e dos custos de um procedimento com a entrega de valor percebido pelo paciente.

Isso implica comunicar **preço e valor** de forma clara e objetiva aos seus pacientes e ser flexível a adaptar-se às possíveis variações de valor que o paciente possa ter ao longo do tempo.

Importância de uma precificação correta na odontologia

Uma precificação correta não é simplesmente uma cifra, é um reflexo fiel do valor que você entrega. É a harmonia perfeita entre o investimento financeiro e os benefícios percebidos pelos seus pacientes.

Precificar seus tratamentos de maneira correta vai além de uma mera sustentabilidade financeira, é, na verdade, a linha de frente na batalha pela sobrevivência do seu negócio e pelo sucesso duradouro da sua clínica.

Precificar de maneira **inadequada** pode resultar em:



- Margens estreitas
- Insatisfação do paciente
- Fragilidade financeira

Por outro lado, uma precificação correta e precisa é a âncora que mantém sua clínica firme em meio às tempestades e turbulências do mercado.

Ao compreender a importância de uma precificação correta, você está erguendo uma coluna firme e sólida para a confiança do seu paciente e a reputação da sua clínica.

Este guia está aqui para capacitá-lo a trilhar esse caminho, fornecendo as ferramentas e insights necessários para uma precificação que não apenas faça sua clínica sobreviver, mas prosperar.

Objetivo do Ebook

O objetivo deste Ebook é criar uma jornada completa e didática para capacitar profissionais dentistas e gestores de clínicas odontológicas na arte crucial da precificação.

Através deste material, queremos fornecer uma compreensão abrangente e prática da precificação de serviços odontológicos, desde os fundamentos até a maestria.

À medida que consome este conteúdo, você vai perceber que estamos empenhados em equipar os leitores com informações sólidas e conhecimento prático sobre o tema principal, permitindo que enfrentem os desafios da precificação com confiança e, acima de tudo, com eficiência.

Organização financeira básica



Importância de um financeiro organizado

Muitas vezes vemos que em alguns nichos específicos, como na odontologia, a paixão por transformar a vida das pessoas, se sobrepõe a aspectos gerenciais e empresariais.

Entretanto, é fundamental que os profissionais dentistas assumam uma mentalidade empreendedora para garantir a sustentabilidade e prosperidade de suas clínicas. Este tópico aborda a importância crucial da organização financeira básica como a espinha dorsal do sucesso empresarial na odontologia.

Quando um profissional dentista assume o papel de gestor de uma clínica, é essencial compreender que ele está à frente de um negócio que exige mais do que habilidades técnicas e serviços de qualidade.

Um financeiro organizado possui diferentes aspectos e cada um desses aspectos será um componente essencial para o sucesso da clínica.

O **planejamento financeiro** é o pré-requisito para o crescimento sustentável. Isso inclui a definição de metas, orçamentos realistas e projeções financeiras.

O **acompanhamento** também é importante porque visa manter registros precisos das receitas e custos, analisar regularmente os indicadores financeiros e ajustar estratégias conforme for necessário.

Uma previsão de **receita contínua** é essencial para servir como base para um financeiro saudável e a **lucratividade** é o resultado final desejado e necessário para gerar dinheiro em caixa, de onde você irá recorrer para qualquer tipo de emergência ou futuro investimento na sua clínica.

Para lembrar:



Um negócio odontológico bem-sucedido não apenas sobrevive, mas prospera.

Isso significa entender seus custos operacionais, precificar serviços de forma assertiva e estratégica e identificar oportunidades de crescimento. Sem uma abordagem empresarial sólida, uma clínica corre o risco de enfrentar muitos desafios financeiros que podem comprometer até mesmo a sua existência.

Você já deu um passo gigante ao baixar e estudar esse conteúdo. Certamente, absorvendo as informações que colocamos aqui e aplicando com precisão, você estará no caminho certo para obter resultados extraordinários.

Logicamente, este alerta não busca desviar seu foco do seu propósito principal - seu paciente, mas sim, garantir que essa missão seja sustentável a longo prazo.


A organização financeira básica é, portanto, o primeiro passo para o sucesso empresarial odontológico, assegurando que a clínica trabalhe com qualidade não só nos atendimentos, mas também na gestão financeira.

Separando os custos pessoais dos custos da clínica

Um dos erros mais comuns que gestores de clínicas odontológicas cometem é misturar as contas pessoais com as contas da clínica, criando um emaranhado financeiro que prejudica a visão clara do desempenho econômico.

Essa é uma armadilha muito comum entre profissionais de odontologia. O resultado é um cenário confuso onde é difícil determinar quanto a clínica realmente possui em caixa, qual é o pró-labore do profissional e como os custos estão distribuídos.

Para realmente alcançar resultados excepcionais de rendimento e fazer a clínica prosperar, é vital que o profissional adote uma abordagem organizada e estratégica para as suas finanças, sendo o primeiro e crucial ajuste separar as contas pessoais das contas da clínica.



Recomenda-se fortemente a abertura de uma conta bancária exclusiva para a clínica. Tanto para o profissional que trabalha como pessoa física ou pessoa jurídica.

Toda receita proveniente dos serviços odontológicos deve ser direcionada para a conta bancária da clínica. Essa conta se torna a central de operações financeiras, responsável por pagar todos os custos da clínica, sejam elas fixas ou variáveis. Isso inclui desde o aluguel do espaço até o pagamento de fornecedores e custos operacionais.

O pró-labore, ou o salário do profissional proprietário, também deve ser incluído nos custos fixos da clínica. Periodicamente, o profissional deve transferir a quantia correspondente do pró-labore da conta da clínica para sua conta pessoal. Isso ajuda a manter a organização geral.



Já conhece a plataforma financeira Clinipay?

Essa solução te ajuda a aumentar seus rendimentos e a aplicar uma gestão financeira mais organizada. Na plataforma Clinipay você conta com:



Máquina de
Cartão Exclusiva

Dados 100%
Integrados

Separação
de Contas

**Adquirir plataforma
Clinipay**

Clique no botão para falar com um especialista e adquira esse super recurso.

O que restar na conta da clínica representa o verdadeiro caixa disponível, proporcionando uma visão precisa da saúde financeira do seu negócio.

Ao adotar essa prática, o profissional obtém clareza sobre suas finanças, evitando toda aquela bagunça e permitindo uma gestão eficiente. Esse simples, mas crucial passo proporciona não apenas organização, mas também a base para a próxima etapa: a compreensão dos seus custos.

Veremos isso no tópico a seguir.



