

DOMINANDO PROMPTS E
MAXIMIZANDO EFICIÊNCIA

DEZ DICAS PARA OBTER MELHORES RESULTADOS COM IA

Leia na página 8

Preço sem improviso

Como clínicas podem definir valores com base em dados reais

Transformar a precificação em estratégia de gestão é essencial para a sustentabilidade das clínicas de saúde

Muita gente ainda define o preço de um procedimento clínico no chute, com base no quanto o concorrente cobra ou no que “parece justo”. O problema é que esse tipo de prática não leva em conta a realidade financeira da clínica, os custos operacionais reais, nem o valor percebido pelo paciente. E aí começa o desequilíbrio: ou se perde dinheiro ou se afasta o público que poderia pagar, mas não vê sentido no valor cobrado.

Segundo um levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), 95% das empresas brasileiras pagam mais impostos do que deveriam e grande parte desse problema tem origem em falhas na formação de preço. Quando clínicas definem seus valores sem base em dados concretos, acabam comprometendo a margem de lucro, distorcendo o fluxo de caixa e, em muitos casos, absorvendo tributos que deveriam ser repassados de forma planejada.

Para Éber Feltrin, especialista em gestão de negócios para a área da saúde e CEO da SIS Consultoria, a precificação é um dos pontos mais negligenciados e, ao mesmo tempo, mais estratégicos de toda a gestão clínica. “Definir valores não pode ser um exercício de intuição. É preciso analisar margem de contribuição, entender o fluxo de caixa e olhar para o que realmente sustenta o negócio. Preço mal formado é o primeiro passo para comprometer a saúde financeira da instituição”, afirma.

Mais dados, menos achismo

Precificar exige muito mais do que cobrir custos. Envolve entender onde a clínica



“Definir valores não pode ser um exercício de intuição. É preciso analisar margem de contribuição, entender o fluxo de caixa e olhar para o que realmente sustenta o negócio.

ganhando dinheiro de verdade, quais serviços têm alta demanda com baixa margem e quais precisam ser ajustados para garantir retorno. Nesse processo, indicadores como o custo médio por atendimento, o tíquete médio e a ocupação da equipe devem ser levados em conta para chegar a uma política de preços que faça sentido, no papel e na prática.

Além disso, o repasse aos profissionais não pode ser decidido no automático. “Muitos gestores definem percentuais de repasse sem saber se aquilo é sustentável. O certo é fazer simulações, entender o impacto no caixa e criar uma política que seja justa, mas que mantenha a clínica saudável a longo prazo”, complementa Éber.

Preço também é posicionamento

Formar preços é também uma questão de posicionamento. “Uma clínica que precifica com base em dados demonstra profissionalismo, transmite segurança e tem mais margem para explicar o valor de cada serviço ao paciente. Isso muda completamente a percepção do público, especialmente em um setor onde confiança é tudo”, pontua.

Éber deixa evidente que uma precificação clara evita ruído interno. “Quando a equipe entende porque cada serviço custa o que custa e como isso se relaciona com os resultados da instituição, o engajamento tende a aumentar. Afinal, todo mundo trabalha melhor quando enxerga o impacto da própria entrega”, finaliza.

Como a IA está redefinindo o futuro comercial — E por que ignorá-la pode ser fatal

Enquanto muitos líderes ainda discutem se a Inteligência Artificial é “tendência” ou “realidade”, os dados mostram uma verdade inegociável: a IA já está transformando a forma como empresas vendem, negociam, atendem e crescem. ➡

95% dos empregadores contratam candidatos com cursos em IA generativa

No Brasil, o Design de UX surgiu como uma habilidade de alta demanda — logo atrás de GenAI e Cibersegurança. ➡

TikTok e E-commerce: Quem ignorar vai ficar pra trás

O TikTok não é mais uma promessa — é uma realidade em transformação acelerada. ➡

Nova versão do sistema de Parcelamento do Simples Nacional

No último dia 10, o Serpro implantou uma nova versão do sistema Parcelamento do Simples Nacional (PARCSN), que agora permite a antecipação das parcelas vincendas, trazendo maior flexibilidade para as negociações de dívidas entre os contribuintes e a Receita Federal do Brasil (RFB). A quitação antecipada facilita o acesso a benefícios previstos na legislação e o procedimento já pode ser realizado sem a necessidade de intermediação direta de um gestor da RFB. ➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



MAM anuncia programação de cursos para junho
Durante o mês de junho, o Museu de Arte Moderna de São Paulo oferece três cursos para qualquer pessoa que se interesse pelos temas, que vão de produção cultural a cinema, passando por escultura brasileira. Todas as aulas serão ministradas em regime online por mulheres especialistas em suas áreas. As inscrições já estão abertas pelo site mam.org.br/cursos.

Negócios em Pauta

Divulgação Aliança Empreendedora



Evento gratuito reúne ecossistema empreendedor para discutir futuro do setor

No ano em que celebra 20 anos de existência, a Aliança Empreendedora organiza o Summit Aliança Empreendedora – Uma Breve História do Futuro do Empreendedorismo, entre os dias 3 e 5 de junho, em Brasília (DF). O evento reúne os dois principais eventos já realizados pela organização - o Encontro Nacional de Microempreendedores e o Fórum Brasileiro de Microempreendedorismo, que chega a sua 7ª edição no Summit - promovendo atividades que permitem discussões para a evolução do setor, o desenvolvimento pessoal e profissional de microempreendedores, além de gerar encontros e trocas de experiências entre os participantes, lideranças e empresas parceiras. As inscrições para o Summit Aliança Empreendedora são gratuitas e podem ser feitas no portal do evento (<https://evento.aliancaempreendedora.org.br/summit-alianca-empreendedora-20anos>).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação Senior Sistemas



Senior Experience, evento nacional sobre tecnologia e gestão de alta performance

À Senior Sistemas realiza em outubro a primeira edição do Senior Experience. O evento, de abrangência nacional e formato imersivo, é voltado a líderes empresariais interessados em acelerar a transformação digital e impulsionar o crescimento dos seus negócios através de novas tecnologias, inovação e da gestão de alta performance. O primeiro lote de ingressos foi liberado no dia 15 de maio, marcando o início da contagem regressiva para o evento. Marcado para 7 de outubro de 2025, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, o Senior Experience contará com mais de 50 palestrantes entre líderes empresariais, futurólogos e especialistas renomados, totalizando mais de 35 horas de conteúdo (https://site.senior.com.br/senior-experience-2025/?utm_campaign=12147285-Senior_Experience_2025&utm_source=referencia&utm_medium=imprensa_seniorexperience25).

Leia a coluna completa na página 2

Ética e Integridade

Ruptura: quando a tecnologia ameaça dividir quem somos no trabalho



Denise Debiasi

Leia na página 6