

5 FORMAS DE VER CUÁNTO DINERO PIERDES EN TU CLÍNICA DENTAL O ESTÉTICA

LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD

Tabla de contenidos

01 Mentalidad para el éxito

02 Estrategia de vanguardia

03 Finanzas Inteligentes

04 Marketing emocional

05 Recursos Humanos brillantes

06 Trabajar sin mejoramiento continuo de la calidad



Introducción

En la gestión de una clínica dental o estética, las malas decisiones pueden costar mucho más de lo que parece a simple vista, no solo en términos de dinero directo, sino también en porcentajes significativos de ingresos que podrían haberse destinado al crecimiento y la expansión.

Este e-book está diseñado para ayudarte a identificar cinco áreas críticas en las que las decisiones equivocadas están erosionando tus ingresos, y cómo puedes corregirlas para optimizar tus ganancias.

A lo largo de estos capítulos, exploraremos desde la mentalidad necesaria para el éxito hasta la importancia de contar con un equipo humano brillante, respaldado por ejemplos prácticos y datos claros expresados en porcentajes de ingresos perdidos.



Mentalidad para el éxito:

1

La clave para transformar tu clínica y multiplicar tus ingresos

La mentalidad de crecimiento es clave para el éxito de cualquier clínica. **Según The Complete Dentist de Polansky, los profesionales que no invierten en su desarrollo personal y en una mentalidad de éxito pueden perder hasta un 10% de sus ingresos anuales.**



Este porcentaje refleja las oportunidades desaprovechadas en términos de eficiencia y crecimiento. Por ejemplo, un dueño de clínica que no delega adecuadamente tareas administrativas a su equipo se ve limitado en su capacidad de atención al paciente, lo que reduce su potencial de ingresos.

El rechazo al cambio también puede tener un impacto negativo en los ingresos. **Aquellos profesionales que se resisten a adoptar nuevas tecnologías pueden experimentar una pérdida de eficiencia que equivale a aproximadamente un 18% de sus ingresos anuales.**

Las clínicas que siguen utilizando sistemas no digitales para la impresiones, cirugías y gestión de citas, por ejemplo, pierden una parte considerable de su capacidad para manejar más pacientes debido a ineficiencias en su gestión operativa.

Otra barrera mental es la falta de visión empresarial. **En The Business of Dentistry de Rattan, se menciona que los dueños de clínicas que no ven su clínica como una empresa pueden perder hasta un 15% de sus ingresos debido a la falta de planificación estratégica y optimización de costos.** No abordar la clínica desde una perspectiva empresarial reduce las oportunidades de incrementar los márgenes de beneficio y eficientar la operación.

Subestimar el valor de los tratamientos también genera pérdidas importantes. **Muchos dueños de clínicas, por miedo a perder pacientes, ofrecen precios por debajo de los estándares del mercado, lo que puede erosionar entre un 20% y un 30% de los ingresos anuales.** Estos tipos de descuento en los aranceles no son necesarios si se comunica bien el valor del servicio.



La falta de inversión en desarrollo profesional también tiene consecuencias. **Según The Entrepreneur Dentist de Lanier, los doctores que no asisten a cursos y seminarios para mantenerse al día con las últimas técnicas y tendencias del sector ven cómo sus habilidades clínicas se estancan, lo que puede llevar a una disminución del 15% en los ingresos debido a la pérdida de oportunidades para ofrecer tratamientos más avanzados.**





El miedo a los riesgos financieros también limita el crecimiento de muchas clínicas. **No invertir en la expansión de la clínica, puede resultar en una pérdida del 20% al 30% de los ingresos potenciales anuales.** Por ejemplo, un dueño de clínica que se niega a abrir una nueva sucursal en un área con alta demanda ve cómo otras clínicas capturan ese mercado.

