

[PLANILHA] Como fazer a Matriz BCG para uma clínica médica

No cenário médico contemporâneo, tão pautado pela busca de eficiência, a Matriz BCG ressurge com uma nova roupagem. Conhecida pelo seu poder analítico no mundo dos negócios, esta ferramenta, quando transposta para a medicina, promete ser o diferencial na gestão de consultórios e clínicas.

A análise proporcionada pela Matriz BCG vai além de um mero diagnóstico financeiro: ela também funciona como um guia para onde direcionar investimentos, como orquestrar estratégias de marketing e, crucialmente, quais atividades merecem o foco total da equipe médica.

Neste post você terá acesso às etapas de construção de uma Matriz BCG personalizada para consultórios e clínicas, além de planilhas gratuitas que serão seu passaporte para a implementação da Matriz no seu consultório.

E se você é usuário do HiDoctor®, saiba que já tem uma vantagem competitiva: o software conta com um módulo financeiro abrangente que facilita todo o processo de coleta e organização de dados para executar a análise BCG.

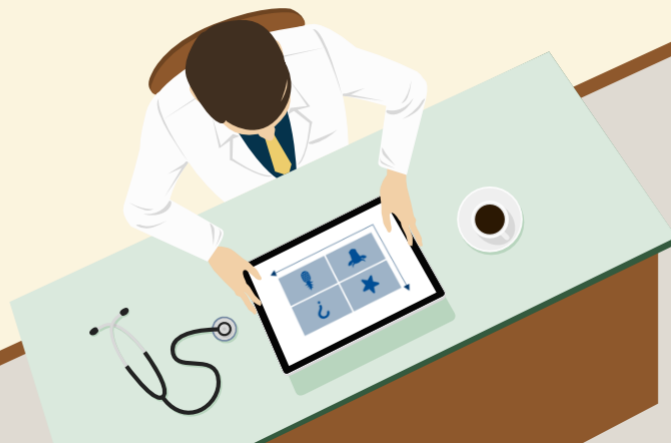
1. O que é, para que serve e quando utilizar a Matriz BCG?
2. Como funciona a Matriz BCG?
3. Adaptando a Matriz BCG para clínicas e consultórios
4. Passo a passo de aplicação da Matriz BCG
5. Conclusão
6. Exemplo de Matriz BCG para clínicas médicas

[PLANILHA]

Matriz BCG

Como utilizar essa estratégia de gestão em clínicas médicas

BAIXAR PLANILHA



HIDoctor®

1. O que é, para que serve e quando utilizar a Matriz BCG?

Desenvolvida nos anos 70 pelo *Boston Consulting Group* (BCG), a Matriz BCG, ou Matriz de Boston, é uma ferramenta estratégica para avaliar portfólios de produtos e serviços. Ela se baseia em dois critérios: a **taxa de crescimento do mercado e a participação relativa de mercado**. Com isso, as empresas conseguem identificar produtos lucrativos, aqueles que precisam de mais investimentos e até setores que talvez devessem ser descontinuados.

Seu objetivo

Orientar empresas sobre a melhor alocação de recursos - seja dinheiro, tempo ou esforço. Com a categorização feita pela matriz, as empresas traçam estratégias, **priorizam investimentos** e, assim, buscam maximizar o retorno e reduzir os riscos.

Quando utilizar a Matriz BCG?