Classificação dos Custos



Custo fixo

Para aplicar uma gestão organizada, é necessário estar bem ciente de alguns aspectos fundamentais da sua rotina financeira: os **custos fixos, custos variáveis, impostos sobre vendas e investimentos**. Conhecer e entender esses custos são os alicerces para uma tomada de decisão assertiva, permitindo uma visão clara do seu fluxo financeiro e contribuindo diretamente para a eficiência e rentabilidade de sua clínica.

Os **custos fixos** são elementos inabaláveis do seu orçamento, são **custos que existem independentemente do volume de procedimentos realizados**. Imagine-os como os pilares fundamentais que sustentam a estrutura da sua clínica.

Alguns exemplos são: aluguel do edifício, aluguel de equipamentos, seguros, custos de manutenção, conta de internet, energia, etc.

Falamos “fixo” por ser referente a um custo que **sofre nenhuma ou pouca alteração de um mês para outro**. O valor do aluguel dos seus equipamentos, como citado acima, não muda, independente se você fechou mais ou menos orçamentos. Assim como o aluguel do local da clínica se mantém inerte, independente da demanda de atendimentos ou da sazonalidade no ano.

Apesar de ser uma cobrança fixa, seu valor não permanece inalterado devido aos reajustes periódicos. No entanto, é importante destacar que, em geral, o aumento nas vendas não impacta significativamente nos custos fixos, a não ser que você elimine esses custos por alguma razão estratégica.

Para lembrar:



Se uma empresa tem custos fixos muito altos e um fluxo de recebimentos baixo, ela corre o risco de não gerar lucro, ou pior, de não conseguir se manter, cumprir seus compromissos. Se os custos forem maiores que o recebimento, o negócio não está sendo rentável.

Custo variável

Os **custos variáveis**, como o próprio nome sugere, são aqueles que **flutuam conforme a produção ou a demanda de serviços de um negócio**. Em outras palavras, à medida que a quantidade de serviços prestados ou, no caso da odontologia, tratamentos realizados, aumenta ou diminui, os custos acompanham essa variação.

É extremamente importante compreender a diferença entre seus **custos fixos e variáveis**. Enquanto os custos fixos permanecem constantes, independentemente da produção ou demanda, os **custos variáveis** oscilam, sendo influenciados diretamente pelo volume de serviços prestados.

Os custos fixos seguem uma tendência linear e os custos variáveis podem ser comparados, por exemplo, aos gastos que aumentam à medida que você dirige mais, como combustível, manutenção do veículo e desgaste dos pneus. Quanto mais você dirige, mais combustível você consome e mais desgaste ocorre, fazendo com que esses custos variem de acordo com a quilometragem percorrida.

Entender e equilibrar sabiamente esses dois tipos de custos é a chave para uma precificação eficiente, permitindo que gestores e profissionais dentistas construam uma base financeira sólida enquanto respondem às demandas variáveis do mercado odontológico.

Alguns exemplos de custos variáveis na clínica odontológica são: materiais/peças laboratoriais, implantes, componentes de implantes, placa de clareamento, placa de bruxismo, ou algum outro material específico para realização de determinado procedimento.

Impostos sobre vendas

Os impostos sobre vendas são uma parte extremamente importante das atividades clínicas. Eles não são apenas encargos adicionais, mas uma parte integral do processo de precificação que pode influenciar significativamente a rentabilidade do negócio. É fundamental que o profissional dentista ou gestor de clínica compreenda que esses variam conforme a quantidade de tratamentos vendidos.

À medida que a clínica expande seus serviços e realiza mais tratamentos, os valores de taxação podem aumentar. Por isso, é essencial entender que os impostos sobre vendas são um custo, e de que, ao emitir recibos e/ou notas fiscais, a incidência desses impostos acompanhará o crescimento das vendas.

Consciente do impacto dos impostos sobre vendas, o profissional tem a oportunidade de desenvolver estratégias fiscais inteligentes. Um planejamento tributário adequado, junto à contabilidade, por exemplo, pode ajudar a otimizar os custos e maximizar a rentabilidade da clínica. Isso não apenas contribui para a saúde financeira, mas também promove uma precificação de tratamentos mais assertiva.

Em resumo, os impostos sobre vendas não são apenas uma formalidade, mas um elemento dinâmico na equação da precificação odontológica. Ao compreender a variabilidade desses impostos e reconhecer sua natureza de custo, os profissionais podem tomar decisões mais embasadas e estratégicas na gestão financeira da clínica.

A Clinicorp emite Nota Fiscal diretamente pelo sistema.

[Clique aqui e saiba mais.](#)

Investimentos

Investimentos, em uma clínica odontológica, referem-se aos aportes financeiros destinados a melhorias e expansão do negócio. Os investimentos são um custo com natureza singular pois se baseiam em decisões estratégicas que visam aprimorar infraestrutura, tecnologia, marketing, treinamento de equipe ou qualquer outra área que contribua para o crescimento sustentável do negócio.

Investimentos não são propriamente denominados como custos fixos, mas devem ser encarados como um aporte mensal, uma economia para futuras melhorias. Da mesma forma, não são custos variáveis, pois não estão diretamente vinculados à produção. Os investimentos são inerentes ao desenvolvimento de uma clínica odontológica. Ignorá-los ao considerar seus custos pode levar a uma subestimação dos reais desafios financeiros.

Portanto, é essencial levar em conta seus investimentos como parte dos custos fixos ao precificar seus serviços, reconhecendo sua relevância e impacto na saúde financeira da clínica.

Dica Extra:

O ROI (Retorno sobre Investimento) é uma medida que avalia a eficiência e a **rentabilidade dos investimentos** realizados por uma empresa. Essa métrica é fundamental para entender o retorno financeiro dos investimentos na sustentabilidade do negócio.

Os investimentos, muitas vezes, influenciam diretamente uma estratégia de precificação.

Por exemplo:

Se um investimento substancial foi feito para aprimorar um serviço específico e resultar em melhorias significativas em qualidade ou eficiência, a precificação deve ser reavaliada para garantir que a empresa obtenha retorno sobre aquele aporte financeiro.

Os passos básicos para calcular o ROI são:

- 1** - Liste todos os custos associados ao investimento específico a ser realizado na sua clínica odontológica.
- 2** - Determine os possíveis ganhos. Considere receitas com serviços odontológicos, produtos vendidos, entre outros, que serão possibilitados através desse investimento.
- 3** - Calcule o Retorno do Investimento: subtraia os custos para o investimento específico dos ganhos líquidos para obter o ROI.
- 4** - Calcule o ROI:

$$\text{ROI} = (\text{Receita gerada} / (\text{Investimento Inicial}) \times 100$$

5 - Interprete o Resultado:

Um ROI positivo indica que o investimento foi lucrativo. Quanto maior o ROI, melhor o desempenho do investimento.

