

“Mi negocio crece”

Cuadro de mando clínica dental.

P A S O A P A S O

Crecimiento Empresarial

Presentación.

¿ Quiénes Somos?

PASO A PASO CRECIMIENTO EMPRESARIAL, es una consultoría de empresas con sede en Murcia, especializada en ayudar a las empresas a mejorar su gestión interna y enfocarlas a crecer.

¿De qué manera?

Nuestro sistema de trabajo consiste en implantar en la empresa una serie de plantillas que les dará un mejor CONTROL INTERNO de la gestión económica y organizativa, y en consecuencia, teniendo un mejor control se sentarán las bases para la MEJORA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

Transmitimos a la empresa nuestro Know-How, a través de una serie de plantillas de control interno, que el personal propio de la clínica gestiona y pone en marcha, con unas formaciones previas por parte de nuestra consultoría, así como estando a su disposición para cuantas dudas y consultas surjan por parte del cliente.

Cuadro de Mando. Indicadores de control.

¿Qué aspectos de la Clínica se proponen controlar?

Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

- Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa año anterior / ratios.
- Plantilla nº 3. Análisis de costos directos e indirectos del negocio.
- Plantilla nº 4. Punto Muerto de Equilibrio o umbral de rentabilidad.
- Plantilla nº 5. Coste del sillón.
- Plantilla nº 6. Sistema de evaluación de profesionales / empleados.
- Plantilla nº 7. Otros indicadores de gestión de la clínica.

Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

Presentamos un cuadrante de control de Tesorería, donde a una serie de meses vista (a partir de 3 meses como mínimo) puedes establecer una previsión de todos los pagos del negocio (préstamos, impuestos, nóminas, seguros sociales, ...) así como de los ingresos'.

01/08/2019	Ago	Sep	Oct
Total disponible en bancos	12.320,00 €	16.403,99 €	17.149,51 €
Flujo de cobros	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
- cobros pendientes.	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
Flujo de pagos	14.456,01 €	22.385,92 €	21.639,87 €
- Proveedores pendientes	2.710,00 €	10.790,16 €	2.358,58 €
- Nóminas	5.781,94 €	5.781,94 €	5.781,94 €
- Seguros Sociales	1.236,39 €	1.236,39 €	1.236,39 €
- Iva	0,00 €	0,00 €	6.252,12 €
- Pao a cuenta del Impuesto Soc.			1.415,32 €
- Impuesto de sociedades	-	-	-
- seguros viviendas, máquinas...	150,25 €	0,00 €	730,12 €
- alquiler	900,00 €	900,00 €	900,00 €
- tarjeta empresa	500,00 €	500,00 €	500,00 €
- préstamos empresa	850,20 €	850,20 €	850,20 €
- iva aplazado	115,20 €	115,20 €	115,20 €
- Dietas estimadas mes	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
- resto domiciliaciones (agua,luz,...)	712,03 €	712,03 €	0,00 €
Saldo esperado Tesorería final mes	16.403,99 €	17.149,51 €	4.284,76 €

** Dicha herramienta

lleva detalles anexos si se desea detallar:

- préstamos a pagar.

- Detalle de nóminas.

- De los proveedores

- Se actualiza cada día o máximo cada semana.

Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa

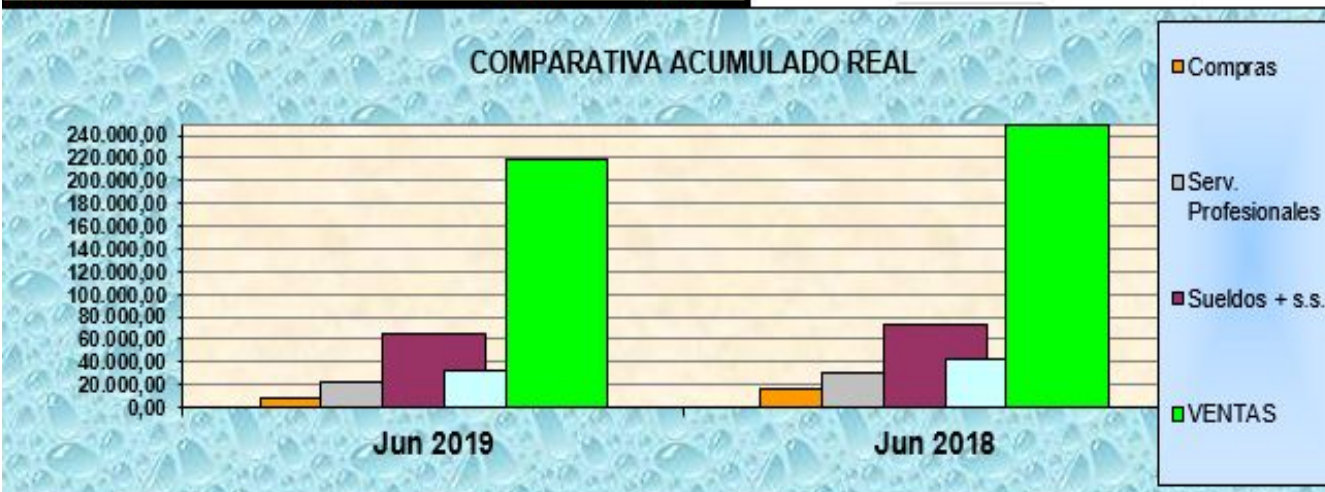
Empresa 1	Ene	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Total	%
Total Gastos	16.049,8	12.079,0	18.715,7	14.952,2	15.497,9	15.487,9	92.782,4	100,00
Compras	5.960,5	2.390,9	8.024,7	3.571,6	4.430,4	4.386,0	28.764,0	31,00
Serv. Profesionales	950,2	1.540,1	1.600,2	1.700,0	1.100,0	220,0	7.110,5	7,66
Sueldos	5.080,9	5.324,9	5.410,4	5.410,4	5.410,4	6.368,1	33.005,1	35,57
Seguridad social	927,3	9,5	954,2	954,2	954,6	954,2	4.753,9	5,12
Alquileres	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	7.500,0	8,08
Reparaciones	120,5	142,5	120,5	120,5	142,5	748,5	1.394,9	1,50
Deitas	300,0	378,1	40,0	300,0	383,1	76,0	1.477,3	1,59
Publicidad	0,0	167,0	0,0	52,7	0,0	59,9	279,6	0,30
Suministros	405,2	363,2	368,0	502,1	468,4	417,9	2.524,8	2,72
Otros gastos	488,9	0,3	415,5	83,7	326,3	0,3	1.315,0	1,42
Amortización	816,4	762,6	782,2	757,0	782,2	757,0	4.657,4	5,02
Total Ingresos	16.590,0	9.083,8	18.540,0	19.767,7	12.514,0	18.549,0	95.044,5	100,00
- Ventas	16.590,0	9.083,8	18.540,0	19.767,7	12.514,0	18.549,0	95.044,5	
Beneficio actividad	540,2	-2.995,2	-175,7	4.815,5	-2.983,9	3.061,1	2.262,1	2,38%

Cada mes, esta herramienta permite analizar la evolución de la rentabilidad a lo largo del año, cada uno de los meses, así como:

- Análisis de las principales partidas, peso y evolución; gestión para control de gastos...
- Comparativa con el año anterior.
- Indicadores específicos de facturación y crecimiento.

Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa.

TOTALES	Jun 2019	Jun 2018	VARIACIÓN
Compras	8.351,33	15.412,00	84,55
Serv. Profesionales	21.514,00	29.514,00	37,19
Sueldos + s.s.	65.514,00	72.514,00	10,68
Gastos generales	32.514,00	42.987,00	32,21
VENTAS	219.514,00	249.514,00	13,67
P&G	91.620,67	89.087,00	-2,77
Rentabilidad	41,74	35,70	-14,46



Idem, comparativa con años anteriores; así como establecimiento de una serie de indicadores de ventas, rentabilidad, costos....etc., de manera muy intuitiva, visual y práctica que ayuda en la toma de decisiones.

Plantilla nº 3.- Análisis de costos directos e indirectos.

Margen explotación	Ene - Dic	%				
- Ventas	379.808,73	100%	Costes Directos.	188.010,96 €	70% del total de costes	49,5015% del total ventas
Menos: compra de material	78.462,10	20,66%				
Menos: trabajos realizados o.e	109.548,86	28,84%				
Margen sobre costes directos	191.797,77	50,50%				
Personal contratado clínica	62.347,22	16,42%	Costes Indirectos	80.188,28 €	30% del total de costes	21,113% del total ventas
Resto gastos estructurales	17.841,06	4,70%				
Beneficio antes impuestos	111.609,50 €					

(**)

De forma más resumida, podemos analizar:

¿Qué gastos son DIRECTOS a la hora de obtener los beneficios?