Estrategia de vanguardia:

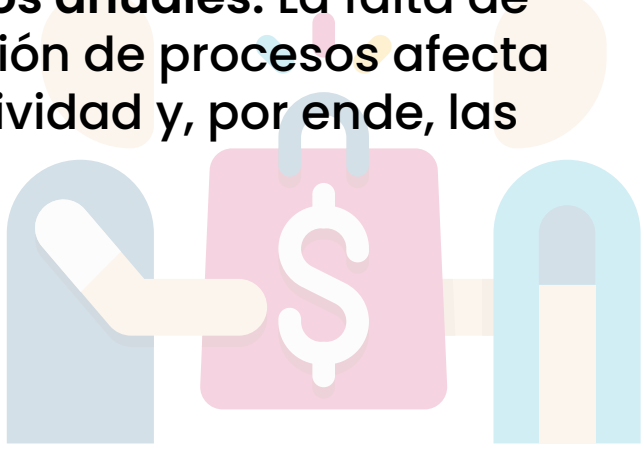
Cómo un Plan estratégico y de control de gestión puede transformar tu clínica

La falta de un plan estratégico sólido es una de las principales causas de pérdida de ingresos en una clínica.

Según The Business of Dentistry de Rattan, una clínica sin un plan estratégico puede perder hasta un 20% de sus ingresos anuales debido a la falta de metas claras y de una dirección estructurada. No tener una estrategia definida para atraer pacientes o expandir servicios limita gravemente el crecimiento financiero.

No realizar análisis de mercado regulares también afecta los ingresos. **The Entrepreneur Dentist de Lanier menciona que aquellos que no investigan las demandas del mercado local pueden perder entre un 10% y un 20% de sus ingresos debido a la falta de adaptación a las necesidades del entorno.** Por ejemplo, una clínica que no ofrece ortodoncia en un área donde este servicio está en alta demanda está perdiendo ingresos potenciales importantes.

El control de gestión es otro aspecto crucial que muchas clínicas ignoran. **Las clínicas que no implementan un sistema adecuado de control de gestión ven una disminución en la eficiencia operativa, lo que puede resultar en una pérdida del 20% al 30% de los ingresos anuales.** La falta de seguimiento y optimización de procesos afecta directamente la productividad y, por ende, las ganancias.



Una planificación financiera inadecuada también puede ser devastadora. **No planificar adecuadamente para los gastos a largo plazo, como la renovación de equipos, puede resultar en una pérdida del 12%al 20% de los ingresos anuales.** No anticipar estos costos lleva a la necesidad de financiamiento con altas tasas de interés, lo que afecta las ganancias.

La falta de enfoque en la experiencia del paciente también tiene un impacto significativo. **Una mala experiencia del paciente puede traducirse en una disminución del 15% en los ingresos debido a la baja retención de pacientes.** Las clínicas que no priorizan la satisfacción del paciente pierden ingresos a medida que los pacientes insatisfechos no regresan ni recomiendan el servicio.

La planificación tributaria inadecuada es otro error costoso. **No gestionar adecuadamente las obligaciones fiscales y tributarias puede generar sanciones y multas, lo que puede representar hasta un 15% de los ingresos anuales.** Estas penalizaciones son completamente evitables con una planificación fiscal adecuada.



El mal manejo de los costos operativos es otra causa común de pérdida. **No controlar los costos de insumos y servicios puede llevar a una pérdida de entre un 8% y un 12% de los ingresos anuales debido a gastos innecesarios.** Implementar sistemas de control de inventario y negociar con proveedores es clave para evitar esta fuga de recursos.

La falta de una estrategia clara de salida o venta de la clínica también puede generar pérdidas importantes.

Según The Business of Dentistry de Rattan, no tener un plan de sucesión o venta de la clínica puede hacer que los dueños pierdan hasta un 40% del valor de su negocio cuando deciden retirarse o vender, debido a una mala planificación.



Finanzas Inteligentes:

3

Maximiza tus ganancias y minimiza tus pérdidas

Una gestión financiera ineficiente puede erosionar significativamente las ganancias de una clínica. **Las clínicas que no controlan sus costos operativos pueden perder desde un 15% de sus ingresos anuales.** El seguimiento constante de los gastos y la optimización de los procesos financieros es fundamental para mantener la rentabilidad.

La falta de un sistema adecuado de cobro de cuentas por cobrar es una de las mayores fuentes de pérdida de ingresos. **Las clínicas que no implementan un proceso efectivo de cobro pueden ver una disminución del 10% o del 20% en sus ingresos debido a pagos atrasados o impagos.** La automatización y el seguimiento proactivo de las cuentas por cobrar puede mitigar estas pérdidas. El financiamiento mal gestionado también afecta la rentabilidad.