Por exemplo, se o investimento inicial foi de R\$ 100.000,00 e o lucro líquido gerado ao longo de um ano foi de R\$ 30.000,00 o cálculo do ROI seria:

$$\text{ROI} = (30.000,00 / 100.000,00) \times 100 = 30\%$$

Neste caso, o ROI é de 30%, o que significa que o investimento gerou um retorno de 30% sobre o valor inicial.



Cálculo da hora clínica



O que é hora clínica?

Você já se perguntou **quanto vale seu tempo** na sua clínica odontológica?

A hora clínica consiste no **custo mínimo por hora necessário para cobrir seus custos fixos**. Assim, calcular sua hora clínica é uma ação fundamental e é o ponto de partida para a precificação dos seus serviços. Os profissionais que não utilizam a hora clínica como base para a precificação acabam praticando preços que não fazem sentido para sua realidade de custos.

Pensando nisso, vamos entender exatamente o que está envolvido na sua hora clínica e como fazer esse cálculo.

Como calcular a hora clínica?

Definir o valor da hora clínica pode parecer desafiador, mas descomplicamos todo o processo em um passo a passo prático.

Comece somando o tempo efetivo dedicado aos atendimentos, por cadeira, dentro de um mês. Caso seja um mês atípico, considere um mês normal de atendimentos. Some todas as horas efetivas das cadeiras, se tiver mais de uma na clínica.

Atenção: considere apenas as horas efetivas de atendimento aos pacientes, ou seja, desconsidere períodos de ociosidade, faltas, desmarcações, hora de almoço, finais de semana sem atendimento, feriados, compromissos e eventos. Em seguida, levante a média de pelo menos seis meses dos custos fixos e os custos variáveis de materiais de uso e consumo.

Não esqueça também de incluir seu pró-labore, que é o valor que você precisa receber como pagamento mensal para suprir suas necessidades básicas (sobrevivência). Esse valor de pró-labore deve entrar nesse somatório de custos fixos.

Antes de partir para o cálculo em si, você deve estar se perguntando o que são os custos variáveis de materiais de uso e consumo (material dental geral).

Os materiais de uso e consumo geral na odontologia podem variar dependendo da especialidade dentro da área odontológica, mas aqui estão alguns exemplos de materiais comuns que são utilizados no dia a dia, em consultórios odontológicos:

- Luvas descartáveis;
- Máscaras faciais;
- Óculos de proteção;
- Gazes e algodão;
- Seringas e agulhas;
- Brocas odontológicas;
- Espelhos bucais;
- Instrumentos básicos para a inspeção visual e tátil da cavidade oral;
- Fórceps e elevadores;
- Materiais de moldagem;
- Adesivos e cimentos dentários, fios e fitas dentais;
- Produtos de esterilização;
- Aventais descartáveis;
- Entre outros.

Com a média desse custo variável em mãos, o cálculo é simples: divida o total da média do custo fixo acrescido da média do custo variável de materiais de uso e consumo pela soma das horas efetiva de cadeiras ocupadas. Assim, você obtém o valor preciso da sua hora clínica e também do minuto clínico, dividindo por sessenta.

Passo a passo para o cálculo da **hora clínica**:

Quantidade de horas dedicadas ao trabalho:

- Comece fazendo uma avaliação honesta do tempo que você dedica ao atendimento dos pacientes.
- Inclua, se aplicável, as horas dedicadas nos finais de semana.
- Desconsidere períodos de ociosidade, faltas, desmarcações, a hora de almoço ou feriados, para ter uma visão precisa do tempo útil dedicado ao trabalho. Desconsidere também eventos e compromissos.

Relação de gastos fixos e custos variáveis de uso e consumo:

- Faça uma lista detalhada de todos os seus custos fixos.
- Exemplos: água, telefone/internet, aluguel, salários de funcionários e pró-labore, anuidades, impostos, manutenção de equipamentos e etc.
- Liste também os custos variáveis de uso e consumo, como vimos acima.

Estabelecimento do pró-labore:

- Defina o pró-labore, o valor correspondente ao seu salário mensal necessário para suas despesas pessoais (sobrevivência).
- Este valor representa não apenas uma compensação pelo trabalho, mas também uma parte fundamental na formação do custo da hora clínica.

Cálculo para definir a hora clínica:

- Encontre a média dos custos fixos, analisando os 6 últimos meses.
- Divida esse custo médio pelo total médio de horas efetivas de trabalho. Se você tem mais de uma cadeira, some as horas médias efetivas de cada cadeira.

A fórmula é simples:

Valor da hora clínica = Média dos Custos / Soma da média das horas efetivas de trabalho mensal

Exemplo Prático:

Suponhamos que o pró-labore seja R\$5 mil e os custos fixos e custos variáveis de uso e consumo somam juntos R\$10 mil, totalizando R\$15 mil. Dividindo esse valor pelas 160 horas efetivas mensais de trabalho, o resultado é um custo de R\$93,75 por hora.

Ao compreender e aplicar o cálculo da sua hora clínica, você estará mais próximo de uma precificação eficiente, alinhada com os custos reais da sua clínica.

Por que utilizar a média de custo?

Ao realizar uma estratégia de precificação, a atenção aos custos precisa ser redobrada. Muitos profissionais cometem o equívoco de basear o cálculo dos custos apenas com números do mês corrente ou em dados de um mês específico, o que pode resultar em decisões imprecisas e preços inadequados.

O ideal é usar a média de gastos dos últimos seis meses. Essa ação é um estabilizador, reduzindo qualquer tipo de flutuações pontuais e proporcionando uma visão mais consistente dos custos envolvidos.

Essa abordagem considera sazonalidades e variações normais, oferecendo uma base mais confiável na precificação dos serviços da clínica.

Para lembrar:



Ao adotar valores de um único mês para determinar a hora clínica, os profissionais correm o risco de trabalharem com variações atípicas e sazonalidades.

Em um determinado mês pode ter ocorrido um aumento inesperado de um custo específico, distorcendo assim a realidade desse custo.

Por outro lado, a média dos custos é um dado mais assertivo e permite uma análise mais abrangente e realista dos custos, garantindo que as decisões financeiras sejam baseadas em dados sólidos e não em situações atípicas.

Para efetuar esse cálculo de maneira mais prática, acesse a [**Calculadora hora clínica da Clinicorp**](#) gratuitamente.

Custo variável de alto impacto



Análise de procedimentos com custo de alto impacto

No capítulo anterior, foram contabilizados os custos fixos da clínica e também os custos variáveis de uso e consumo geral.

Agora é o momento de entender e levantar os custos relacionados aos materiais necessários para realizar determinados procedimentos específicos e que também impactam diretamente na construção da precificação.

