



Ensino para residentes

Como dominar o business da saúde

A Maikai Prime Consult

A Maikai Prime Consult foi fundada em 2017 a partir da identificação da necessidade de **clínicas médicas** em ter um gerenciamento financeiro mais eficiente e/ou terceirizado para que pudessem focar seus esforços naquilo que se propõe: **atendimento de excelência** a seus pacientes e clientes.

Nos especializamos também em **consultoria estratégica e organizacional**, direcionando a clínica para atingimento dos objetivos pessoais e profissionais.



Quem sou eu





Raphael Pimenta
CONSULTOR E GESTOR FINANCEIRO

42 anos, consultor, mentor, palestrante e orientado a resultados

Formação

- Engenheiro Mecatrônico
- Gestor financeiro
- Gestor de sistemas e segurança de informações

Experiências

- Engenheiro de compras 
 - Gerente de projetos  
- +200MUSD em CAPEX gerenciados

+ 45 MILHÕES
EM MOVIMENTAÇÃO FINANCEIRA
EM 2025

+ 15 ANOS
DE EXPERIÊNCIA EM
MULTINACIONAIS

+ 9 ANOS
DE EXPERIÊNCIA EM
GESTÃO DE CLÍNICAS
MÉDICAS

**ESTE MATERIAL FOI PRODUZIDO ESPECIALMENTE
PARA OS MÉDICOS RESIDENTES APRENDEREM A SE
ORGANIZAR NO INÍCIO DE SUAS CARREIRAS**



**Você tem direito à uma avaliação gratuita da
sua gestão financeira com dicas valiosas de
como irá conduzir a sua carreira.
Envie-nos uma mensagem e agende já!**



CONTATE-NOS

A REALIDADE CRUEL



**10 anos para aprender a curar.
10 minutos para quebrar uma clínica.**

O MÉDICO JOVEM SAI DA RESIDÊNCIA
SABENDO TUDO DE MEDICINA E
ABSOLUTAMENTE NADA DE BUSINESS.
ELE É UM NÁUFRAGO EM UM MAR DE
IMPOSTOS E BOLETOS.

A DOR DO JOVEM MÉDICO

A Síndrome da agenda cheia e bolso vazio

- Dívidas de montagem de consultório
- Dependência extrema de plantões
- Zero controle de fluxo de caixa - sem visão de futuro para receitas e despesas
- Medo de processos judiciais e fiscais
- Dependência do cartão de crédito

Conhecimento em gestão = Tranquilidade para trabalhar

CONTEÚDO

Nessa aula iremos abordar os principais tópicos importantes da área financeira.

Como gerenciar toda a riqueza gerada?

Neste bloco você vai entender claramente:

- Relação com o dinheiro
- Faturamento, lucro e fluxo de caixa
- Separação PF e PJ
- A hora certa de avançar

**COMO TRANSFORMAR CONHECIMENTO EM
RECEITA**

DOR OU SATISFAÇÃO?



Dinheiro não traz felicidade, mas pode causar muita tristeza na falta.

A doce ilusão de sucesso financeiro mas que poderia ser muito melhor com gestão correta.

DOR OU SATISFAÇÃO?

A dopamina recompensa o gasto imediato,

mas só o planejamento protege
a carreira e o patrimônio do médico.



FATURAMENTO ≠ LUCRO

FATURAMENTO É EGO

LUCRO É REALIDADE

FLUXO DE CAIXA É SOBREVIVÊNCIA

E o médico precisa conhecer os 3!

Muitos médicos jovens se gabam de faturar 100 mil por mês.
Mas se o custo é 95 mil, ele ganha menos que um plantonista.
Vocês precisam ajudar ele a enxergar a 'sobra'.

FATURAMENTO

É O QUE O MÉDICO PRODUZ

XX consultas vezes o número de pacientes = FATURAMENTO

Para aumentar o faturamento:

- Médico trabalha mais = maior desgaste = maiores gastos porque "merecem".
- Médico aumentando o valor da consulta, pode haver queda do número de pacientes (baixa percepção de valor do mercado, menos atendimentos = menor desgaste).