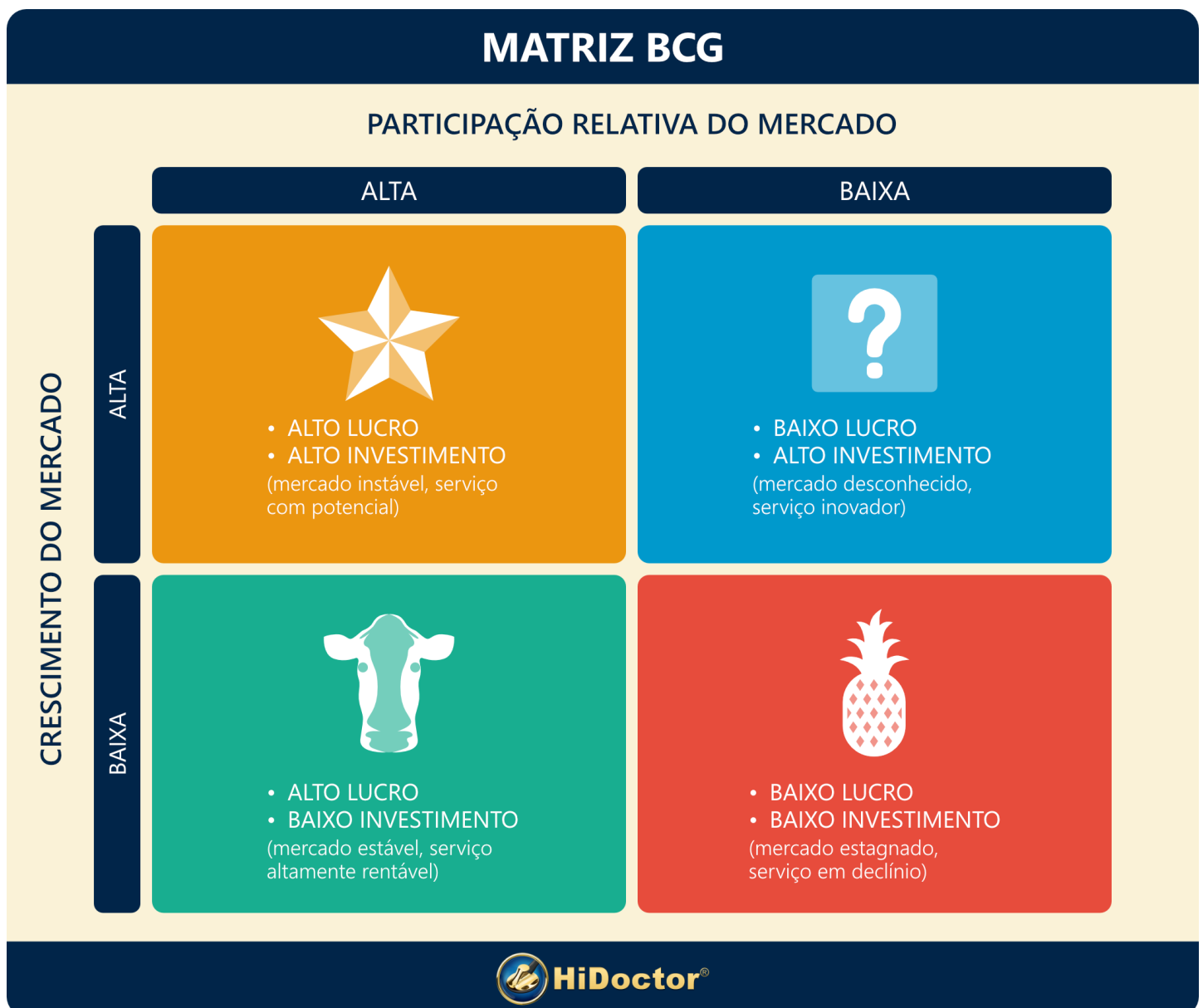
- **Avaliação do portfólio atual:** Especialmente para empresas com grande variedade de produtos, a matriz ajuda a decifrar quais produtos são mais rentáveis e quais podem estar consumindo recursos sem o devido retorno.
- **Planejamento de investimentos:** A matriz facilita a tomada de decisão sobre onde investir, identificando setores de maior potencial de crescimento ou aqueles que já estão se destacando.
- **Estratégias de marketing:** A matriz ajuda na construção de campanhas mais eficazes, alinhando a estratégia ao perfil do produto no mercado.
- **Desenvolvimento de produto:** Pensando em lançar ou modificar um produto? A Matriz BCG indica se o mercado tem espaço para essa inovação.

- **Reestruturação empresarial:** Em momentos de mudanças profundas, como fusões ou aquisições, a matriz serve como um farol que aponta a direção segura.

Em decisões estratégicas sobre portfólio, **avaliação de mercado** ou alocação de recursos, a Matriz BCG é inestimável. Ela dá aos gestores uma **visão clara das dinâmicas de mercado, garantindo decisões mais informadas.**

2. Como funciona a Matriz BCG?

A Matriz BCG é um mapa visual que **revela o potencial de sucesso dos produtos ou serviços** de uma empresa. Pense nela como um GPS estratégico, onde os eixos indicam a taxa de crescimento do mercado e a participação de mercado.



Os 4 quadrantes da Matriz BCG

- **Estrelas:** Seu produto ou serviço é um sucesso em um mercado que cresce rapidamente. Isso é ótimo, mas fique alerta! Para mantê-lo brilhando e distante da concorrência, investimentos significativos são necessários. Gerencie bem, e eles podem se tornar suas Vacas Leiteiras no futuro.
- **Vacas Leiteiras:** São seus carros-chefes; produtos ou serviços de alta participação em mercados já estabelecidos. Elas geralmente não precisam de tanto investimento e, o melhor, geram caixa, podendo financiar seus produtos Estrela ou repaginar as Interrogações.
- **Interrogações:** Estão em mercados em ascensão, mas ainda não conquistaram seu espaço. São um misto de oportunidade e desafio. Decida se deve investir para transformá-los em Estrelas ou se são mais um problema do que solução.
- **Abacaxis:** São os menos desejados. Com baixa participação em mercados lentos, eles podem estar sugando recursos sem um bom retorno. Uma análise crítica se faz necessária. Talvez seja hora de dizer adeus.