Vamos então aprofundar nossa análise nos procedimentos odontológicos que possuem um custo variável de alto impacto.

Esses procedimentos envolvem laboratórios e materiais específicos e demandam uma atenção especial na hora de contabilizar os custos de um procedimento para encontrar o lucro final.

Exemplos de procedimentos de alto impacto para a clínica odontológica:

Procedimentos de laboratório:

A confecção de próteses e implantes é um exemplo clássico de impacto nos custos, pois representam, na maioria das vezes, um terço do valor de venda do procedimento odontológico.

Implantes odontológicos:

Os implantes, por si só, já representam um custo considerável. No entanto, é essencial analisar de perto também os componentes utilizados.

Procedimentos estéticos específicos:

Intervenções como aplicação de botox e preenchimentos também entram nessa categoria. Os materiais utilizados nesses procedimentos não são genéricos e precisam ser incluídos na análise de custos para uma precificação adequada.

Ao destacar e analisar os procedimentos com custo de alto impacto de forma estratégica, os profissionais garantem uma precificação mais alinhada com a realidade financeira da clínica.



Conheça seus impostos



Tenha uma comunicação clara e próxima com a sua contabilidade

Embora números e tributos possam parecer um território desconhecido para muitos profissionais de odontologia, entender os impostos e manter uma comunicação clara com a contabilidade é crucial para o sucesso financeiro da sua clínica.

Mesmo que não seja um entendedor em contabilidade, você pode estabelecer uma comunicação eficaz com seu contador e ter clareza para entender o que precisa pagar e o motivo, em relação aos impostos.

Vamos ver algumas dicas para tornar essa interação mais assertiva e produtiva:

Agende reuniões periódicas:

- Marque encontros mensais regulares, presenciais ou por videochamada, para discutir o desempenho financeiro da clínica.

Transmita as necessidades específicas da clínica:

- Assim como você não é especialista em contabilidade, seu contador, na maioria das vezes, não tem o mesmo entendimento que você sobre a sua clínica odontológica. Por isso, informe ao seu contador sobre as particularidades da sua clínica, como os aspectos de certos procedimentos específicos ou a utilização de tecnologias inovadoras. Essas são questões que podem impactar diretamente a tributação.

Esclareça suas dúvidas:

- Não hesite em fazer perguntas. Você, mais do que ninguém, precisa saber tudo que acontece na sua clínica. E entender as bases tributárias e os impostos aplicáveis é parte integral de uma gestão eficaz. Se algo não estiver claro, peça esclarecimentos.

Compreender a importância de uma comunicação clara com a sua contabilidade é essencial para começar a abrir os olhos para as suas taxas e impostos. Mas para que isso realmente funcione, é importante que você saiba o básico para expressar suas dúvidas e opiniões.

Para se aprofundar um pouco mais, baixe e leia o Ebook: [**Planejamento Tributário para Dentistas**](#)

Opções de tributação para profissionais de odontologia

Antes de qualquer coisa, é fundamental compreender quais impostos fazem parte da realidade fiscal de um dentista. E para começar, é necessário entender qual o perfil profissional adotado pelo profissional de odontologia.

Para lembrar:

Ressaltamos que, para uma orientação precisa, é indispensável contar com o suporte de um contador especializado, conforme mencionado anteriormente.



Prestador de serviços autônomo (pessoa física)

Para os dentistas que optam por atuar como autônomos, a tributação recai sobre o **Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF)** e o **INSS autônomo**. Para essa opção é importante conhecer o conceito de alíquota efetiva, pois ela é a base de cálculo para entender o imposto a pagar pela prestação de serviços. A alíquota efetiva é a média ponderada das alíquotas incidentes sobre a renda total, levando em consideração as faixas de renda e as respectivas alíquotas aplicáveis. Ela representa a proporção real do imposto pago em relação à renda total. Lembrando que você não é tributado sobre o valor total que recebe, mas sim sobre o lucro ou renda tributável após a dedução de despesas permitidas.

Alíquota efetiva do carnê leão

Entender a alíquota efetiva do carnê-leão é um passo crucial para profissionais dentistas que buscam uma gestão financeira eficiente. Essa ação oferece transparência aos profissionais em relação aos impostos incidentes sobre seus rendimentos e é vital para uma gestão financeira sólida.

Além disso, a alíquota efetiva do carnê-leão desempenha um papel fundamental na formação de preços dos tratamentos odontológicos. Compreender quanto será destinado aos impostos permite uma precificação que cubra custos, gere lucro e seja competitiva no mercado.

Como organizar e calcular a alíquota efetiva do carnê-leão?

Registro detalhado de rendimentos: mantenha um registro detalhado de todos os rendimentos, incluindo valores recebidos por consultas, procedimentos e outras fontes.

Custos dedutíveis: esteja ciente dos custos dedutíveis permitidos pelo carnê-leão, como materiais odontológicos, aluguel de consultório, e outros gastos relacionados à prática profissional.

Lucro Tributável: o lucro tributável é o resultado da subtração das despesas dedutíveis da receita bruta. Este é o valor sobre o qual você é tributado.

Acompanhamento mensal: faça um acompanhamento mensal dos rendimentos e custos. Manter-se atualizado é essencial para evitar surpresas no momento do cálculo da alíquota efetiva.

Compreender a alíquota efetiva do carnê-leão vai além da mera conformidade fiscal. É uma ferramenta valiosa para profissionais que desejam não apenas cumprir suas obrigações tributárias, mas também maximizar lucros e embasar uma estratégia de precificação inteligente para os serviços odontológicos oferecidos em suas clínicas.

Prestador de serviços (pessoa jurídica)

Dentistas que escolhem operar como pessoa jurídica têm diferentes regimes tributários à disposição, dependendo da opção escolhida no momento da abertura da empresa.

No **Simples Nacional**, as atividades são enquadradas por anexos e possuem alíquotas que variam conforme o faturamento anual, limitado a R\$4,8 milhões. O profissional dentista, atualmente, pode ser identificado no anexo III, que conta com uma alíquota inicial de 6%, desde que o custo com a folha, incluindo o pró-labore, seja maior que 28%.

Caso seja menor, a DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) do profissional dentista autônomo será tributada por meio do anexo V, onde a alíquota é de 15,5%. Por isso a extrema importância da proximidade com a contabilidade para entender se a clínica está no melhor anexo e se essa opção é a melhor para você.

No **Lucro Presumido**, é um regime tributário simplificado que permite a determinação do lucro tributável com base em uma presunção de lucro, em vez de apurar o lucro real da empresa. No contexto de dentistas e clínicas odontológicas, o Lucro Presumido é uma opção de tributação que pode ser considerada, dependendo das características específicas do negócio.