By the Numbers de Killeen menciona que las clínicas que asumen préstamos sin un análisis adecuado del flujo de caja pueden pagar hasta un 15% de sus ingresos en intereses innecesarios, lo que reduce significativamente las ganancias.

La falta de un fondo de emergencia también puede ser costosa. **Dental Practice Transition de Dunning menciona que las clínicas que no tienen reservas financieras para emergencias pueden ver una disminución del 10% en sus ingresos debido a la necesidad de endeudarse ante imprevistos, lo que afecta directamente la rentabilidad a largo plazo.**

Una compra ineficiente de equipos puede representar una pérdida de hasta el 12% de los ingresos anuales. Muchas clínicas compran equipos sin considerar el retorno de inversión, lo que afecta negativamente las finanzas de la clínica.

No implementar medidas de ahorro de energía y control de suministros puede llevar a una pérdida del 5% de los ingresos. Pequeñas medidas como el ahorro energético o la negociación con proveedores pueden generar ahorros significativos a largo plazo. Recurrir al financiamiento externo para gastos operativos diarios también afecta la rentabilidad.

Usar líneas o tarjetas de crédito para cubrir gastos operativos puede reducir hasta un 7% de los ingresos debido a los intereses acumulados. Una buena planificación de flujo de caja evita esta dependencia del financiamiento externo.

Finalmente, no realizar un análisis financiero regular puede generar pérdidas de hasta un 10% de los ingresos anuales. La falta de monitoreo financiero impide que los dueños de clínicas tomen decisiones informadas para optimizar el crecimiento y reducir gastos innecesarios.



Marketing Emocional:

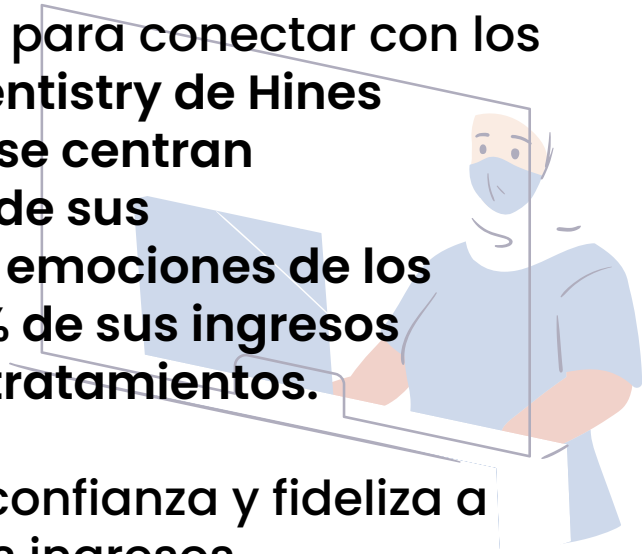
4

Conquista corazones y aumenta tus pacientes

Un marketing deficiente es una de las principales causas de pérdida de ingresos en muchas clínicas.

Según SEO for Dentists de Hope, una clínica que no optimiza su presencia en línea puede perder hasta un 40% de sus ingresos anuales debido a la falta de visibilidad ante pacientes potenciales. Invertir en una estrategia de SEO robusta es esencial para captar nuevos pacientes y mantener el crecimiento.

El marketing emocional es clave para conectar con los pacientes. **Marketing Implant Dentistry de Hines menciona que los doctores que se centran únicamente en la parte técnica de sus procedimientos, sin apelar a las emociones de los pacientes, pierden hasta un 50% de sus ingresos debido a la baja aceptación de tratamientos.**



Apelar a las emociones genera confianza y fideliza a los pacientes, incrementando los ingresos.

El uso insuficiente de las redes sociales también afecta los ingresos. **Aesthetic Clinic Marketing in the Digital Age de Lewis sugiere que no invertir en campañas publicitarias en redes sociales puede reducir los ingresos en un 30% al año.** Las redes sociales ofrecen una plataforma poderosa para atraer a nuevos pacientes, y no aprovecharlas significa perder oportunidades importantes de crecimiento.

