CIVAT

CONGRESSO INTERNACIONAL

DE CIRURGIA VASCULAR, ANGIOLOGIA E NOVAS TECNOLOGIAS

23 a 25.04.2025 | Rio de Janeiro-RJ

Sessão 15 | Session 15

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, GESTÃO E MARKETING

ARTIFICIAL INTELLIGENCE, MANAGEMENT, AND MARKETING

CIVAT
CONGRESSO INTERNACIONAL
DE CIRURGIA VASCULAR, ANGIOLOGIA E NOVAS TECNOLOGIAS
23 a 25.04.2025 | Rio de Janeiro-RJ

Participantes da sessão

Moderador: Breno Caiafa - RJ

Debatedor 1: Lucas Peclat - RJ

Debatedor 2: Marianna Pires - RJ

Palestrantes:

Luiz Alfredo Vidal - RJ

Vinicius Carneiro - RJ

Thiago Melo - BA

Gilmar dos Santos - BA

Luiz Ronaldo Godinho Pereira - MG

Gutenberg Gurgel - RN

Por serem gerados por IA, os resumos podem não refletir integralmente os debates e interações ocorridas ao vivo. A comissão organizadora do CIVAT não se responsabiliza pelo conteúdo destes materiais.

Sessão 15 – INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, GESTÃO E MARKETING
Moderador: Dr. Breno Caiafa (RJ)
Debatedores: Dr. Lucas Peclat (RJ), Dra. Marianna Pires (RJ)

Aula: Investimentos para Médicos – Perspectivas para o Futuro
Palestrante: Luiz Alfredo Vidal (RJ)

Luiz Alfredo Vidal, gestor financeiro especializado no atendimento a médicos, abordou estratégias para fortalecimento patrimonial e previdenciário do profissional de saúde.
Destaques:

Previdência privada: Portabilidade para fundos de taxa zero ou reduzida como forma de otimizar rendimento líquido a longo prazo.

Estratégias de proteção: Investimento protegido com instrumentos de hedge, garantindo segurança em aplicações de renda variável.

Estruturação patrimonial: Blindagem jurídica via holdings familiares e fundos exclusivos para planejamento sucessório e proteção de ativos.

INSS e planejamento previdenciário: Recomendações para médicos autônomos sobre contribuição mínima obrigatória e análise de planos complementares.

Vidal enfatizou que gestão financeira é fundamental para a autonomia do médico e sua tranquilidade futura.

Aula: Agentes de Inteligência Artificial – Modernização da Rotina Médica
Palestrante: Vinícius Carneiro (RJ)

Vinícius Carneiro apresentou o impacto prático da IA no cotidiano médico:

Agentes autônomos baseados em IA generativa, como ChatGPT e Gemini, aplicados em rotinas clínicas, administrativas e de marketing.

Exemplos de uso: Redação automática de relatórios, otimização de fluxos de atendimento, triagem de informações científicas, e geração de conteúdo educacional para pacientes.

Desenvolvimento de agentes internos personalizados, conectados ao prontuário eletrônico para automatizar resumos, prescrições e comunicação.

Riscos e responsabilidade: A IA deve ser usada como coadjuvante, sempre com supervisão humana e respeito às legislações de proteção de dados (LGPD).

Vinícius defendeu que a IA é uma ferramenta de ampliação da capacidade humana, e não uma substituição do médico.

Aula: Comunicação Médica e Redes Sociais – Construção de Autoridade
Palestrante: Dr. Thiago Melo (BA)

Dr. Thiago Melo, especialista em marketing médico, enfatizou:

Importância da presença digital genuína, como meio de transmitir credibilidade e ampliar o alcance da prática médica.

Técnicas práticas:

Produção de conteúdo autêntico e educacional, priorizando valor para o público.

Consistência e frequência nas postagens, mesmo com imperfeições iniciais.

Utilização consciente de elementos de PNL para otimizar a comunicação interpessoal e audiovisual.

Perigos de delegar a terceiros a identidade digital sem supervisão direta do médico.

Melo reforçou que, na era atual, quem não se comunica, se exclui, e que médicos éticos devem ocupar espaço público para contrabalançar desinformação.

Aula: Experiência do Cliente e Construção de Valor Pessoal
Palestrante: Dr. Gilmar dos Santos (BA)

Dr. Gilmar apresentou o conceito de Customer Experience adaptado à medicina:

Valor percebido: vai além do resultado técnico — inclui acolhimento, comunicação e personalização.

Jornada do paciente: Desde o primeiro contato (site, redes sociais) até o pós-operatório.

Estratégias práticas:

Pequenos gestos de encantamento: anotações personalizadas, mensagens pós-consulta, reconhecimento do paciente pelo nome.

Implementação de pesquisa de NPS (Net Promoter Score) para avaliação contínua da experiência.

Lealdade x fidelidade: A lealdade verdadeira nasce do encantamento emocional, não apenas de promoções ou facilidades.

Gilmar concluiu que o paciente moderno não busca apenas tratamento, mas também conexão e reconhecimento.

Aula: Empreendedorismo Médico – Liderança e Cultura
Palestrante: Dr. Luiz Ronaldo Godinho Pereira (MG)

Dr. Luiz Ronaldo, fundador do Hospital São Miguel, compartilhou sua experiência real de liderança e empreendedorismo:

Visão de longo prazo: O médico deve construir projetos baseados em propósito, e não apenas em retorno financeiro imediato.

Cultura organizacional: Defendeu valores como ética, humanização e responsabilidade social como pilares para o crescimento sustentável.

Importância da formação de times: Capacitação constante e alinhamento cultural são mais importantes que hard skills isolados.

Perspectiva de Equity: Criar marcas confiáveis para transformar o trabalho médico em ativos de valor duradouro.

Definiu que o verdadeiro empreendedor médico é antes de tudo um líder a serviço das pessoas.

Aula: Gestão e Carreira Médica – Estratégias para Construção Sólida
Palestrante: Dr. Gutenberg Gurgel (RN)

Dr. Gutenberg Gurgel explorou o conceito de carreira médica como um projeto de vida estratégico:

Formação técnica e acadêmica contínua: indispensável para sustentação da autoridade médica.

Networking qualificado: Construção de relações horizontais e verticais, valorizando o ambiente profissional e social.

Presença pública consciente: Comunicação ética nas redes sociais e mídia tradicional.

Resiliência emocional e planejamento financeiro como alicerces para crescimento consistente.

Dr. Gurgel reforçou que carreira médica bem-sucedida não é casual — é resultado de estratégia, disciplina e propósito.

Debate Final
No encerramento:

Discutiu-se a importância da ação antes da perfeição para sair da paralisia estratégica.

Foi destacado que o médico moderno deve dominar gestão, comunicação, finanças e tecnologia, além de técnica médica.

A plateia foi incentivada a ver o futuro como uma oportunidade única, desde que enfrentado com coragem, preparação e atitude empreendedora.