Aqui estão alguns pontos importantes sobre o Lucro Presumido para dentistas:

Presunção de Lucro:

- No Lucro Presumido, a Receita Federal presume um percentual de lucro sobre a receita bruta da empresa para calcular a base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Para algumas atividades, como serviços em geral, a presunção é de 32% sobre a receita bruta.

Simplicidade no Cálculo:

- O Lucro Presumido é mais simples em comparação com o Lucro Real, pois não exige o cálculo detalhado do lucro líquido efetivo. A presunção de lucro facilita o processo de apuração dos tributos.

Despesas Dedutíveis Limitadas:

- Apesar de simplificado, o Lucro Presumido tem limitações na dedução de despesas. Algumas despesas não são dedutíveis, e o valor presumido pode não refletir fielmente o lucro efetivo da empresa.

Alíquotas Fixas:

- As alíquotas de IRPJ e CSLL no Lucro Presumido são fixas e não estão sujeitas a alterações com base no lucro real apurado. Isso pode ser uma vantagem em períodos de margens de lucro mais estáveis.

Obrigações Acessórias Simplificadas:

- O Lucro Presumido geralmente implica em obrigações acessórias mais simples em comparação com o Lucro Real, exigindo menos documentação e registros detalhados.

Regime Cumulativo para PIS/COFINS:

- No Lucro Presumido, normalmente, o PIS e a COFINS são calculados de forma cumulativa, sem a possibilidade de aproveitar créditos dessas contribuições.

O **Lucro Real** é uma forma de tributação que consiste em calcular o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) com base no lucro líquido real da empresa. Para dentistas e clínicas odontológicas, essa opção de tributação pode ser escolhida dependendo de diversos fatores, como a estrutura de custos, volume de receitas, despesas dedutíveis, entre outros.

O Lucro Real é uma forma de tributação em que o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) são calculados sobre o lucro líquido contábil da empresa.

Nesse regime, a empresa apura seu lucro de maneira efetiva, considerando todas as receitas e despesas de forma detalhada, sem utilizar uma presunção de lucro. Pode ser mais indicado para empresas com margens de lucro mais estreitas, pois evita a tributação sobre um valor presumido. Exige uma contabilidade mais detalhada e o acompanhamento rigoroso das transações financeiras e contábeis da empresa.

Fatores a considerar:

Volume de Receitas e Margens de Lucro: O Lucro Real pode ser mais vantajoso para empresas com margens de lucro menores ou com grande variação no resultado contábil.

Despesas Dedutíveis: Se a clínica odontológica possui muitas despesas dedutíveis que podem ser abatidas do lucro, o Lucro Real pode ser mais vantajoso.

Controle Contábil: Exige uma estrutura contábil mais robusta para o acompanhamento detalhado das receitas e despesas.

Planejamento Tributário: É fundamental realizar um planejamento tributário detalhado para avaliar a opção mais vantajosa para a empresa em termos fiscais.

Dentista como funcionário celetista

Embora não seja o mais comum, existem dentistas que trabalham sob regime celetista. Isso significa que os impostos, nesse caso, serão definidos a partir das regras da **Consolidação da Lei do Trabalho**. São eles:

- INSS: imposto para manutenção da Previdência Nacional, recolhendo 14% do salário-base do profissional, não podendo exceder o teto de R\$ 7.087,22.
- IRRF: Imposto de Renda da Receita Federal, com alíquota que pode chegar a 27,5%, sem limite para o valor recolhido.

Ambos os impostos são retidos diretamente na folha salarial.

Dentista pode ser MEI?

É importante esclarecer que o MEI (Microempreendedor Individual) **não é uma opção para profissionais da odontologia**, pois essa categoria não abrange atividades de alto potencial intelectual, como as regulamentadas pelos **Conselhos Federal Odontologia**. O MEI é voltado para atividades menos complexas e que não requerem formação superior.

Ao entender todos os aspectos da tributação para profissionais de odontologia, os dentistas podem tomar decisões financeiras mais informadas. A escolha entre **Pessoa Física, Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional** deve ser feita com base em uma análise específica do profissional e da situação da clínica odontológica. Recomenda-se consultar um contador especializado para realizar esse tipo de análise e auxiliar na escolha do regime tributário mais adequado às características do negócio.

Taxas da maquininha de cartão

Ao aceitar pagamentos por meio de cartões de crédito e débito, os dentistas estão sujeitos a taxas de processamento cobradas pelas operadoras. Essas taxas podem variar com base em diversos fatores, como a bandeira do cartão, o tipo de transação (crédito ou débito) e o plano contratado com a operadora da maquininha.

Conhecer essas taxas é uma prática essencial para uma estratégia de precificação mais correta e precisa. Por isso, vamos analisar quais fatores são fundamentais levar em conta sobre as taxas de cartões da sua clínica.

- **Bandeiras de cartão:** cada bandeira de cartão possui suas próprias taxas. É crucial conhecer as principais bandeiras utilizadas por seus pacientes para calcular com precisão o impacto dessas taxas na precificação dos serviços.
- **Tipo de transação:** as taxas podem variar entre transações de crédito e débito. Avaliar o padrão de pagamento de seus pacientes auxiliará na determinação da proporção entre esses tipos de transações.
- **Planos de recebimento:** algumas maquininhas oferecem planos de recebimento, como recebimento em 30 dias ou em 2 dias úteis, com taxas diferenciadas. A escolha do plano adequado pode influenciar diretamente a gestão do fluxo de caixa e a estratégia de precificação.

As taxas da maquininha podem ser ajustadas pelas operadoras. Mantenha-se atualizado sobre possíveis alterações para realizar ajustes na precificação quando necessário.

Ignorar as taxas da maquininha de cartão pode resultar em uma subestimação dos custos associados aos tratamentos que você oferece na sua clínica odontológica, principalmente se estamos falando de antecipação. Ao compreender e incorporar esses custos na precificação, os profissionais garantem o cálculo realista e evitam qualquer surpresa desagradável na gestão financeira da clínica.

Conheça a **Maquininha de Cartão Clinipay**, um produto 100% integrado com o sistema Clinicorp.

Comissionamentos



Comissionamento de dentistas parceiros

Comissionamentos de dentistas parceiros são custos variáveis para a clínica odontológica, e por isso, considerar os comissionamentos de dentistas parceiros ou membros da equipe ao precificar seus tratamentos se torna uma ação mais que necessária para um resultado assertivo e funcional.

Em alguns casos, uma comissão pode chegar até mesmo a 50% do valor de venda de um tratamento. Deixar de levar em conta esse custo ao estabelecer o preço de um tratamento pode significar sérios prejuízos para você e sua clínica.

