



ACESSE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
CENTROS DE PESQUISA CLÍNICA

Estratégias Financeiras para Otimizar Orçamentos, Recursos e Taxas de Inflação

Gabriela Alerico, MSc, MBA

Gerente Executiva Centro Gaúcho Integrado de Oncologia e Hematologia

Consultora NC Consultoria em Pesquisa Clínica

Líder Comissão de Gestão Administrativa e Financeira ACESSE

ACESSE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
CENTROS DE PESQUISA CLÍNICA





O que eu preciso saber?

- Conhecimento básico sobre economia e mercado
 - Índices de inflação;
 - Impostos sobre câmbio, flutuação de moedas estrangeiras;
 - Estruturação do CNPJ e tributação aplicável;
 - Mercado PC – como está? Aquecido? Novos estudos chegando?
- Habilidade de negociação
 - Entender custos e valores de mercado;
 - Clareza;
 - BATNA;
 - Situações de recuo por um “bem maior”, relacionamento;
- Conhecimento sobre seu negócio
 - Custos fixos e variáveis;
 - Perfil de fornecedores e contratos;
 - Definir objetivo, ou seja, margem esperada;
 - Precificação;

Otimização de Orçamentos

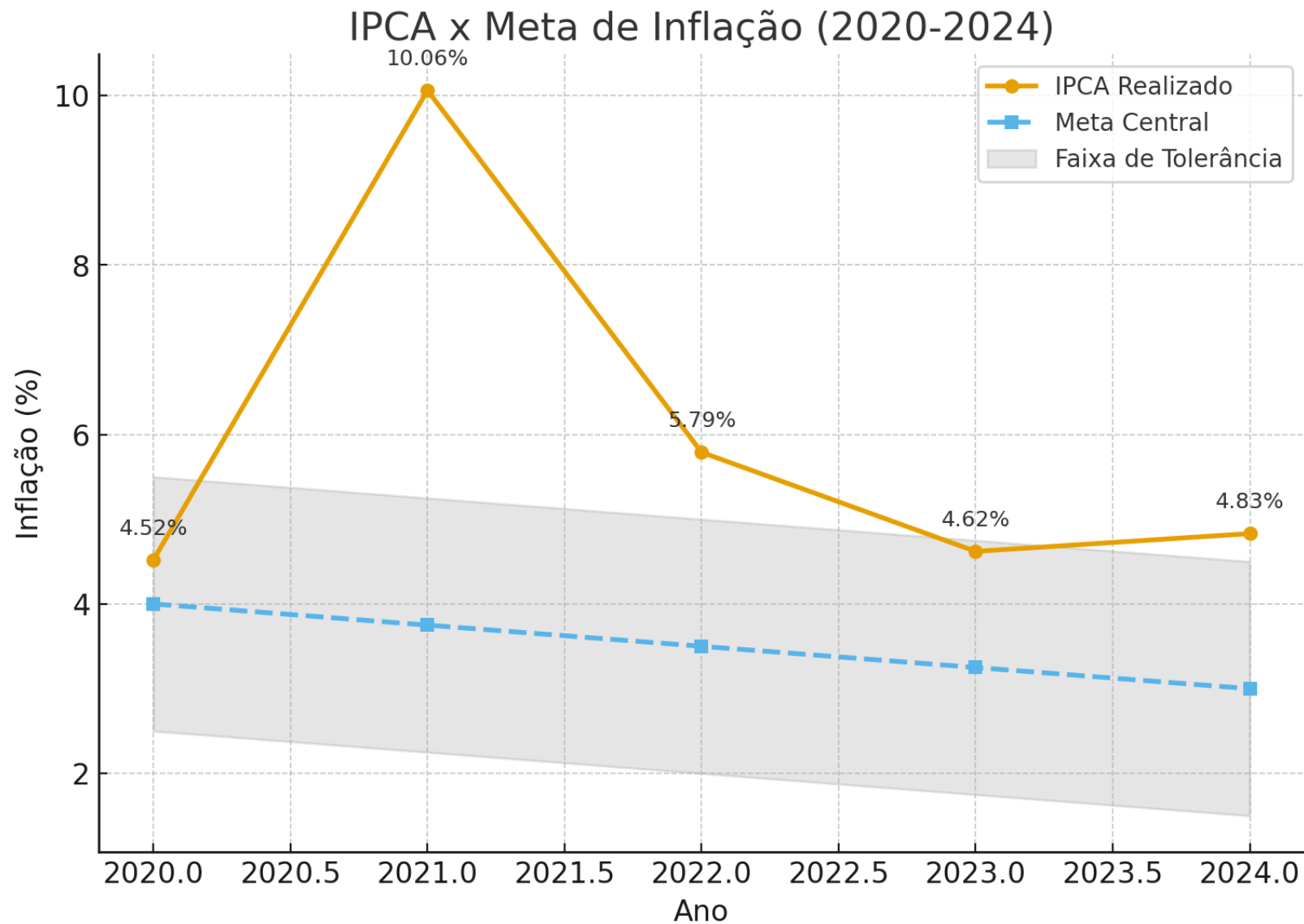
- Negociação de OH;
- Entender custos fixos e variáveis:
 - Diluir custos em custo-hora para visualização e composição;
 - Custo-hora nos fornece o impacto financeiro de cada atividade.
- Analisar o protocolo sob a ótica de gestão de riscos e identificar custos e impactos não precificados;
- Argumentação coerente, que só é alcançada a partir desse conhecimento de custos;
- Valorização do seu negócio – creditações, experiência, etc;
- FMV;
- Previsibilidade entre orçamentos e negociações – mesmo Sponsor;
- Ter uma alternativa de negociação, caso algum valor não seja aprovado;
- Negociação clara e aberta com o Sponsor.