No realizar un seguimiento adecuado de los pacientes también es un error frecuente. **The Well-Referred Dentist de Saleh destaca que no enviar recordatorios de citas o correos de seguimiento a los pacientes actuales puede llevar a una disminución del 30% en los ingresos anuales debido a la baja retención de pacientes.** Las clínicas que no fomentan la lealtad del paciente están perdiendo una parte considerable de sus ingresos.

El boca a boca sigue siendo una de las herramientas más poderosas de marketing. **Wait! What? We're Growing! de Herbinko menciona que las clínicas que no fomentan activamente las referencias pierden un 30% de los ingresos anuales.** Un programa de referencias bien estructurado puede aumentar considerablemente el número de pacientes nuevos sin grandes inversiones en publicidad.

El no utilizar testimonios y casos de éxito de pacientes también es un error. **Según The Truth About Referrals de Burleson, los pacientes nuevos que llegan a través de referencias gastan un 30% más que los que llegan a través de otros canales. No utilizar los testimonios de pacientes significa perder hasta un 25% de los ingresos anuales.**



La personalización en las campañas de marketing es crucial. **Según The Entrepreneur Dentist de Lanier, las clínicas que no personalizan sus campañas para diferentes segmentos de pacientes pierden hasta un 40% de sus ingresos al no captar a pacientes específicos con necesidades particulares.**

La experiencia del paciente en línea también es vital. **SEO for Dentists destaca que una página web mal diseñada o lenta puede llevar a una pérdida del 15% en los ingresos anuales, ya que muchos pacientes potenciales abandonan el proceso de reserva antes de completarlo.** Mejorar la experiencia digital es clave para asegurar que los pacientes reserven citas. No utilizar Google Ads también afecta los ingresos.

Aesthetic Clinic Marketing in the Digital Age de Lewis, señala que las clínicas que no invierten en esta herramienta pierden un 35% de sus ingresos anuales debido a la falta de visibilidad en las búsquedas locales de pacientes interesados en tratamientos específicos.

Finalmente, la falta de análisis de las campañas de marketing puede costar hasta un 15% de los ingresos anuales. No monitorear el rendimiento de las campañas y no ajustar las estrategias según los resultados afecta directamente la efectividad del marketing.



Recursos Humanos brillantes:

5

Construye un equipo que impulse tu clínica hacia el Éxito

Un equipo eficiente y motivado es crucial para el éxito de cualquier clínica. **Según Managing the Dental Team de la ADA, las clínicas que no tienen roles y responsabilidades claramente definidos pueden experimentar una pérdida del 10% en sus ingresos anuales debido a la baja eficiencia del equipo.** La falta de claridad genera caos y disminuye la productividad general de la clínica.

La falta de inversión en capacitación continua del equipo también afecta los ingresos. **The Well-Referred Dentist de Saleh menciona que un equipo mal preparado tiende a ofrecer un servicio de menor calidad, lo que reduce la retención de pacientes y puede llevar a una disminución del 10% en los ingresos anuales.** La capacitación regular asegura que el personal esté actualizado y capacitado para ofrecer el mejor servicio posible.

No establecer un sistema de incentivos adecuado es un error común. **Practice Growth for the Future-Focused Dentist de Zilko sugiere que un equipo desmotivado puede ver reducida su productividad, lo que afecta directamente los ingresos de la clínica. Un sistema de incentivos bien estructurado puede incrementar las ventas en un 15%, lo que refleja un aumento directo en los ingresos.**



La falta de alineación entre el equipo y la visión de la clínica también afecta la rentabilidad. **The Truth About Referrals de Burleson menciona que un equipo que no comparte la visión de la clínica puede afectar la experiencia del paciente, lo que genera una disminución del 7% en los ingresos debido a la baja retención de clientes.**

Una comunicación ineficaz entre el líder de la clínica y el equipo también genera pérdidas importantes. **Leadership and Communication in Dentistry de Graskemper destaca que los problemas de comunicación pueden llevar a una reducción del 15% en los ingresos anuales debido a malentendidos operativos y errores que afectan la eficiencia.**

El ambiente laboral también es crucial para la productividad del equipo. **Managing Patients de la ADA menciona que un entorno tóxico o desorganizado puede llevar a una rotación alta de personal y, por ende, una disminución del 15% en los ingresos anuales debido a la interrupción en la atención y el servicio que se presta a los pacientes.** Un ambiente de trabajo positivo, por el contrario, mejora la retención de personal y la calidad del servicio ofrecido, lo que se traduce en mayores ingresos.