Considere o seguinte:

Estudo detalhado:

Um estudo aprofundado dos custos totais, incluindo encargos e benefícios, é fundamental para determinar a viabilidade e o impacto financeiro das comissões.

Planejamento estratégico:

Adote uma abordagem estratégica ao estabelecer a estrutura de comissões, considerando não apenas os custos imediatos, mas também o impacto a longo prazo na rentabilidade da clínica.

Relação profissional win-win (ganha-ganha):

Uma relação win-win significa que todas as partes envolvidas se beneficiam e obtêm vantagens mútuas. Em outras palavras, é uma interação ou negociação em que ambos os lados saem ganhando, alcançando seus objetivos e interesses de maneira satisfatória. Ao buscar relações win-win, as pessoas geralmente procuram criar colaborações sustentáveis e de longo prazo, baseadas na cooperação e na compreensão mútua. Isso contrasta com abordagens competitivas em que uma parte ganha à custa da outra.

Fazer um bom planejamento de comissões e incluir esse custo na precificação dos seus serviços faz parte do somatório de custos para entender o valor que realmente sobra, quando você vende um procedimento.

Comissionamento da equipe de vendas

Comissionamentos da equipe de venda também são custos variáveis para a clínica odontológica. Refere-se ao sistema de compensação financeira que motiva e recompensa os membros da equipe de vendas com base no desempenho em alcançar metas específicas de vendas. Essa estratégia incentiva os funcionários a atingirem objetivos de vendas, aumentarem a receita e contribuírem para o sucesso geral da clínica.

A estrutura do comissionamento da equipe pode variar, mas geralmente envolve os seguintes elementos:

Metas de Vendas:

Estabelecimento de metas mensais, trimestrais ou anuais que a equipe de vendas deve alcançar. Essas metas podem ser baseadas em faturamento, número de pacientes, vendas de procedimentos específicos, entre outros.

Taxa de Comissão ou valor fixo:

Determinação da porcentagem ou valor fixo que a equipe de vendas receberá como comissão por cada venda concluída. A taxa ou valor da comissão pode variar com base no tipo de serviço, ou procedimento vendido.

Produtos e Serviços Elegíveis:

Especificação dos produtos ou serviços que são elegíveis para gerar comissões. Pode haver diferenciação entre procedimentos odontológicos, serviços adicionais (como limpezas ou clareamentos) e produtos relacionados (por exemplo, produtos de higiene bucal).

Acompanhamento do Desempenho:

Implementação de um sistema de rastreamento para monitorar o desempenho individual e da equipe em relação às metas estabelecidas. Isso pode incluir relatórios regulares, análises de desempenho e feedback construtivo.

Pagamento das Comissões:

Definição da frequência e do método de pagamento das comissões. Algumas clínicas podem optar por pagar comissões mensalmente, enquanto outras podem optar por um cronograma trimestral ou anual.

Transparência e Comunicação:

Manutenção de uma comunicação transparente com a equipe de vendas sobre as metas, o desempenho e as políticas de comissão. Isso ajuda a criar um ambiente de trabalho motivador e justo.

O sistema Clinicorp conta com a funcionalidade Comissões, onde o gestor consegue automatizar e transferir o comissionamento de seus parceiros e funcionários de forma prática e assertiva. Para saber mais sobre essa ferramenta, [clique no link e converse com um de nossos especialistas.](#)

Listagem de procedimentos odontológicos



Tempo para realização de procedimentos

Um aspecto extremamente importante na precificação de tratamentos odontológicos é entender o tempo médio para realização de cada procedimento. Essa é uma das chaves para uma precificação assertiva e eficiente.

O ponto de partida deve ser criar uma lista completa e detalhada de todos os procedimentos oferecidos em sua clínica odontológica. Desde as intervenções mais simples até as mais complexas, ou seja, todos os serviços que compõem o seu portfólio.

Exemplo:

1. Consultas de Rotina

- Profilaxia
- Acompanhamento de tratamentos

2. Restaurações

- Restauração simples
- Inlays e Onlays

3. Cirurgias

- Extração simples
- Cirurgias periodontais

Cada procedimento possui um tempo médio de execução, os quais são pilares para o cálculo da hora clínica. Registrar o tempo dedicado a cada serviço, incluindo desde a preparação do paciente até os cuidados pós-tratamento, é uma ação fundamental para uma precificação mais precisa.

Exemplo:

Profilaxia: 30 minutos

Restauração simples: 45 minutos

Extração simples: 60 minutos

Com a lista organizada e o tempo de realização determinado, o próximo passo é multiplicar os tempos médios de execução de cada procedimento pelo valor que já temos de hora clínica.

Ao fazer esse cálculo, você terá uma visão de quanto cada procedimento custa relacionado ao tempo de cadeira para sua realização.

Valor de venda atual

Finalmente chegamos na etapa final. Embora seja também uma etapa operacional, mas sim de avaliação e consideração, ela é essencial para uma conclusão da Precificação, pois é a etapa que mostra o valor líquido depois da dedução dos custos envolvidos.

Ou seja, agora que você compreendeu os passos para organizar e levantar todos os custos que diminuem seu lucro, é hora de confrontar esses números com a realidade dos valores de venda da sua clínica. Veja agora essas duas etapas para finalizar a sua precificação:

Etapa 1: Comparando a Precificação Atual

Analise os valores que você atualmente cobra por seus serviços. Este é o momento de uma reflexão: os valores praticados refletem adequadamente o tempo investido, os custos envolvidos e, acima de tudo, o valor real de seu trabalho?

Ao comparar os valores praticados com todos os custos levantados é possível identificar exatamente qual valor sobra, ou seja, o lucro líquido da venda de cada procedimento.

Etapa 2: Lucro, prejuízo ou equilíbrio?

A diferença entre o valor atual de venda e os custos envolvidos não é apenas um número, é um indicativo de como está a saúde financeira da sua clínica odontológica.

- **Lucro:** se o valor resultante dessa diferença for positivo, parabéns! Você está lucrando e pode considerar estratégias para aumentar ainda mais o valor percebido por seus serviços.
- **Prejuízo:** se o valor resultante dessa diferença for negativo, significa que você está tendo prejuízo na venda daquele procedimento.
- **Nem lucro, nem prejuízo:** se a diferença deu zero, você não está tendo lucro nem prejuízo. A realização desse procedimento contribui para o pagamento dos custos da clínica, mas não gera nenhum lucro.

Passo 3: Estratégias para Ajuste

Para implementar estratégias para ajustar a precificação, reavalie todos os custos envolvidos para entender onde deverá acontecer o ajuste e assim tornar aquele procedimento lucrativo.