¿Cuáles indirectos o generales?

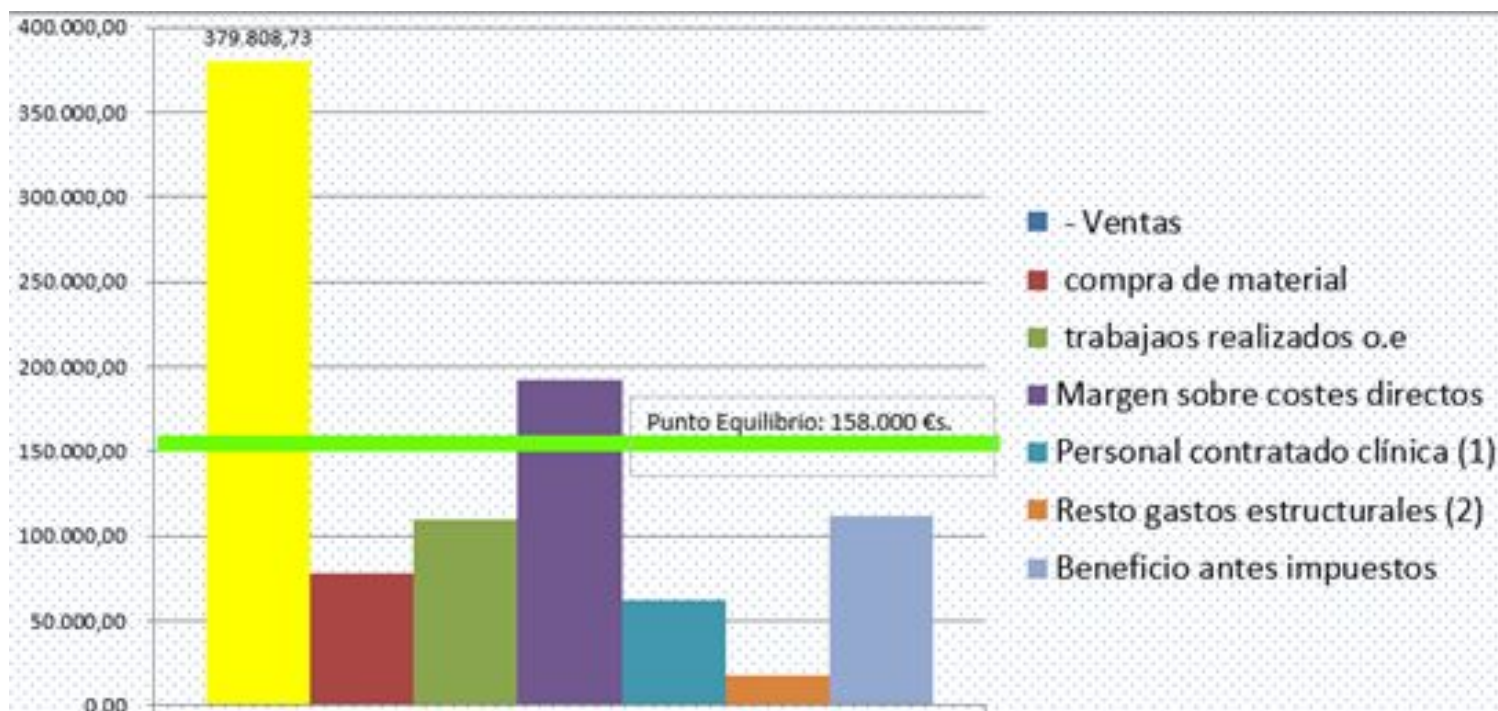
¿Cuál es la evolución de cada uno de ellos y cómo se puede mejorar los porcentajes?

Plantilla nº 4.- Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad.

****** Es aquel volumen o nivel de ventas, donde el beneficio es igual a 0 y se cubren los costes fijos de la clínica más la parte de variables, es decir, el punto donde el importe de los costes totales se iguala al total de los ingresos por ventas. A partir de ese punto es dónde se comienza a generar beneficio en la clínica.

¿Cuál es ese nivel?

¿En qué porcentaje se genera el beneficio a partir de ese nivel?



Plantilla nº 5.- Coste del Sillón.

. El **coste de hora sillón** es dato que recoge los gastos fijos y variables indirectos de la clínica dividida entre el número de unidades productivas que tiene la clínica; sillones dentales, por las horas de apertura de la clínica. De esta manera el odontólogo se puede hacer una idea clara y definida de lo que le cuesta una hora de cada box.

