

## EMPREENDEDORISMO NA ÁREA DA SAÚDE

### Alcion Alves Silva

Professor na Área de Empreendedorismo

No ambiente não-competitivo, característica do mercado até a década de 70, a maior barreira para ingressar nas profissões da área da saúde era a seleção por meio do exame vestibular. Havia mais candidatos do que vagas nas universidades.

A reduzida oferta de cursos superiores em relação à demanda de candidatos se refletia no mercado. Um desequilíbrio decorria do reduzido número de profissionais, desproporcional à necessidade da população, muito maior. De acordo com a *Lei da Oferta e da Demanda*, este contexto possibilitava ao profissional bem preparado auferir uma elevada remuneração. Entretanto, também favorecia àquele com preparo deficiente, pelo simples fato de não existir concorrência. Devido ao difícil acesso, haja vista a restrição à quem pudesse pagar, o cliente não tinha a possibilidade de experimentar os serviços de saúde e compará-los. Este fato o tornava pouco exigente quanto à qualidade. Nestas circunstâncias o profissional assumia uma posição magistral.

A partir da abertura do mercado no início dos anos 90, sob a égide da doutrina neoliberal, o capitalismo avançou para a área de ensino. A comoditização do ensino superior aumentou a oferta de serviços e o paciente passou a ter opções; experimentou diferentes modos de atendimento e se tornou exigente, sofisticado, conhecedor dos seus direitos. Sob este prisma passou a requerer, além do adequado desempenho técnico, a qualidade no serviço prestado; além da cura, a prevenção e depois a promoção da saúde e finalmente a educação para a saúde. Neste cenário, os profissionais tornaram-se prestadores de serviço, não mais detentores absolutos do conhecimento.



Figura – Desenvolvimento das necessidades dos consumidores dos serviços de saúde.

Com esta dinâmica, a barreira para o ingresso na maioria das profissões de saúde, representada pelo exame vestibular, tornou-se flexível; o maior número de vagas e a seleção por cotas não mais restringiu o ingresso dos menos preparados. O grande número de profissionais atuando no ramo da saúde é evidência que o vestibular não mais representa barreira significativa para o ingresso no mercado. Ocorre, entretanto, que nova barreira de seleção se definiu, agora decorrente do exercício profissional num ambiente competitivo no qual os mais capazes terão acesso às melhores oportunidades e se manterão na profissão; os demais tendem a se adequar a níveis inferiores de remuneração ou mesmo mudam de área.



Figura – Barreira para acesso ao mercado. Quando o vestibular representava uma barreira seletiva para o acesso ao mercado, sua superação representava a segurança de uma carreira de sucesso. Com a flexibilização do concurso, a competição de mercado passou representar a barreira de seleção, agora apenas os mais capazes têm acesso às melhores oportunidades.

Com o aumento da complexidade do mercado e dos negócios o profissional da área da saúde passou a empreender. A maior competição entre serviços para satisfazer as necessidades dos clientes acabou com o comodismo e forneceu um impulso para a busca da qualidade. Neste sentido; um segundo momento, o profissional passou a implementar inovações sobre as características do serviço, convergentes com a sofisticação do mercado. Inseriu recursos de informática, desenvolveu *spas* de saúde, hospitais *day-care*, atendimento *home-care*, inseriu novos produtos no mercado, difundiu novos exames de diagnóstico, criou o turismo médico, desenvolveu estrutura hoteleira em hospitais entre outras inovações. Tudo para satisfazer o cliente.