El liderazgo débil también afecta la productividad del equipo. **The Complete Dentist de Polansky, menciona que los líderes que no inspiran a su equipo tienden a ver una disminución del 15% en los ingresos anuales debido a la baja motivación y la disminución del rendimiento.** Un liderazgo fuerte es esencial para mantener un equipo cohesionado y comprometido con los objetivos de la clínica.

Finalmente, la falta de oportunidades de crecimiento para el personal es un error común. **Leadership and Communication in Dentistry de Graskemper, menciona que los empleados que no ven posibilidades de desarrollo dentro de la clínica tienden a buscar oportunidades en otros lugares, lo que genera una rotación constante y puede costar hasta un 20% de los ingresos anuales debido a la pérdida de talento y la necesidad de contratar y formar nuevos empleados.**



Nuestra experiencia:

En nuestras asesorías a dueños de clínicas dentales y estéticas en Latinoamérica, hemos podido identificar cuatro aspectos donde las clínicas pierden más dinero:

1. Recibir menos ingresos de los que podría generar la clínica: Esto se refleja en la discrepancia entre los ingresos proyectados y los ingresos reales. **Por ejemplo, una clínica bien gestionada podría generar como mínimo USD $20,000 mensuales por box y solo está generando USD $8,000, indica una pérdida potencial del 60% de los ingresos que podría alcanzar si maximizara su capacidad.** Si la clínica se enfoca en especialidades más rentables como la estética facial, la ortodoncia o la implantología, el potencial es aún mayor y la pérdida potencial se agrava.



2 **Tener más gastos que el promedio de las clínicas: una clínica que tiene un gasto real mensual de USD $4,000 por box, mientras que el promedio para clínicas similares es de USD $2,500, representa un aumento del 60% en los gastos en comparación con lo que podría ser óptimo.** Como resultado, la clínica pierde USD $1,500 mensuales por box, lo que se traduce en una pérdida total de USD $4,500 si tiene tres boxes por ejemplo.

3 **Tener un alto porcentaje de inasistencia de pacientes: hemos visto varias clínicas con un porcentaje de asistencia del 50%, mientras que el promedio de las mejores clínicas es del 90%. Esto significa que la clínica está perdiendo un 40% de los ingresos potenciales debido a las inasistencias.** Con un ticket promedio de USD $100 por cita, la clínica deja de generar USD $4,600 mensuales por box debido a la baja asistencia de pacientes. Si el ticket promedio por cita es más alto, la pérdida se agrava con una mayor inasistencia.

4

Tener un bajo porcentaje de aceptación de presupuestos y bajo valor del ticket promedio presupuestado: nos han tocado varias clínicas con aceptación de presupuestos de solo 50%, mientras que el promedio de las mejores clínicas es del 90%. Esto significa una pérdida del 40% en la aceptación de tratamientos. Por ejemplo, si una clínica realiza 30 presupuestos al mes con un ticket promedio de USD $1,000 por presupuesto, debería generar USD $27,000 al mes con una aceptación de presupuestos ideal del 90%. **Sin embargo, al tener solo un 50% de aceptación en lugar del 90%, la clínica solo está generando USD $15,000, lo que resulta en una pérdida mensual de USD $12,000.**

Anualmente, esta pérdida asciende a USD $144,000 en ingresos que la clínica deja de percibir debido a la baja aceptación de presupuestos.

Conclusiones

En conclusión, las malas decisiones en la gestión de una clínica dental o estética pueden llevar a pérdidas significativas de ingresos en términos nominales y porcentuales, afectando tanto la rentabilidad como el crecimiento a largo plazo.

Desde una mentalidad cerrada y una falta de planificación estratégica hasta errores en la gestión financiera y de personal, cada uno de estos factores contribuye a una erosión constante de los ingresos que puede evitarse con una correcta gestión y optimización de recursos.