Para montar uma Matriz BCG, é necessário coletar informações sobre a taxa de crescimento e a participação de mercado de cada item de seu portfólio. Uma vez inseridos na Matriz, você terá um panorama claro das ações necessárias: Estrelas podem precisar de mais recursos, Vacas Leiteiras financiarão suas jogadas estratégicas, Interrogações exigirão decisões ponderadas e Abacaxis, muitas vezes, pedem uma reavaliação total.

3. Adaptando a Matriz BCG para clínicas e consultórios

Quando se trata de saúde, a gestão eficaz não é um luxo; é uma necessidade. Entre orçamentos enxutos, regulações em fluxo constante e a inovação tecnológica revolucionando diagnósticos e tratamentos, a decisão equivocada pode ser mais do que cara: pode ser fatal. É aqui que a Matriz BCG entra como um farol estratégico.

Por que apostar nessa ferramenta?

- **Otimização dos recursos:** A Matriz BCG desvenda quais serviços merecem mais atenção e investimento, seja pela lucratividade ou impacto na qualidade do atendimento.

- **Decisões mais precisas:** Quer lançar um novo serviço? Investir em tecnologia médica avançada? Ou até reavaliar serviços menos eficazes? A Matriz oferece uma **visão panorâmica do desempenho de cada serviço**, tornando as decisões mais embasadas.
- **Agilidade de mercado:** Com o setor da saúde constantemente sendo remodelado por inovações tecnológicas e novas legislações, a Matriz BCG **permite que as clínicas se adaptem rapidamente a um ambiente em mudança**.
- **Foco no paciente:** Não podemos esquecer o objetivo final - **atendimento centrado no paciente**. A Matriz **permite alocar recursos onde realmente importa**, na qualidade e eficiência do cuidado ao paciente.

Como adaptar a Matriz BCG para o ambiente médico

- **Redefinindo “produtos”:** Na saúde, o “produto” é o atendimento ao paciente. E isso pode ir desde uma consulta de rotina a um procedimento cirúrgico complexo.
- **Personalizando indicadores:** No contexto médico, “participação de mercado” pode ser interpretada como a demanda relativa para um tipo específico de serviço. “Taxa de crescimento do mercado” pode refletir o aumento na demanda para um serviço específico, adaptando-se a tendências demográficas ou avanços tecnológicos.

Os 4 quadrantes para a medicina

MATRIZ BCG para clínicas médicas

RENTABILIDADE OU SUCESSO CLÍNICO DOS SERVIÇOS



Modelo de Matriz BCG adaptado para clínicas médicas. [Clique aqui](#) para baixar a versão para impressão.

- **Estrelas:** Tratamentos inovadores com alta demanda.
- **Vacas Leiteiras:** Serviços essenciais, como exames e consultas regulares.
- **Interrogações:** Novas abordagens ou terapias ainda em fase experimental.
- **Abacaxis:** Procedimentos desatualizados ou com baixa demanda.

Qualidade e necessidade

Na medicina, a equação não é tão simples quanto lucro e perda. A [qualidade do atendimento](#) e a necessidade da comunidade são elementos que podem e devem alterar a forma como posicionamos um serviço na matriz.

Implementar a Matriz BCG não é apenas uma estratégia para otimizar o negócio, mas uma [abordagem centrada no paciente para elevar o padrão de cuidados de saúde](#). Essa estratégia oferece um modelo robusto para tomadas de decisão mais conscientes, permitindo uma atuação mais eficiente, sem perder de vista o que é realmente crucial: [a saúde e a satisfação do paciente](#).

Veja mais alguns materiais e artigos sobre gestão médica

- [\[PLANILHA\] Como a análise SWOT ajuda na administração do seu consultório](#)
- [\[GUIA\] Métricas importantes para o sucesso e crescimento do consultório](#)
- [Como transformar um consultório médico em um negócio próspero](#)

4. Passo a passo de aplicação da Matriz BCG

Passo 1: Mapeamento dos serviços

Inicie listando integralmente os serviços de seu consultório, abrangendo desde as tradicionais consultas gerais e exames, até recursos mais atuais, como a [telemedicina](#).

