MODELOS DE NEGÓCIOS EM MEDICINA DO ESTILO DE VIDA

Medicina do Estilo de Vida como modelo de negócio sustentável

Análise de um programa clínico em uma instituição privada de saúde · Santiago do Chile · 2026

Guillermo Ávila, MD · Ignacio Cifuentes
Programa de Medicina do Estilo de Vida · Clínica Santa María

Clínica Santa María
Especialistas en ti

Santiago do Chile

MENSAGEM PRINCIPAL | **Um programa estruturado de MEV apresentou margem direta positiva e maior utilização de serviços, sugerindo integração assistencial economicamente viável.**

Por que estudar o modelo de negócio?

A expansão da Medicina do Estilo de Vida dentro de sistemas de saúde depende de modelos capazes de combinar cuidado longitudinal com sustentabilidade financeira e integração institucional.[1-3]

OBJETIVO
Avaliar o desempenho econômico e o padrão de utilização de serviços de um programa de MEV em uma instituição privada de saúde.

Metodologia

220	2026	Retrospectivo	USD
pacientes	dados institucionais	descritivo	945,87 CLP/USD

Variáveis analisadas

- origem da captação e investimento em marketing
- receitas diretas e indiretas, despesas e margem direta
- consumo médio mensal por perfil de paciente
- distribuição das prestações associadas

Origem dos pacientes

115 marketing

105 encaminhamento médico



MARKETING

US$ 2.245 investimento total

US$ 12,97 custo de aquisição informado

Resultados econômicos

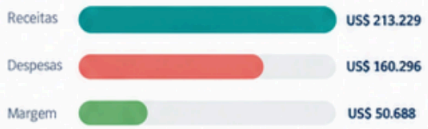
US$ 213.229
RECEITAS TOTAIS
Receita total no período

US$ 50.688
MARGEM DIRETA
23,8% das receitas

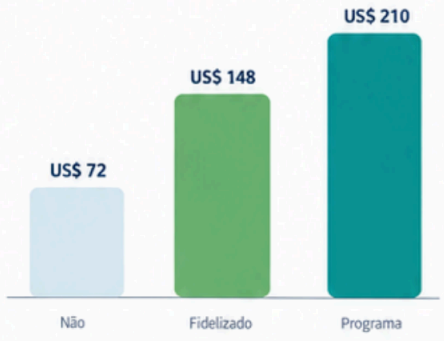
US$ 114.404
RECEITA INDIRETA
Atividade assistencial associada

US$ 160.296
DESPESAS TOTAIS
Custos e sinistralidade

Fluxo financeiro do período



Consumo médio mensal por paciente



Pacientes do programa: 2,9% o consumo mensal dos não fidelizados

Onde a receita associada acontece?

Distribuição das prestações associadas



Laboratório	42%
Imagem	30%
Consultas	12%
Outros	16%

Interpretação

- O programa apresentou margem direta positiva no período analisado.
- A receita indireta mostra integração do programa com outros serviços da instituição.
- Participantes do programa apresentaram maior consumo médio mensal que outros perfis assistenciais.
- O desenho retrospectivo descreve associação e não permite inferir causalidade.

Conclusão

Nesta experiência institucional, a MEV mostrou-se compatível com um modelo assistencial economicamente viável, com margem direta positiva e maior utilização de serviços entre os participantes.

O modelo pode favorecer a vinculação longitudinal do paciente com a instituição e merece avaliação prospectiva com desfechos clínicos e econômicos.

Limitações e próximos passos

- Estudo unicêntrico e retrospectivo.
- Dados administrativos agregados; sem ajuste por perfil clínico ou complexidade.
- Próximo passo: análise prospectiva de retenção, desfechos clínicos e retorno sobre investimento.

IMPLICAÇÃO PARA GESTORES DE SAÚDE | **Medir resultados clínicos é essencial. Medir sustentabilidade econômica também é parte da estratégia para escalar a Medicina do Estilo de Vida.**

Referências

1. Maud L. Building your Tailored Business Case for Lifestyle Medicine - A Template for Success. Am J Lifestyle Med. 2024;18(5):686-693.
2. Jensen LL, Drozdek DS, Grega ML, Gobbeli J. Lifestyle Medicine: Successful Reimbursement Methods and Practice Models. Am J Lifestyle Med. 2019;13(3):246-252.
3. Raphael J. Applying the Business of Lifestyle Medicine. Am J Lifestyle Med. 2017;11(3):227-229.

Dr. Guillermo Ávila
Medicina do Estilo de Vida
gavila@clinicasantamaria.cl
Clínica Santa María · Santiago do Chile

Fonte dos dados: registros administrativos institucionais do Programa de Medicina do Estilo de Vida, 2026.
Valores apresentados em USD; conversão adotada: 945,87 CLP/USD.

Pôster elaborado com estrutura visual baseada em Gundogan et al. Ann Med Surg. 2016.

Categoria: Modelos de negócios em Medicina do Estilo de Vida