Otimização de Recursos

- Usar de forma eficiente tudo o que o Centro de Pesquisa tem, bem amplo, incluindo recursos humanos;
- Financeiro, usar recursos e fazer negociações da forma mais inteligente possível;
- Depende muito de planejamento e gestão;
- Exemplo: calibrações de equipamentos;
- Exemplo: treinamentos, qualificações podem reduzir erros e consequentemente custos;
- Gerir fluxo de caixa e capital de giro;
- Reserva de emergência, segurança;
- Redução de custos com eficiência operacional e boas negociações com os fornecedores;
- Metas Financeiras:
 - Margem de lucro, quantos % espero ter de resultado ao final?
 - Reserva financeira;
 - Investimentos.
- Indicadores - KPIs.

Taxas de Inflação

- Ritmo em que os preços aumentam e consequentemente reduzem o poder de compra da moeda;
- Economias desenvolvidas: abaixo de 3%/ano;
- Economias emergentes: 4-7%/ano;
- Brasil – CMN fixou em 3% +/- 1.5% em 2025:
 - Banco Central revisou projeção para 4.9%, ou seja, acima da meta.
- Índices de Inflação, variados, dependem do mercado:
 - IPCA – oficial, mais coerente com as metas de inflação;
 - IGPM – preços de mercado;
 - INPC – reajuste salarial.
- Contratos longos;
- Necessidade de reajustes – cláusulas fixas ou Centro solicita revisão;
- Equilíbrio econômico-financeiro.



Um hemograma negociado por **R\$ 20,00** em 2020 hoje custa em tese **R\$ 26.96**, se reajustado no fornecedor pelo IPCA.

Se minha margem de lucro esperada for 30%, essa variação anula minha margem, caso não seja renegociada...

Conclusão

- Ter gestão financeira é absolutamente necessária em Centro de alta performance;
 - Boa gestão significa reinvestimento, melhorias, segurança, retenção de pessoas, qualidade;
 - Cada centro terá suas estratégias, o que funciona ou não em sua realidade; Hospitais x clínicas x fundações;
 - Centros de especialidades diferentes podem ter necessidades diferentes, tanto na alocação de recursos, tanto nos custos e potencial de orçamentos;
-
- No final, o segredo não é só gastar menos, é também gastar e cobrar certo!



Envie suas dúvidas, perguntas e sugestões
para o nosso WhatsApp!
(21) 98080-2222



Obrigada

ACESSE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
CENTROS DE PESQUISA CLÍNICA