Lembre-se, a precificação não é uma decisão estática. É um processo dinâmico que deve ser adaptado às mudanças no mercado, custos e valor percebido pelo paciente.



**Garanta o “Lucro esperado”
... Que você realmente espera!**



Meta de lucro realista

Para ser eficiente no planejamento do lucro da sua clínica, é importante considerar a sua situação atual. Avalie as projeções do mercado e os custos envolvidos para a manutenção do seu negócio como um todo. Tendo essas informações, estabeleça uma meta que seja realmente alcançável, levando em conta circunstâncias reais. Os lucros esperados de clínicas de sucesso atualmente no Brasil estão entre 20% a 35%, ou seja, o valor que sobra após as deduções dos custos deve equivaler de 20% a 30% do valor de venda.

É lógico que se arriscar faz parte de um espírito empreendedor. Por isso, busque sempre o crescimento e a expansão da sua clínica dentro de uma meta alcançável. Uma meta muito ousada pode ser desgastante para alcançar e frustrante caso não seja cumprida.

Porém, uma meta viável pode, sim, impulsionar sua equipe e estimular pró-atividade e ações cada vez mais inovadoras. Procure certificar-se de que qualquer meta que você defina esteja coerente com uma análise cuidadosa baseada em dados reais e que realmente possa ser sustentada pela operação.

Ao definir seu lucro esperado é extremamente importante ser razoável e se basear em informações reais e não em “achismos”. Por isso, considere alguns fatores:

Custos operacionais: entenda os custos fixos e variáveis envolvidos na operação da clínica. A meta de lucro deve cobrir esses custos de forma suficiente para que haja condições de futuros investimentos, garantindo a sustentabilidade financeira do negócio.

Investimentos: considere os investimentos necessários para aprimorar a qualidade dos serviços, adquirir tecnologia de ponta e expandir a carteira de pacientes. Uma parte do lucro deve ser reservada para investimentos futuros. Entendendo tudo o que você considera importante para o futuro da sua clínica, fica mais claro definir o quanto precisará sobrar no fim de cada mês.

Competitividade: analise os valores praticados pelo mercado, mas não os tome como única referência. Sua meta de lucro deve ser personalizada para atender às especificidades da sua clínica e ao valor que você entrega aos pacientes.

**Planeje e acompanhe seus resultados de perto.
Considere as ações a seguir:**

Análise SWOT: já ouviu falar nessa análise? Esse é um sistema usado para encontrar os pontos fortes (strengths), fracos (weaknesses), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats) da sua clínica. Isso ajudará a definir metas realistas e estratégias específicas para alcançá-las.

Acompanhamento regular: o mercado e as circunstâncias estão sempre mudando. Estabelecer um sistema de acompanhamento e monitoramento regular é essencial para seguir competitivo e seguir aplicando uma gestão eficiente na sua clínica.

Ajuste do valor de venda por procedimento

Ao chegarmos a este ponto do guia, você já percorreu a jornada completa de precificação para seus serviços odontológicos, compreendendo desde a análise dos custos até a consideração de fatores variáveis que podem impactar diretamente na formação de preços.

Agora, é o momento de garantir que seus esforços se traduzam no lucro esperado “que você realmente espera”, ou seja, sem surpresas negativas.

Com a definição do percentual do lucro líquido que você deseja como um norte, é hora de ajustar o valor de venda por procedimento ou ir ajustando aos poucos até alcançar esse objetivo.

Passo a passo para a precificação dos procedimentos

Aqui está um resumo do que vimos neste Ebook, de forma prática, que te ajudará a aplicar essas informações de forma mais eficiente:

Passo 1

Procedimentos realizados: listar todos os procedimentos realizados e o tempo médio para execução de cada um.

Passo 2

Horas trabalhadas efetivas: encontrar a média de horas trabalhadas, descontando a ociosidade (cadeira vazia) e somar as horas de todas as cadeiras.

Passo 3

Custo Fixo: classificar os custos e encontrar a média do Custo Fixo da clínica, analisando os 6 últimos meses.

Passo 4

Custo Variável Uso e Consumo: encontrar a média de dental geral da clínica (analisando os 6 últimos meses) e somar ao Custo Fixo encontrado. **Ex.: luvas, máscara, gaze, algodão, seringa, material de moldagem e esterilização...**

Passo 5

Cálculo da hora clínica (hora e min): o cálculo é: (soma do custo fixo + custo de uso e consumo) / soma das horas efetivas trabalhadas.

Passo 6

Custo Material (cv): listar todo material específico e considerar no custo total do procedimento.

Passo 7

Custo Hora Cadeira: Nesse momento multiplica-se o tempo de execução de cada procedimento pelo custo da hora clínica para saber o custo de cadeira ocupada para realização daquele procedimento.

Passo 8

Impostos sobre Venda: Saber a alíquota efetiva se PF ou % imposto descontado se PJ, para aplicar ao valor de venda do procedimento.

Passo 9

Taxa cartão de crédito: considerar sempre a maior taxa de cartão de crédito, pois ela pode acontecer em alguma venda.

Passo 10

Comissionamento Equipe de Vendas: aqui é inserido o percentual ou valor fixo de comissionamento para a equipe de vendas.

Passo 11

Comissionamento dentista parceiro: poderá ser percentual ou valor fixo por procedimento.

Passo 12

Comparação e ajuste do valor de venda: ao comparar com o valor de venda, sabe-se exatamente quanto sobra. Esse valor que sobra é o Lucro Líquido (R\$) e em percentual, a lucratividade. O ajuste do valor de venda para chegar ao lucro esperado não é apenas uma questão financeira, mas uma estratégia para sustentar e impulsionar o crescimento da sua clínica odontológica.

Ao garantir o lucro esperado, você não apenas fortalece a saúde financeira do seu negócio, mas também consolida sua posição como referência na prestação de serviços odontológicos de excelência.

Siga caminhando com confiança rumo ao sucesso financeiro e profissional que você realmente espera e merece!



O pulo do gato



Precifique como um artista

Neste tópico, mergulharemos no conceito provocativo do livro "Roube como um artista", uma abordagem inovadora apresentada por Austin Kleon que ressoa poderosamente no mundo criativo e, surpreendentemente, pode ser aplicada de maneira transformadora à precificação de serviços odontológicos.

No livro de Austin Kleon, a premissa central é que um bom artista é, na verdade, um colecionador de ideias. Quanto mais amplas forem suas fontes de inspiração, mais rica será sua bagagem criativa.