O dividirlo entre el número total de box para analizar cual es más rentable.

Total coste hora sillón:

101,83 € coste de oportunidad; esto es, la clínica ya tiene esos costes estructurales, por lo que 101,83 €s dejaríamos de optimizar los ingresos cada hora que un sillón está vacío.

Plantilla nº 6.- Evaluación de profesionales y/o empleados.

En esta área se definen las tareas y habilidades más importantes que queremos para el negocio, tanto de profesionales médicos como de empleados:

A modo de ejemplo:

ASPECTOS TÉCNICOS

- 1.- Conocimiento de la función
- 2.- Experiencia en la función.
- 3.- Autonomía para actuar.
- 4.- Pensamiento Estratégico
- 5.- Orientación al cliente
- 6.- Aprovechamiento de los recursos
- 7.- Optimización del tiempo.

ASPECTOS SOCIALES

- 8.- Capacidad de trabajo en equipo
- 9.- Enfoque integrador (comunicación)
- 10.- Capacidad de liderazgo
- 11.- Capacidad para delegar

ASPECTOS PERSONALES

- 12.- Iniciativa
- 13.- Organización
- 14.- Proactividad
- 15.- Flexibilidad

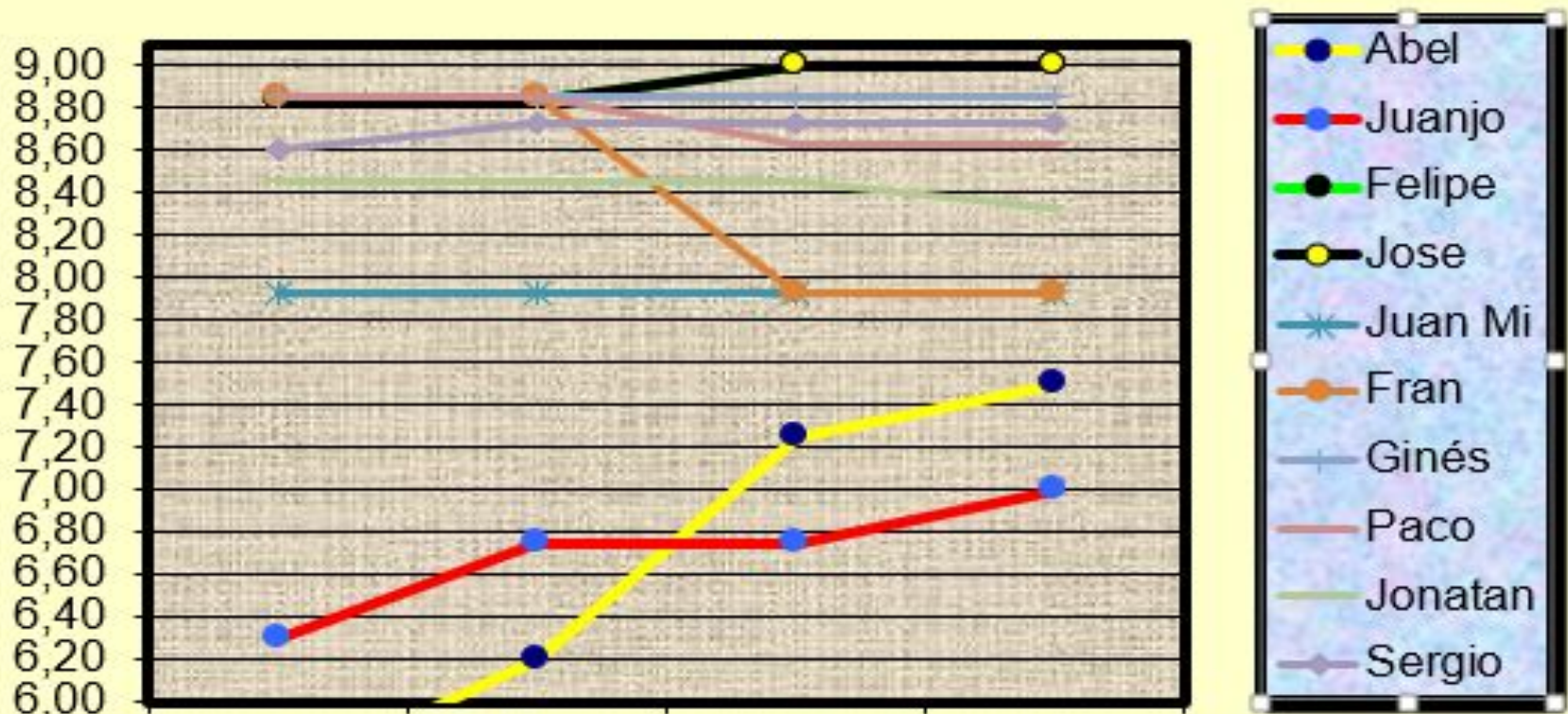
Total Puntuación

Media Puntuación

Rango Incentivo Mensual

Cada mes, hay una reunión de 5 minutos con cada empleado y se valora cada uno de los ítems, pudiendo así comparar a los empleados a través del siguiente gráfico:

Plantilla nº 6.- Evaluación de profesionales / empleados.



Cada empleado puede ver así como está con relación a los demás y la mejora o no que va teniendo. También se sientan las bases para valorar un posible incentivo económico a partir de un determinado nivel de puntuación, por ejemplo.

Plantilla nº 7.- Otros indicadores de gestión de la clínica.

Acumulado	Nov 19	Dic 19	Ene 20	Feb 20	Mar 20	Abr 20	Total
Nº pacientes nuevos	15,00						15,00
Nº presupuestos entregados	25,00						25,00
Nº presupuestos aceptados	9,00						9,00
Tasa de éxito	36,00%						0,36

Nº pacientes nuevos	Nov 19	Dic 19	Ene 20	Feb 20	Mar 20	Abr 20	Total
Pilar Horadada	9						9
La Torre	3						3
Pinar Campo Verde	2						2
Orihuela	1						1
							0
							0
							0
Total	15						15

¿Cómo nos conocieron	Nov 19	Dic 19	Ene 20	Feb 20	Mar 20	Abr 20	Total
Recomendación otro cliente	8						8
Anuncio en revista	3						3
internet	4						4
	15						15