Passo 2: Coleta de dados e definição de metas

Para uma tomada de decisão bem-informada, é vital [consolidar dados estratégicos](#) de sua clínica, englobando pacientes atendidos, receitas geradas, custos associados e outros indicadores cruciais.

Com essas informações em mãos, [estabeleça objetivos claros](#), seja para maximizar a rentabilidade, elevar a [satisfação do paciente](#) ou aprimorar a alocação de recursos. Adicionalmente, defina o período a ser avaliado com o auxílio da Matriz BCG.

Esse passo não só simplifica o processo de coleta, mas também permite correlacionar eventuais flutuações na receita a acontecimentos específicos daquele intervalo temporal.

Passo 3: Aproveitando o Módulo Financeiro do HiDoctor®

Em vez de se perder em pilhas de papéis em busca de todos os dados necessários para aplicar na Matriz BCG, usuários do HiDoctor® contam com a praticidade do seu **módulo financeiro**, que proporciona aos médicos e gestores uma **ampla visão sobre estatísticas, fluxo de caixa, rentabilidade dos serviços, entre outras informações**. Essa ferramenta se torna um alicerce robusto na hora de posicionar cada serviço na Matriz de forma precisa.

Passo 4: Aplicação da Matriz BCG

Com base nos dados coletados, **identifique a taxa de crescimento de cada serviço**, considerando o número de pacientes ou a receita gerada em relação ao período anterior.

Em seguida, **identifique a demanda de cada serviço** em relação aos outros ou em comparação com clínicas concorrentes na mesma região.

Com todos os dados em mãos, coloque cada serviço nos quadrantes da matriz BCG:

- **Estrelas:** Serviços com crescimento acelerado e dominância no mercado.
- **Vacas Leiteiras:** Serviços estáveis, com participação marcante no mercado.
- **Interrogações:** Potencial alto de crescimento, mas com presença de mercado mais tímida.
- **Abacaxis:** Serviços com menor potencial e presença de mercado reduzida.

Passo 5: Análise e ação estratégica

Com a Matriz BCG em mãos, o desafio agora é converter esses dados em ações palpáveis. Esta análise estratégica pavimenta o caminho para um plano de ação bem delineado. **A intenção é balancear e otimizar recursos, maximizando a rentabilidade e a satisfação do paciente.**

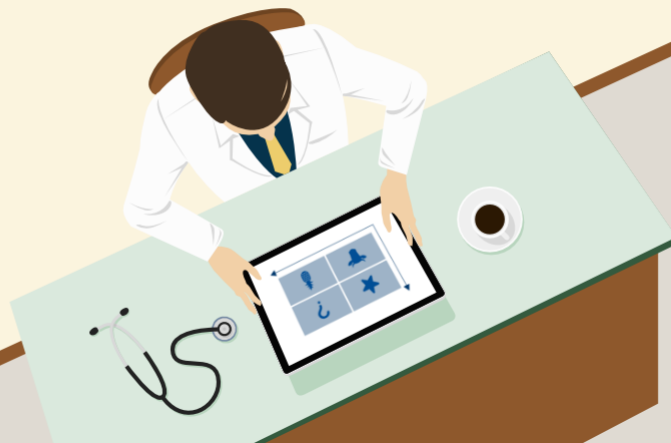
- **Síntese das análises:** O módulo financeiro do HiDoctor® agrega valor à sua análise da Matriz BCG, permitindo decisões mais informadas.
- **Plano estratégico:** Harmonize as descobertas do módulo Financeiro e da Matriz BCG para um plano holístico.
- **Execução:** Ponha em prática as estratégias delineadas - pode envolver realocação de recursos, alterações tarifárias ou investimento em promoção.
- **Avaliação contínua:** Revise periodicamente o posicionamento dos serviços e recalibre sua estratégia quando necessário.

[PLANILHA]

Matriz BCG

Como utilizar essa estratégia de gestão em clínicas médicas

BAIXAR PLANILHA



HiDoctor®

5. Conclusão

A conjuntura atual da medicina exige mais do que profissionais qualificados e tratamentos inovadores. A sobrevivência e prosperidade de um consultório ou clínica hoje estão atreladas à sua capacidade de administrar recursos de forma eficiente e estratégica.

É aqui que a Matriz BCG, uma ferramenta concebida no coração do mundo dos negócios, emerge como um instrumento fundamental para a saúde. Ao transpor a lógica desta matriz para o universo médico, clínicos e gestores adquirem um mapa claro de onde estão e para onde precisam ir.

