

**Eixo Temático CPGS-F**

**Gestão de Custos por Procedimento e Precificação em Serviços de Saúde**

**Curso CPGS-F4**

**Fatores Interdependentes da Precificação de Produtos da Saúde**

**Questão 01**

O tipo de Mantenedora e os motivos que a faz estar na área da saúde

- A** Não influencia a definição dos preços se for do tipo Benemerente ou Filantrópica
- B** Não influencia a definição dos preços
- C** É um dos fatores mais importantes na definição dos preços
- D** As alternativas a, b e c estão corretas
- E** Nenhuma das alternativas anteriores está correta

**Questão 02**

Os preços

- A** Devem ser definidos isoladamente, sem serem contaminados pela cadeia de valores
- B** Devem ser definidos em função do contexto na cadeia de valores em que o produto está inserido
- C** São definidos em função de tabelas de preços, independente da cadeia de valores
- D** As alternativas a, b e c estão corretas
- E** Nenhuma das alternativas anteriores está correta

**Questão 03**

A Geografia Econômica da Saúde

- A** É um dos fatores mais importantes na definição dos preços
- B** Tabula os preços, mas não influencia a definição dos preços
- C** Não varia regionalmente
- D** As alternativas a, b e c estão corretas
- E** Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 04

A Oferta e a Demanda existente na Área da Saúde

- A Não é importante para definição dos preços, uma vez que as tabelas de preços são as mesmas em qualquer cenário
- B Não define concorrência uma vez que a demanda é sempre maior do que a oferta
- C É um fator importante na definição dos preços
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 05

O estágio da inovação em que o produto se insere

- A Não influencia os preços uma vez que os preços são definidos em tabelas
- B Vai modificando o domínio do mercado, a concorrência, e os preços
- C Faz com que um mesmo produto figure na mesma tabela com preços diferentes
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 06

Parcerias Comerciais

- A São fundamentais para a definição dos preços mais adequados em cada cenário
- B Não influenciam a definição dos preços
- C Servem para melhorar a rentabilidade, mas não para alinhar preços
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 07

A parceria com médicos e fornecedores estratégicos

- A Interessa para adequação dos preços nas fontes pagadoras, mas não nos serviços de saúde
- B Interessa para adequação dos preços nos serviços de saúde, mas não nas fontes pagadoras
- C Interessa para adequação dos preços tanto para fontes pagadoras como para serviços de saúde
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 08

Benchmarking de preços

- A Não é possível ser feito com base em bases de dados públicas
- B Também pode ser feito a partir das bases de dados do DATASUS e da ANS
- C Exige obrigatoriamente a formação de grupos de troca de informações
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 09

A gestão da precificação

- A Deve ser padronizada, como os demais processos das empresas
- B Não é possível ser padronizada
- C É subjetiva e depende da experiência do gestor comercial
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta

### Questão 10

A gestão adequada da precificação

- A Não se viabiliza com diretrizes, porque a precificação é subjetiva
- B Não se viabiliza com diretrizes, porque os preços são definidos pelo mercado
- C Ocorre quando instruída por diretrizes institucionais que são adotadas por toda a estrutura organizacional envolvida
- D As alternativas a, b e c estão corretas
- E Nenhuma das alternativas anteriores está correta