

Como levar sua startup da captação ao breakeven

Identificar um gap de mercado, desenvolver um modelo de negócio para saná-lo, captar recursos e provar sua tese ao mercado, com retorno financeiro e lucratividade. Esse é o sonho de qualquer fundador de startup, mas a realidade deste mercado ainda é distante do desejado

Wana Schulze (*)

Com a maioria dos negócios operando por anos em prejuízo, mais de dois terços delas fecham antes de completar 20 meses no país, segundo cálculo da Associação Brasileira de Startups (Abs-tartups). Seja por falta de demanda viável, problemas de financiamento, má gestão do capital ou incapacidade em gerar receita suficiente para cobrir os custos operacionais, muitos podem ser os empecilhos para que uma startup alcance o equilíbrio financeiro ideal.

Muitas vezes há falhas na liderança, falta de experiência gerencial ou conflitos internos que podem levar ao fracasso. Traçar um caminho com um plano de ação é a melhor forma de garantir que o negócio tenha saúde financeira e alcance o breakeven, quando custos e despesas se igualam à receita. Criar um plano de negócios é fundamental para o passo a passo da jornada da startup.

Embora seja uma tarefa desafiadora, especialmente quando é a primeira vez que alguém decide empreender,



objetivo principal com estratégias de marketing para atrair mais clientes, realizar um planejamento financeiro que atenda projeções, lançar novos produtos ou serviços, expandir para novos mercados, gerenciar o caixa para prováveis custos adicionais e traçar diferentes cenários.

Se necessário, o empreendedor deve reavaliar e ajustar o negócio para garantir que ele seja sustentável a longo prazo. Isso pode envolver a mudança para um modelo de assinatura, a oferta de serviços adicionais ou a alteração do público-alvo.

é de extrema importância, planejar os caminhos que se pretende seguir para atingir os resultados estimados, com metas claras. Ter um objetivo claro e entender quem serão seus concorrentes e fornecedores te coloca alguns passos à frente.

Além de fundos de Venture Capital, o mercado conta com outras opções como investidores anjo e captação de recursos via plataformas de crowdfunding. Outro ponto relevante é o de construir um bom pitch para convencer possíveis investidores sobre a lucratividade e importância do negócio. Para isso, é imprescindível começar explicando qual problema será resolvido e de que maneira a startup pretende fazer isso, indicando o estágio de maturação da iniciativa e projeções para o futuro.

Por fim, após a captação, é preciso manter o foco em seu

(*) - É Gerente de Investimentos e Portfólio na Wayra Brasil e Vivo Ventures (<https://br.wayra.com/>).

Planos de saúde e a análise sobre o crescimento no número de procedimentos

Natália Soriani (*)

Recentemente, a ANS divulgou dados alarmantes sobre o número de procedimentos médicos realizados por planos de saúde em 2023

Foram contabilizados 1,9 bilhão de procedimentos, o que representa um aumento de 7,4% em relação ao ano de 2022. Estes números são significativos não apenas do ponto de vista quantitativo, mas também qualitativo, uma vez que revelam a crescente demanda e a possível sobrecarga do sistema de saúde suplementar no Brasil.

Na lista dos procedimentos mais procurados estão as consultas médicas, com 275,3 milhões realizadas em 2023, seguidas por procedimentos odontológicos (196,2 milhões) e internações (9,2 milhões). Além disso, houve um aumento notável nas terapias realizadas por fisioterapeutas, fonoaudiólogos e psicólogos, totalizando 79,9 milhões de sessões, um aumento de 19,7% em relação ao ano anterior.

Esses dados são fundamentais para entender a dinâmica do setor e as necessidades dos beneficiários de planos de saúde. O Mapa Assistencial da Saúde Suplementar, que compila essas informações, é uma ferramenta essencial utilizada pela ANS para justificar os reajustes anuais dos planos de saúde. Nesse contexto, é importante ponderar alguns aspectos jurídicos.

Primeiramente, a Lei nº 9.656/1998, que dispõe sobre os planos e seguros privados de assistência à saúde, estabelece normas claras sobre a atuação das operadoras e a proteção dos beneficiários. Este arcabouço normativo busca garantir a transparência, a qualidade do atendimento e a viabilidade econômica dos planos de saúde.

Como reguladora do setor, a ANS tem a responsabilidade de fiscalizar e garantir que os reajustes anuais sejam justos e compatíveis com a variação dos custos assistenciais. A Resolução Normativa nº 309/2012, que trata das informações periódicas que as operadoras devem fornecer à ANS, incluindo o Mapa Assistencial, é uma ferramenta crucial nesse processo. Esse

monitoramento constante é essencial para identificar tendências e necessidades emergentes, garantindo que os beneficiários recebam a devida assistência.

