

CLÍNICAS MÉDICAS na Bahia

NOVEMBRO | 2016



FOTOGRAFIA ATUAL

- 54 especialidades médicas diferentes
 - 20.303 médicos registrados e ativos na Bahia
 - 7.926 médicos especializados registrados e ativos na Bahia
- (CFM, 2015/2016)

NÚMERO DE MÉDICOS ESPECIALISTAS



BAHIA

CIRURGIA GERAL	772
PEDIATRIA	756
GINECOLOGIA E OBSTETRÍCIA	712
ANESTESIOLOGIA	508
CLÍNICA MÉDICA	488



SALVADOR

CIRURGIA GERAL	696
PEDIATRIA	671
GINECOLOGIA E OBSTETRÍCIA	630
ANESTESIOLOGIA	455
CLÍNICA MÉDICA	446

(Fonte: CFM/2016)

PONTOS FORTESES

- Conselho forte e atuante
- Código de ética médico é bem desenvolvido
- O Estado possui 15 instituições de ensino superior
- Centros de Pesquisa com relevância internacional

PONTOS FRACOS

- Graduação não prepara para empreender
- Equipamentos caros e muitos insumos importados
- Grande dependência de planos/convênios
- Início das atividades, dependendo da especialidade, requer investimentos altos
- Concorrência de grandes centros como São Paulo e Rio de Janeiro

OPORTUNIDADES

- Crescente consumo de serviços médicos pelas pessoas de baixa renda
- Programas Governamentais, como Programa Saúde da Família
- Recepção de pacientes estrangeiros, através do turismo médico
- A saúde e bem estar estão em evidência

AMEAÇAS

- Oscilações cambiais podem exigir maior investimento em insumos e equipamentos
- Alterações nas normas e outras exigências por parte da ANVISA
- Pacientes mais informados e exigentes
- Crise econômica
- Concorrência forte na capital do Estado
- Novos entrantes: franquias



FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO



LOCALIZAÇÃO



A escolha da localização abrange, principalmente, dois aspectos: relação com o poder de compra do segmento almejado, seja classe alta/média e popular; e questões relacionadas com a segurança do empreendimento.

AUXÍLIO NO INÍCIO DO NEGÓCIO



O início da atividade empreendedora pode ser marcado pela dificuldade financeira na montagem da clínica, na seleção de parceiros e sócios, adequação de espaço físico da clínica às normas, dentre outros.

AQUISIÇÃO E GESTÃO DE MATERIAIS



Por ser grande parte dos insumos e equipamentos de origem estrangeira, sua aquisição depende dos humores do câmbio. No caso da situação atual, os custos de operação têm subido no mesmo ritmo da variação cambial. Há, em alguns casos, possibilidades de substituição por insumos nacionais, porém de maneira limitada, dependendo da especialidade médica.

Apesar do livre acesso a insumos e materiais, os profissionais de saúde devem estar atentos às exigências de certificação da Anvisa por parte destes fornecedores.

ACESSO A MERCADOS



O cadastramento junto aos convênios é parte fundamental do negócio médico. O desafio inicial do empreendedor está no cadastramento e aceitação destas empresas. Vencida esta dificuldade, há as dificuldades relativas à cobrança dos planos, principalmente relacionadas com as práticas de glosa. Vale salientar que tem crescido fortemente a atuação dos médicos em clínicas populares que não possuem convênios com planos de saúde, mas que cobram preços ditos populares.

GESTÃO DO NEGÓCIO



De uma maneira geral, as maiores dificuldades de gestão estão associadas à área financeira. Há dificuldades relativas à gestão do fluxo de caixa da empresa, separação entre o que é pessoa física e jurídica e apropriação de custos e resultados, tanto em parcerias, quanto em sociedades.

AÇÕES RECOMENDADAS



QUESTÕES DE MERCADO



A definição do segmento escolhido acaba influenciando na proposta de valor que o empreendedor deve oferecer para atender tais demandas o que, por sua vez, acaba influenciando nas decisões de localização da clínica, estrutura física, definição de preços pelos serviços e esforços promocionais. Quanto à oferta de valor é preciso decidir por serviços genéricos de saúde ou por alguma especialidade.

CERTIFICAÇÃO



Alvará Sanitário; Alvará Municipal; Registro no órgão da classe. O cumprimento de normas e leis para a abertura e funcionamento das clínicas é fundamental para o negócio.

GESTÃO DA DEMANDA



Gerenciamento da agenda e tempo dos profissionais, assim como a gestão do relacionamento com os clientes é fundamental para melhor uso dos horários e potencial de receita para os profissionais de saúde. Sistemas de acompanhamento de agendamento e comparecimento estão disponíveis e há ferramentas gratuitas para tal gerenciamento.

BANCO DE PACIENTES E PLANOS DE SAÚDE



Para os profissionais que iniciam suas atividades, seja pelo início de carreira, seja pela mudança de local, o banco de pacientes dos planos de saúde representa uma boa alternativa para início ou reinício de atividades.

ESTRATÉGIA PROMOCIONAL



O Código de Ética Médica é bastante detalhado no que diz respeito a que práticas podem ser ou não empregadas na divulgação dos seus serviços.

ASSOCIATIVISMO



Na área médica é muito comum a existência de associação por especialidade médica, mas a sugestão aqui é associação em torno do negócio. Ou seja, estabelecimento de instituição que possa representar interesses comuns, através de uma rede de cooperação para fortalecer e qualificar as empresas associadas.

CENTRAIS DE COMPRAS



Há a prática de pequenos grupos se unirem para compra de equipamentos e materiais em conjunto, porém tal prática gera pequenos ganhos localizados. A criação de centrais de compras pode conferir poder de negociação com os fornecedores em função de volume e constância de pedidos.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Técnico: Lauro Alberto Chaves Ramos

Gerente: José Nilo Meira

Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

Conteudista Especialista: Sérgio Ricardo Góes Oliveira

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