

Como a crise econômica ajudou as clínicas populares?

A crise forçou muitos brasileiros a optar por serviços públicos quando o assunto é saúde.

31/08/2016 11:42:52

A crise econômica, que atinge o Brasil desde meados de 2014, modificou completamente o perfil da população brasileira no que se refere a diferentes hábitos. Talvez uma das mudanças mais significativas com a chegada da crise tenha relação com o comportamento do uso do dinheiro em serviços que, por muito tempo, fomos habituados a pagar como privados. Um bom exemplo é a saúde.

Pagar um bom plano de saúde - ou até mesmo algumas consultas médicas particulares - era praticamente uma obrigação na rotina de quem não pretendia ter dores de cabeça quando fosse necessário procurar um médico. Até mesmo indivíduos de condição financeira mais baixa valorizavam o investimento nesse cuidado.

Com a chegada da crise econômica, o brasileiro teve que mudar a maneira como se relacionava com o mercado de saúde. Hoje, além de uma boa parcela da população optar por não pagar planos de saúde, a procura por médicos particulares é praticamente restrita a pacientes que tem condição financeira elevada - situação que aumentou, e muito, a busca por serviços básicos de atendimento público.

Postos de atendimento do SUS, hospitais públicos e clínicas populares, que já eram ambientes cheios e com longas horas de espera para atendimento, se tornaram ambientes ainda mais disputados - o que resultou em uma queda significativa da qualidade do serviço prestado que, em muitas situações, já não era das melhores.

Para poder lidar com essa demanda aumentada e inesperada nas redes públicas de saúde, muitas clínicas com propostas populares abriram suas portas, absorvendo boa parte dos clientes que migraram do universo privado para o público, por causa da crise. Algumas delas, entretanto, devido ao baixo retorno financeiro e experiência na gestão do dinheiro na saúde, mantinham o padrão de baixa qualidade de atendimento e, por isso, alta insatisfação da clientela atendida.

Uma solução encontrada no mercado atual para poder aproveitar esse aumento de demanda e,

mesmo assim, oferecer um serviço de qualidade para quem pode pagar pouco para cuidar da saúde, foi a chegada de redes de franquias que atuam nessa área. As franquias trazem a expertise de lidar com negócios novos e de rentabilidade baixa nos primeiros anos, que podem fazer muito bem ao cenário de clínicas populares. Além disso a rede de lojas ajuda a manter o equilíbrio da economia da marca, garantindo qualidade nos processos realizados por ela, assim como de seus serviços e profissionais contratados.

Um dos exemplos de franquia de sucesso no campo de clínicas populares é a Globalmed (<http://globalmedclinica.com.br/>), que abriu as portas recentemente na maior cidade do país: São Paulo. São três unidades funcionando a pleno vapor e com o planejamento de guiar a empresa para a abertura de mais 6 clínicas na cidade, devido a grande procura e satisfação com os serviços prestados pela mesma. A Globalmed (<http://globalmedclinica.com.br/>) é um bom exemplo que de a crise econômica é capaz de modificar o cenário das clínicas populares.

Para os empreendedores e investidores que pretendem entrar no campo da saúde, procurar por exemplos e suporte de empresas como a Globalmed (<http://globalmedclinica.com.br/>) pode ser a opção para quem quer tirar bons frutos da situação econômica negativa do país.