En **este ebook te hemos presentado cinco áreas clave en las que las decisiones equivocadas pueden estar costando a tu clínica una gran pérdida en ingresos, y cómo corregir estos errores para maximizar la rentabilidad.**

Ahora es el momento de aplicar estas lecciones, corregir el rumbo y transformar tu clínica en una empresa próspera que no solo genere ingresos, sino que también ofrezca una experiencia excepcional a los pacientes y un clima de trabajo positivo para ti, tu equipo y tus pacientes.

Invitación:

LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD

¿Te has enfrentado a alguno de los desafíos mencionados en este ebook?

Entonces, existen grandes oportunidades para optimizar tu clínica y aumentar tus ingresos.
Te invitamos a reservar una sesión online de coaching personalizada con nuestro equipo de expertos.

Juntos, identificaremos las áreas clave de mejora en tu clínica, te mostraremos detalladamente en las áreas que pierdes más dinero y desarrollaremos estrategias a medida para maximizar tu potencial.

Haz clic acá abajo para agendar tu sesión y dar un paso decisivo hacia la transformación y el éxito sostenible de tu clínica.



linktr.ee/consultoraleverage

POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque nos dedicamos a la gestión y hacemos asesorías desde el año 2010

- Porque al ser profesionales de la salud y haber dirigido importantes clínicas, conocemos muy bien cuales tus necesidades y eso nos diferencia de otros que no cuentan con nuestra experiencia

- Porque además somos profesores académicos, dictamos cursos de Pregrado y Posgrado y Diplomaturas en temas de Gestión y Marketing tanto en Chile, España y Argentina desde hace varios años





POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque poseemos datos, indicadores, estándares y rendimientos promedios propios y de las clínicas de varios países
- Porque al ser speakers referentes del sector, hemos aprendido de más de 8.000 profesionales que han asistido a nuestros cursos
- Porque te damos acceso a la mejor bibliografía sobre crecimiento personal y profesional

Porque nos conocemos muy bien y como dice el refrán: **"Cuatro ojos ven más que dos"**












consultoraleverage

¿Qué opinan los clientes y alumnos de nosotros?

Lo que tienen en común, es que el 100% están contentos con los resultados alcanzados.

“Es una persona que tiene un conocimiento macro y micro de la profesión desde la gestión, administración y marketing por su experiencia como odontólogo y por haber gestionado las más grandes clínicas de Argentina, además de un criterio y calidad humana sobresaliente”
Dr. Fabián Scherbovsky (Director Odontomás / Mendoza)

“Mentor, guía, coach, asesor, capacitador, facilitador, compañero, excelente persona y profesional”.
Dr. Adrián García (Adrián García Odontología / Puerto Madryn / Chubut)

"Estamos muy felices con los conocimientos, consejos y orientaciones recibidos por consultora, nos aportó en mejorar nuestros estándares, enfocados siempre en nuestros pacientes. ¡Estamos muy contentos y lo recomendamos totalmente!"
Dra. Pamela Agurto Veas

" Recomendamos el sólido conocimiento desplegado para un diagnóstico personalizado y orientaciones focalizadas en nuestra clínica. Por ello estamos muy agradecidos de la asesoría realizada. Sus guías y recomendaciones fueron las correctas y su continuo apoyo ha reforzado nuestro trabajo, ayudándonos a mantener el rumbo hacia la solidez y equilibrio que buscamos".
Dr. Sergio Parra Peralta (Clínica Parra Cerutti)

" El compromiso y dedicación supera las expectativas, sin duda recomiendo la asesoría. Nos ha permitido entender cada proceso administrativo y clínico de la consulta guiándonos a un mejor resultado general en todas las etapas de gestión".
Dr. Enrique Gabriel Javier Manzur

"Cristian es un excelente profesional, que con su experiencia te guía y te facilita herramientas para poder llevar tu clínica a otro nivel”.
Lic. Diego Pérez (Gerente en Marion Odontología y Estética Dental / Córdoba)



Conoce nuestro catálogo de productos

Cursos y webinar pensado y diseñados 100% para hacer crecer tu clínica



