

Diagnóstico Financeiro Express

Clínica Movimento

Relatório demonstrativo

Uma leitura independente do que os números revelam — e das questões que merecem atenção.

LEITURA EXECUTIVA

19,0%

margem operacional | jan-set/2026

1,16 mês

cobertura de caixa

+5,5%

crescimento da receita vs jan-set/2025

81,2%

ocupação das salas

O que os dados revelam

A receita cresce enquanto a geração operacional de caixa diminui.

Os convênios com maior participação na receita apresentam prazos de recebimento mais longos.

A ocupação aumenta enquanto a margem de contribuição por sessão cai.

O que permanece em aberto

A cobertura de 1,16 mês não mostra em quais semanas pode faltar caixa.

Os três maiores convênios respondem por 55,8%; falta medir a contribuição de cada um.

Sem dados adicionais, não se conclui sobre dívida, capital de giro ou controles.

Leitura central

O desafio não é apenas crescer: é entender como crescimento, ocupação, rentabilidade e caixa se conectam. As hipóteses exigem validação.

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

1 Liquidez

Quando o caixa fica mais exposto?

1,16 mês

Leitura:

1,16 mês é cobertura média, não previsão de saldo. Datas de recebimento e pagamento fazem diferença.

2 Rentabilidade

Quais receitas sustentam a margem?

19,0%

Leitura:

A margem é positiva; sem custos por serviço, não sabemos o que mais contribui para o resultado.

3 Crescimento

Como evoluiu a receita?

+5,5%

Leitura:

A receita cresceu frente a jan-set/2025. O dado não mostra, isoladamente, os efeitos de volume, preços ou mix.

4 Receita por sala

Quanto cada sala gera por mês?

R\$ 15.947

Leitura:

Receita média mensal por sala disponível. O valor, isoladamente, não demonstra rentabilidade nem capacidade ociosa.

5 Ticket por sessão

Quanto gera cada atendimento?

R\$ 113,25

Leitura:

Receita média por sessão. O indicador não revela, sozinho, diferenças de preços, convênios ou contribuição por serviço.

DINÂMICA OPERACIONAL

81,2%

ocupação das salas

R\$113,25

ticket médio / sessão

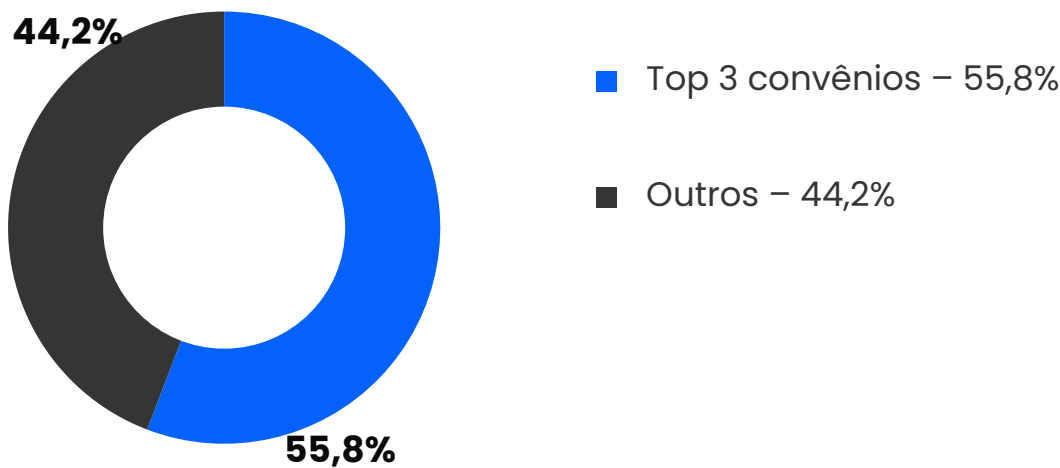
R\$15.947

receita / mês por sala

55,8%

top 3 convênios

Quem sustenta a receita da clínica?



A concentração de 55,8% nos três maiores convênios merece análise conjunta de volume, contribuição e prazo de recebimento. O percentual isolado não mede risco nem rentabilidade.

VULNERABILIDADES E OPORTUNIDADES

Vulnerabilidades

Liquidez no tempo

A média de 1,16 mês não revela semanas de maior pressão.

Concentração comercial

Três convênios representam 55,8% da receita; efeitos dependem dos contratos.

Visibilidade incompleta

Sem dados de giro e dívida, não se mensura a exposição total.

Potenciais a investigar

Sazonalidade do caixa

Entender a distância entre recebimentos e obrigações.

Mix e contribuição

Identificar quais convênios geram resultado, não só faturamento.

Capacidade e mix

Avaliar ocupação por horário, modalidade e contribuição.

Síntese executiva

As principais questões estão na conversão de receita em resultado e caixa e na economia dos convênios. São linhas de investigação, não problemas comprovados.

QUESTÕES PRIORITÁRIAS PARA APROFUNDAMENTO

1 O crescimento gera mais resultado?

Receita +5,5% | margem 19%

Falta decompor volume, preço, mix e custos.

Questão em aberto: quais atendimentos geram maior contribuição?

2 O caixa acompanha o resultado?

Cobertura estática de 1,16 mês

Falta observar prazos e concentração de vencimentos.

Questão em aberto: quando surge a maior necessidade de caixa?

3 A capacidade está bem distribuída?

Ocupação média de 81,2%

Falta separar horários, salas e modalidades.

Questão em aberto: onde está a restrição real da operação?