

¿Es tu clínica realmente rentable?

Marca las casillas y evalúa en menos de 5 minutos si tu clínica aprovecha todo su potencial económico.

Introducción

Hoy en día, gestionar una clínica ya no consiste solo en ofrecer un buen servicio médico. También implica tener una visión empresarial clara: **controlar costes, mejorar el flujo de caja, medir resultados y tomar decisiones basadas en datos.**

Esta checklist te ayudará a evaluar si tu clínica está en el camino correcto hacia la rentabilidad.

1. Estrategia y control financiero

- ☐ Reviso periódicamente los resultados económicos y las desviaciones del presupuesto.
- ☐ Tengo un plan financiero anual con previsiones de ingresos y gastos.
- ☐ Dispongo de un cuadro de mando con los principales indicadores (facturación, EBITDA, rentabilidad, liquidez...).
- ☐ Mantengo un colchón financiero que cubre al menos tres meses de gastos fijos.
- ☐ Conozco la rentabilidad de cada servicio o especialidad de la clínica.

 **Un buen control financiero es la base de la estabilidad y el crecimiento.**

2. Eficiencia de costes y gestión de recursos

- ☐ Realizo una auditoría de gastos al menos una vez al año.
- ☐ Renegocio precios o elimino costes no esenciales de forma periódica.
- ☐ Mantengo políticas claras de compras e inventario para evitar sobre stock y caducidades.
- ☐ Ajusto los horarios del personal según la demanda real de pacientes.
- ☐ Automatizo procesos administrativos como la facturación, la gestión de citas o la contabilidad.
- ☐ Reviso el consumo energético y el uso de instalaciones para optimizarlos.

 **Cada punto optimizado puede aumentar la rentabilidad de la clínica sin comprometer la calidad.**

3. Liquidez y flujo de caja

- ☐ Gestiono anticipadamente los cobros y pagos para evitar tensiones de tesorería.
- ☐ Ofrezco opciones de pago anticipado o financiación adaptadas a los pacientes.
- ☐ Controlo los plazos de cobro y pago para mantener una tesorería estable.
- ☐ Reviso el flujo de caja de forma semanal o mensual.
- ☐ Evito depender de anticipos como fuente de liquidez constante.

 **Una buena gestión de liquidez permite invertir, crecer y operar con tranquilidad.**

4. Crecimiento y fidelización de pacientes

- ☐ Conozco el ticket medio y la facturación media por paciente.
- ☐ Mido la satisfacción o el NPS de los pacientes de manera regular.
- ☐ Implemento estrategias activas de fidelización (recordatorios, comunicación personalizada, promociones).
- ☐ Invierto en marketing con retorno medible (ROI o ROAS).
- ☐ Mantengo la agenda optimizada para reducir cancelaciones y aprovechar al máximo la ocupación.

 **La rentabilidad también depende de la retención y satisfacción de tus pacientes.**

5. Tecnología y digitalización

- ☐ Utilizo herramientas digitales que centralizan la gestión de pacientes, citas y reputación online.
- ☐ Cuento con un sistema de reserva online y recordatorios automáticos.
- ☐ Gestiono las reseñas y la visibilidad de la clínica en Internet para atraer nuevos pacientes.
- ☐ Uso campañas de comunicación automatizadas para mantener el contacto con mis pacientes (recordatorios, avisos, promociones...).
- ☐ Analizo los resultados de mis acciones digitales para medir su impacto en facturación.
- ☐ Estoy abierto/a a incorporar soluciones basadas en inteligencia artificial, como Noa Notes, para optimizar la productividad y la experiencia del paciente.

 **La tecnología es un aliado directo de la rentabilidad.**

Resultados

- ☒ **20 o más casillas marcadas: ¡Tu clínica está en forma!**
- ☐ **Entre 12 y 19: Existen áreas de mejora: prioriza control financiero y automatización.**
- ☐ **Menos de 12: Es momento de actuar: una revisión puede transformar tus resultados.**



Con Doctoralia Pro para Clínicas puedes mejorar la gestión, reducir tareas manuales y aumentar la rentabilidad de tu centro.

Solicita una demo gratuita y descubre cómo impulsar la eficiencia económica de tu clínica.

[Solicita una demo gratuita](#)