

**2BIC**Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva**SEBRAE**

ENCADEAMENTO PRODUTIVO NA BAHIA: HOSPITAIS

MAIO | 2017

Em uma instituição de saúde, conceitua-se que a cadeia produtiva é um sistema que atende ao seu objetivo e ao público final, ou seja, promove a saúde dos pacientes. Todos os fornecedores de materiais e insumos, bem como equipamentos médicos, incluindo os recursos humanos envolvidos diretamente na operação, compõem a cadeia produtiva do setor.

A existência de um hospital em determinada região ocasiona diversas mudanças, gerando impacto positivo na economia da região. Um hospital estimula a abertura de novos negócios, amplia a oferta de emprego, expande os setores já existentes, aquece a economia local e fortalece toda a cadeia produtiva do setor. Levando em conta as transformações decorrentes da implantação da unidade hospitalar, outros impactos podem ser identificados, como o aquecimento do setor moveleiro e de construção civil, o aumento da arrecadação de impostos por parte do governo, o aumento do consumo no varejo (alimentos, vestuário, entre outros) e de bens e serviços (energia, água, gás, implementos hospitalares e materiais de limpeza).

Fonte: Sebrae Bahia, 2013

PONTOS FORTES

- Qualidade dos produtos;
- Preços competitivos;
- Disponibilidade de produtos e promoções;
- Alto lucro devido às margens altas.

PONTOS FRACOS

- Dificuldade de negociação com os fornecedores;
- Tempo de adaptação às exigências e burocracias de mercado;
- Dependência de contratos governamentais quando não ocorre o repasse financeiro.

OPORTUNIDADES

- Demanda contínua de produtos e serviços;
- Possibilidade diversificada de mercado: venda direta ao usuário final, empresários, governo e terceiro setor.

AMEAÇAS

- Exigência forte dos órgãos reguladores no cumprimento da legislação;
- A crise financeira aumenta o custo dos produtos, diminui as vendas e endivida a população, que acaba atrasando seus pagamentos;
- Falta de investimento por parte do governo;
- Concorrência com profissionais estrangeiros.



GARGALOS

NO SEGMENTO



Aumento da informalidade do segmento, em virtude dos altos impostos;



Alta inadimplência dos clientes, impactando no caixa das empresas, pagamentos e negociação de preços com fornecedores e governo;



Concorrentes com preços abaixo da tabela do mercado e concorrentes estrangeiros com produtos mais desenvolvidos;



Alto custo de produtos hospitalares;



Burocracia no processo de importação e consequente atraso nas entregas;



Produtos importados mais caros por causa da desvalorização do real;



O governo e a fiscalização exigem documentações e geram alta burocracia no processo.

AÇÕES RECOMENDADAS

TECNOLOGIA



Os empreendedores devem ficar atentos e verificar quais tecnologias são acessíveis e compatíveis como: tecnologia de nuvem, Big Data, aplicativos, RFID, dentre outros.

GESTÃO



É possível identificar que as necessidades dos negócios do segmento ainda estão relacionadas à operação e à gestão, principalmente na automatização, na integração de processos e na introdução de ferramentas tecnológicas para solucionar problemas do dia-a-dia.

CLIENTE



Conhecer o perfil dos seus potenciais clientes que, no geral, são mais influenciados pelos seguintes aspectos: cobertura do plano de saúde, referência do corpo clínico, referência do hospital em determinada especialidade e localização.

ASSOCIATIVISMO



A sugestão é para que as empresas organizem-se em grupos, associações, dentre outros formatos, a fim de que se tornem mais fortes e expressivas no mercado. Isso também auxilia no relacionamento com o poder público.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Superintendente: Adhvan Novais Furtado
Gerente: José Nilo Meira
Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges
Empresa Pesquisadora: Knowtec Ltda
Designer Gráfico: Suzana Salgado
Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**
2bic@ba.sebrae.com.br