A combinação do uso perspicaz da Matriz BCG com ferramentas tecnológicas robustas, como o sistema médico HiDoctor®, é a receita para uma gestão mais enxuta, dinâmica e focada nas verdadeiras necessidades dos pacientes.

Ao direcionar recursos para os serviços que realmente importam, otimizando os já existentes e abandonando aqueles que não acrescentam valor, a clínica ou consultório não apenas maximiza seus retornos, mas também assegura que os pacientes recebam um atendimento de alta qualidade.

Deste modo, o compromisso intrínseco da medicina de proporcionar cuidado é reforçado pela gestão estratégica. No final, a Matriz BCG é mais do que um gráfico: é um compromisso com a excelência em todas as dimensões da prática médica. E para aqueles que buscam não apenas sobreviver, mas realmente prosperar no cenário médico atual, é uma ferramenta imprescindível.

6. Exemplo de Matriz BCG para clínicas médicas

Depois de entender o passo a passo para criar uma Matriz BCG eficaz para o seu consultório, você pode estar se perguntando: "Como isso se aplica especificamente à minha área de especialização?" A versatilidade da Matriz BCG está justamente em sua adaptabilidade a diferentes

nichos dentro do universo da medicina.

Veja no exemplo abaixo a aplicação da Matriz em uma clínica de pediatria. Neste cenário, vamos categorizar os serviços pediátricos que já foram previamente coletados (assim como a rentabilidade de cada um) como Estrela, Vaca Leiteira, Interrogação ou Abacaxi.



Exemplo da Matriz BCG em uma Clínica Pediátrica.

Ao examinar a Matriz BCG aplicada a um consultório pediátrico, identificamos as seguintes observações estratégicas e as ações sugeridas para potencializar seus resultados:

- **Estrela:** Com o surgimento de novas doenças e atualizações de vacinas, este segmento é um foco claro de crescimento e relevância, além de ser conveniente para os pais e cuidadores.
 - **Ação:** Investir em atualizações constantes, equipamentos de última geração e treinamento contínuo para a equipe. Explorar parcerias com fornecedores de vacinas para garantir acesso oportuno a novas vacinas e custo reduzido.
- **Vaca Leiteira:** Sendo o coração de qualquer clínica pediátrica, são procedimentos que representam receita regular e confiável. Não são inovadores, mas são essenciais.
 - **Ação:** Maximizar a eficiência e a qualidade desses serviços para manter e possivelmente expandir a base de clientes. Implementar **lembretes automáticos** para check-ups regulares e revisões.
- **Interrogação:** Enorme potencial, especialmente à medida que a medicina se torna mais inclusiva. Ainda é uma área a ser plenamente explorada.
 - **Ação:** Investir em capacitação e formação para tratar crianças com necessidades especiais. Promover parcerias com centros especializados e associações para fortalecer o nicho.
- **Abacaxi:** Mesmo com um nicho dedicado, sua relevância é questionável em face dos tratamentos convencionais. Uma reavaliação é necessária.
 - **Ação:** Realizar uma avaliação aprofundada sobre o retorno desses tratamentos. Considerar pesquisas de satisfação específicas para esse público e reavaliar a oferta desses serviços.

Este exemplo desvenda, com precisão, quais serviços carregam o maior potencial, os que são pilares estáveis, as oportunidades emergentes e os segmentos que exigem reconsideração. Guiados por estas perspectivas, os profissionais da saúde são capacitados a fazer escolhas mais assertivas, alocar recursos com eficácia e se dedicar à constante melhoria no atendimento.



A gestão estratégica desempenha um papel fundamental na orientação do sucesso de uma clínica, e o gestor tem função crucial nesse processo. Como ferramenta de planejamento estratégico, a Matriz BCG oferece valiosas informações para a tomada de decisões, ao identificar e priorizar os serviços e produtos de um negócio.

É fundamental, contudo, reconhecer que ela não é uma solução final para todas as necessidades de planejamento estratégico. O gestor deve estar atento para complementar o uso da Matriz BCG com outras ferramentas e análises.

Combinar abordagens proporciona uma visão mais completa e permite a tomada de decisão mais informada, capacitando as organizações a lidar com desafios competitivos e a aproveitar oportunidades de crescimento que surgirem.

Materiais exclusivos de **Planejamento Estratégico** para **Gestores** de Clínicas

BAIXAR MATERIAIS

Sobre o autor:



Marcos Moreira

Administrador pela Faculdade de Administração de Brasília e
Business Excellence pela Universidade de Columbia – NY

Artigo original disponível em:

"[PLANILHA] Como fazer a Matriz BCG para uma clínica médica " - **HiDoctor® News**

Centralx®