

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 Feltrim, 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.

ganha 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 ticket 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

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

A 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