Contudo, a elevada demanda por procedimentos médicos também levanta dúvidas sobre a capacidade das operadoras de atender a todos com a qualidade necessária. A Resolução Normativa nº 259/2011, por exemplo, estabelece prazos máximos para o atendimento dos beneficiários pelos planos de saúde, visando evitar demoras excessivas que possam comprometer a saúde dos usuários.

O aumento de 7,4% no número de procedimentos entre 2022 e 2023 pode ser interpretado de várias maneiras. Pode indicar uma maior conscientização da população sobre a importância dos cuidados com a saúde, mas também pode refletir deficiências no atendimento básico que empurram a demanda para os planos de saúde suplementares.

Do ponto de vista jurídico, é crucial observar a necessidade de um equilíbrio entre a capacidade financeira das operadoras, os direitos dos consumidores e a qualidade do serviço prestado. A recente decisão da ANS de permitir reajustes nos planos de saúde deve ser vista à luz desses novos dados, para garantir que não haja abusos e que os beneficiários não sejam onerados de forma injusta.

Portanto, os dados apresentados pela ANS no Mapa Assistencial da Saúde Suplementar devem ser analisados com atenção por advogados e operadores do direito. Eles destacam a necessidade de uma regulação eficaz, que proteja os direitos dos consumidores enquanto assegura a sustentabilidade do sistema de saúde suplementar no Brasil.

É essencial que as operadoras sejam transparentes e adotem práticas responsáveis em seus reajustes, garantindo assim o equilíbrio necessário entre oferta, demanda e qualidade dos serviços oferecidos. A saúde dos beneficiários e a sustentabilidade econômica das operadoras devem ser preservadas.

(*) - É especialista em Direito da Saúde e sócia do escritório Natália Soriani Advocacia.

Precificação inteligente ganha espaço e aumenta produtividade

De acordo com um estudo realizado pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) e pela OasisLab, foi constatado que, apenas em 2021, 87% das empresas, no Brasil, já investiam em ações de transformação digital. Junto a isso, 87% dessa parcela entende que o aumento de vendas é um dos principais benefícios da transformação digital, sendo cada vez mais necessário esforços em estratégias que utilizam recursos tecnológicos.

Dentre as opções automatizadas que crescem entre as organizações, a precificação inteligente emerge como um sistema positivo, segundo Lígia Novazzi, COO e Sócia da Teros, empresa especializada em automação inteligente via Mundo Open. O princing pode trazer vantagens significativas para a produtividade das companhias, usando tecnologia avançada, como inteligência artificial (IA) e análise de big data, para determinar preços de maneira mais eficiente e competitiva.

“As empresas adotam este método para conseguirem ajustar seus preços em tempo real, respondendo rapidamente às mudanças no mercado e na demanda dos consumidores. Essa prática não só otimiza a receita, mas também melhora a experiência do cliente, oferecendo preços mais justos e atrativos. Além disso, a precificação inteligente permite identificar padrões de consumo e prever tendências, possibilitando uma gestão mais estratégica dos negócios”, ressalta Novazzi.

Com crescente adoção dessa tecnologia no Brasil, companhias de diversos tamanhos e segmentos, tanto para produtos quanto para serviços, estão experimentando um aumento expressivo na produtividade e na lucratividade.

Já no que diz respeito à implementação, Novazzi pontua que são precisos passos importantes para adotar a precificação inteligente na organização:



“Começa com a coleta de dados, que vai reunir todas as informações sobre custos, concorrência, demanda e comportamento do consumidor. Após, entra a parte de análise desses dados, definição de estratégias de precificação, implementação de tecnologias com softwares e/ou ferramentas de princing automáticas, e monitoramento contínuo no desempenho dos preços, ajustando-os conforme necessário”.

Com o novo sistema em funcionamento os benefícios para as companhias podem incluir: maximização de lucros, visto que ajustes precisos nos preços aumentam a margem de lucro; competitividade, que faz com que a empresa responda rapidamente às mudanças de mercado; eficiência operacional, economizando tempo e recursos; personalização, de modo a oferecer preços personalizados que ampliam a satisfação e fidelização dos clientes; e redução de erros.

“O valor percebido pelos clientes é influenciado por diversos fatores, sobretudo a solução que o produto oferece, o impacto positivo e as opções alternativas disponíveis no mercado. Diante disso, o preço não apenas atrai clientes, mas também torna-se fator crucial para assegurar a rentabilidade do negócio”, finaliza a COO. - Fonte e outras informações: (<https://teros.com.br/br/>).