En esta área se miden temas relativos a clientes nuevos, presupuestos entregados, tasas de éxito, etc., y se trabaja con el personal para mejorar los indicadores, que se van midiendo mes a mes y comparando con año anterior.

Plantilla nº 7.- Otros indicadores de gestión de la clínica.

Tabla mensual	Ene	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Total
Nº pacientes que inician tratamiento	9,00						9,00
Nº pacientes que finalizan tratamiento	6,00						6,00
ratio	1,50						1,50
Nº pacientes sin iniciar tratameinto	2,00						2,00
Nº total de visitas concertaddas	60,00						60,00
Nº total de visitas realizadas	52,00						52,00
% de asistencia a la cita concertada	86,667%						86,667%
Nº visitas canceladas	8,00						8,00
% de cancelación de citas	13,33%						13,33%
Nº total de urgencias	12,00						12,00
De pacientes en tratamiento	7,00						7,00
%	58,33%						58,33%
De pacientes no en tratamiento	5,00						5,00
%	41,67%						41,67%
Nº pacientes nuevos	12,00						12,00
Nº pacientes que ya son clientes	35,00						35,00
Nº de pacientes totales	47,00						47,00
De los nuevos, que inician tratamiento	12,00						12,00
Calidad de la primera visita	100,00%						100,00%
Nº pacientes vuelven tras un tratamiento							

“Mi negocio crece”

Pack de Implantación.

P A S O A P A S O

Crecimiento Empresarial

Pack de Implantación.

¿En qué consiste?

Facilitamos las plantillas a la clínica gradualmente en 3 formaciones con la siguiente estructura de implantación:

Formación 1: Plantilla 1. (mes primero).

Formación 2: Plantilla 2 al 5. (mes segundo).

Formación 3: Plantilla 6 y 7. (mes tercero).

** Entre formación y formación, si así lo considera la clínica, nos pueden facilitar las plantillas con los datos que se van cumplimentando para nuestra supervisión.

** Al inicio, se firma la hoja de encargo de servicios profesionales

** Si la clínica tiene créditos por formación disponibles, de los seguros sociales, gestionamos de forma gratuita la deducción y se minora de nuestros honorarios.

Pack de Implantación.

¿Cómo son esas formaciones?

Sesiones agendadas previamente con la consultora vía Skype.

Accede a la compra del Pack “cuadro de Mano” para Clínica Dental para obtener tu presupuesto.

“La fuerza del equipo impulsa tu negocio”