Adaptando esse conceito para a odontologia, percebemos que, assim como um artista se inspira em diversas fontes para ter ideias, **um profissional da odontologia, mesmo que não seja especialista, pode se beneficiar enormemente ao absorver conhecimentos variados sobre gestão financeira, precificação e organização.**

Da mesma forma que um artista não cria no vazio, você, como profissional da odontologia, não precisa reinventar a roda quando se trata de precificar seus serviços. **A melhor ideia já está disponível, estruturada passo a passo neste Ebook.**

A ideia central é clara: você não precisa ser um especialista financeiro para dominar a precificação eficiente. Ao pesquisar, estudar e "roubar" ideias e conceitos financeiros que já existem, você pode aplicar uma gestão financeira de máxima eficiência em sua clínica odontológica.

Aplice as estratégias apresentadas neste Ebook de maneira criativa e adaptada à sua realidade, assim como um artista adapta influências para criar algo único.

Utilize uma planilha de precificação

Co-autora deste Ebook, **Isabella Viana** é formada em engenharia de produção pela faculdade de Itaúna - MG, é MBA em gerenciamento de projetos ágeis pela FGV e especialista em **gestão de clínicas odontológicas**. Além disso, Isabella faz parte do time da Clinicorp atualmente como Consultora de Negócios. Sua experiência torna este guia ainda mais valioso, oferecendo insights práticos e eficazes para aprimorar sua precificação.

Estamos animados em compartilhar que todo o processo detalhado neste Ebook pode ser implementado por meio de uma planilha prática no Excel desenvolvida por Isabella.

Essa ferramenta, além de extremamente acessível, é fácil de usar e oferece uma visão clara e organizada dos passos necessários para uma precificação eficiente.

Como utilizar a planilha

Download gratuito:

A planilha de precificação está disponível gratuitamente ao final deste tópico.

Preenchimento simples:

A interface intuitiva da planilha permite um preenchimento fácil e rápido. Basta inserir informações específicas sobre seus custos, comissões, tempo de procedimentos e valores praticados.

Cálculos automatizados:

A magia acontece nos bastidores. A planilha realiza automaticamente diversos cálculos necessários, proporcionando uma visão clara dos custos envolvidos e sugerindo resultados assertivos.

Análise e ajustes:

Utilize os insights gerados pela planilha para analisar e ajustar sua precificação. Se necessário, faça alterações estratégicas para otimizar os processos e resultados finais.

Curso exclusivo com Isabella Viana

Para aprofundar ainda mais seus conhecimentos, a Isabella Viana oferecerá um curso completo sobre precificação de serviços para dentistas. Com abordagem prática, didática exemplar e acompanhamento personalizado, o curso é uma oportunidade única para aprimorar suas habilidades de precificação e gestão financeira.

Faça o download da planilha agora mesmo e inscreva-se na página da Isabella Viana para acompanhar o lançamento do curso e levar sua gestão financeira para o próximo nível.

Quero minha planilha de precificação

Quero me inscrever para receber em primeira mão, notícias sobre o curso de Precificação

Utilize os relatórios Clinicorp

O sistema Clinicorp oferece, atualmente, mais de 30 relatórios para facilitar o planejamento e a análise de dados na sua clínica odontológica. Esses relatórios são recursos-chave para colocar você, profissional dentista ou gestor de clínica, no controle total de sua jornada financeira.

Durante todo o transcorrer desse vimos a importância de ter clareza e assertividade com os números que serão trabalhados.

Os relatórios Clinicorp são divididos em cinco grandes grupos: financeiro, estoque, pacientes, agendamentos e tratamentos, conforme imagem na próxima página:

Tipos de Relatório

Nome do Relatório

Financeiro

Conta Corrente
Balancete
Todos os Lançamentos
Recibos
Contas a Pagar
Pagamentos e Comissões
Nota Fiscal
Caixa
NFSe
DRE
Fluxo de Caixa

Estoque

Controle de Estoque

Pacientes

Cobranças e Pagamentos
Pagamentos Parciais
Aniversariantes
Localização
Faixa Etária
Planos/Convênios
Orçamentos
Oportunidades e Conversão
Indicações
Consulta SPC/SERASA
Último Agendamento
Planos Recorrentes
Registros SPC/SERASA
Alertas Régua de Cobrança
Exames Radiológicos

Agendamentos

Geral
Faltas
Desmarcações
Primeira Consulta
Conversões sem Agendamento
Alertas de Retorno
Categoria
Marcadores

Tratamentos

Faturamento
Procedimentos Executados
Tratamentos Ortodônticos
Implantes em Tratamento
Estatística de Implantes
Controle de Ortodontia
Controle Protético

Para uma estratégia de precificação alguns relatórios se tornam extremamente interessantes:

Aqui estão os relatórios que se destacam nesse contexto:

Faturamento:

- Essencial para entender as receitas geradas pela clínica. Permite avaliar a performance financeira geral.

Todos Lançamentos:

- Oferece uma visão detalhada de todas as transações financeiras, o que é vital para identificar padrões e tendências.

Contas a Pagar:

- Ajuda na gestão das obrigações financeiras, garantindo que os compromissos sejam atendidos, evitando impactos negativos na precificação.

Pagamentos e Comissões:

- Permite um acompanhamento transparente dos pagamentos e comissões, contribuindo para a análise de custos e remuneração de profissionais.

Nota Fiscal:

- Facilita a emissão de notas fiscais, garantindo conformidade legal e organização financeira.

DRE (Demonstração do Resultado do Exercício):

- Fornece uma visão clara da lucratividade da clínica, auxiliando na tomada de decisões estratégicas.

Fluxo de Caixa:

- Fundamental para entender as entradas e saídas de recursos financeiros, contribuindo para a gestão eficiente de caixa.

Controle de Estoque:

- Importante para clínicas que também oferecem produtos. Mantém uma visão clara sobre os materiais e insumos disponíveis, afetando diretamente os custos da clínica.

Orçamentos:

- Auxilia na precificação ao oferecer uma visão clara das estimativas de custos e receitas para tratamentos planejados.

Procedimentos Executados:

- Oferece uma análise detalhada dos procedimentos realizados, ajudando na avaliação de desempenho e rentabilidade.

A grande verdade é que todos os relatórios específicos do sistema Clinicorp são extremamente práticos e importantes e o uso de cada um deles depende de qual estratégia você está realizando no momento. Mas com toda certeza, uma análise integrada, considerando múltiplos relatórios, proporcionará uma compreensão mais completa e embasada para a tomada de decisões estratégicas.

Você não precisa se frustrar toda vez que tentar acompanhar os resultados da sua clínica. Clique no botão abaixo e fale com um especialista Clinicorp. Ele poderá te explicar com detalhes como aplicar cada um desses relatórios para precificar seus tratamentos.

Ainda não sou cliente Clinicorp e quero receber uma demonstração gratuita.

Já sou cliente, gostaria de saber mais sobre os relatórios Clinicorp