LUCRO

É O QUE SOBRA PARA O MÉDICO

Médicos querem aumentar o faturamento achando que só isso é suficiente para ter maior lucro.

Esquecem da linha DESPESAS.

Maior faturamento = maiores impostos = maior a despesa

Aumentam os gastos pessoais.

Aumentam as despesas da clínica/empresa.

O RESULTADO NÃO VAI SER MELHOR.

FLUXO DE CAIXA

É O SANGUE NAS VEIAS DA EMPRESA

Gerir o fluxo de caixa garante o pagamento das contas, salários e impostos - obrigações

Projetar as receitas e despesas ao longo do período - semanal, quinzenal e mensal.

Com a mesma base, montar o planejamento financeiro anual.

**O SEGREDO PARA UM BOM PLANEJAMENTO DE FLUXO DE CAIXA É ADIVINHAR
TUDO O QUE PODE ACONTECER**

O BALDE FURADO

ONDE O DINHEIRO ESTÁ ESCORRENDO?

Conhecer as despesas profundamente é a chave.

Revisar SEMPRE as despesas.

Ficar de olho nas GLOSAS.

Tomar decisões racionalmente e não emocionalmente

Focar em investimentos com retorno, não gastos:

- Marketing, equipamentos, etc

Taxas do cartão - evitar ao MÁXIMO antecipar parcelas - é o foco atual das máquinas



O BALDE FURADO

ONDE O DINHEIRO ESTÁ ESCORRENDO?

Listar os TOP OFFENDERS

Fazer curva ABC:

- A= 70%
- B= 25%
- C= 5%

Focar em trabalho de redução de custos nos itens A - maior efetividade.

Depois nos itens B.

Raramente os itens C são possíveis de reduzir e causam baixo impacto no resultado.

A PERGUNTA DE 1 MILHÃO

"DOUTOR, VOCÊ SABE EXATAMENTE QUANTO CUSTA SUA HORA CLÍNICA?"

Se o médico não conhece o seu custo/hora, não sabe PRECIFICAR os seus atendimentos e procedimentos.

E acha que aumentar o faturamento pelo aumento do número de atendimentos (trabalhando mais) é a solução para maior lucro (resultado).

A PERGUNTA DE 1 MILHÃO



**Custo da
clínica**

/



**Número de
horas úteis**

=



**Custo
por hora**

A GRANDE CONFUSÃO

O Erro Fatal: Misturar as Contas.



NÃO MISTURAR PF E PJ

Porque não misturar?

1. Perda de referência do que é despesa pessoal do que é despesa da empresa
2. Dificuldade em saber efetivamente o resultado da empresa
3. Fluxo de caixa imprevisível pelos gastos pessoais
4. Grande chance de gastar mais do que pode, sem pensar nas despesas da empresa
5. Impostos vem sempre no mês seguinte, mas as despesas pessoais são imediatas.

**Dica: determine um valor de retirada mensal fixo.
Assim você se organiza e a empresa também!**

TICKET MÉDIO

Ticket Médio: Médico atende muito ou atende bem?

Sabendo calcular quanto é o ticket médio por paciente, o médico consegue comparar o valor da sua clínica com os concorrentes.

Assim é possível saber se dá pra aumentar o valor ou não.

Levar em consideração a lotação da agenda.



SONDAGEM NA PRÁTICA (O CHECKLIST)

Perguntas para fazer amanhã:

1. "Como você define o preço da sua consulta hoje?"
2. "Qual o seu procedimento que mais gera lucro real?" (não faturamento)
3. "Qual a porcentagem de glosa dos seus convênios?"
4. "Qual é o seu maior gasto dentro da clínica?"

Busque algumas médias de mercado para entender que você conhece o mercado e saber se está acima ou abaixo.

**SE FICOU COM ALGUMA
DÚVIDA, FICAREMOS
FELIZES EM AJUDAR!**

CONTATE-NOS