

NEGÓCIOS

Clínicas populares e consultórios avançam nos bairros paulistanos



A odontóloga Brigitte (dir.), e sua mãe Betina estão entre os empreendedores que vislumbraram o crescente mercado impulsionado pela classe C e pelo contingente que perdeu plano de saúde



Por [Wladimir Miranda](#) 17 de Abril de 2018 às 17:10

| Repórter vmiranda@dcomercio.com.br

As clínicas particulares de saúde estão em toda a parte. Nos bairros nobres, de classe média, na periferia e até nas estações do metrô.

Dados de levantamento inédito feito pela consultoria [Cognatis Big Data Geomarketing](#) para o Diário do Comércio mostram que entre 2006 e 2016, o número de clínicas e consultórios médicos cresceu 77% na cidade de São Paulo, passando de 17 mil para 30,3 mil.

O período de expansão destas clínicas coincidiu com o avanço da chamada nova classe C, quando cerca de 40 milhões de brasileiros deixaram a pobreza e passaram a fazer parte da classe média.

Com o aumento da renda, a população pode buscar alternativas à saúde pública. A verdade é que o vácuo deixado pelos governos, que não conseguem atender a população com eficiência, foi bem aproveitado pelos empresários do setor.

Clínicas particulares invadiram os bairros da Capital, como Jardim Paulista, Moema, Bela Vista, Itaim Bibi e Saúde.

Na Vila Mariana, por exemplo, entre 2006 e 2016 houve crescimento de 78% no número de clínicas e consultórios médicos, de acordo com o levantamento da Cognatis.

O NEGÓCIO É CUIDAR DA SAÚDE

	Número de clínicas e consultórios		
	2006	2016	Variação
VILA MARIANA	1.634	2.908	78,0%
JARDIM PAULISTA	1.102	1.925	74,7%
MOEMA	1.164	1.885	61,9%
BELA VISTA	1.097	1.821	66,0%
ITAIM BIBI	1.078	1.767	63,9%
SAÚDE	663	1.248	88,2%
CONSOLAÇÃO	674	1.112	65,0%
PINHEIROS	705	1.110	57,4%

Fonte: Cognatis Big Data Geomarketing

Brigitte Kammerer, 32, pegou carona nessa onda. Com a ajuda da mãe Betina, conseguiu instalar seu consultório odontológico no Campo Belo, na Zona Sul da cidade. Brigitte, formada em odontologia pela Universidade de São Paulo (USP), queria um espaço próprio para iniciar a carreira. Conseguiu mais do que isso.

No amplo imóvel que comprou montou um complexo voltado à área da saúde. O sobrado possui oito salas comerciais, que foram alugadas para outros profissionais especializados em psicologia, pediatria, fisioterapia, nutrição e acupuntura.

O espaço foi batizado de Saúde Vita, mas há lugar para profissionais de outras áreas. Para aumentar a renda, uma sala atualmente está alugada por um advogado. Em média, cada profissional que aluga espaço no Saúde Vita paga R\$ 1.750,00 mensais, com direito a recepcionista, faxineira, água, luz e internet.

Betina e Brigitte também alugam salas por períodos, com preços a combinar. O local foi inaugurado em 2010.

“Aqui ninguém atende pelo convênio. E é compreensível. Afinal, médico que atende pelos planos de saúde tendem a fazer consultas curtas. Fazendo um atendimento personalizado, os profissionais têm tempo para dar atenção especial aos pacientes”, conta Betina.

Os preços cobrados pelos profissionais que atendem no Saúde Vita variam de R\$ 200,00 a R\$ 400,00 por hora, dependendo da especialidade.

Elas dizem que não têm nenhum esquema especial para captar pacientes. Apostam na “política da boa vizinhança”. “Aqui funciona o boca-a-boca. Comecei atendendo a irmã, a prima, o sobrinho. Agora, quem vem e é bem atendido, fala para o vizinho. Na verdade, apostamos na qualidade do serviço que oferecemos. E que isso faça com que os pacientes nos indiquem para seus parentes e amigos. Foi assim que consegui fazer uma lista de pacientes.”, afirma Brigitte.

CONCORRÊNCIA

No turbilhão de mudanças pela qual passou a economia brasileira nessa última década, uma delas mostrou como o setor de saúde particular é maleável.

Quando veio a crise, e milhões de brasileiros -incluindo aqueles entrantes na nova classe C -perderam o emprego e, conseqüentemente, seus planos de saúde, as clínicas precisaram se adaptar à nova realidade.

Surgiram nesse contexto as clínicas populares, como o Dr. Consulta, Dr. Agora e Fares. Essa nova concorrência capturou mais do que clientes das clínicas tradicionais, levou seus profissionais.

“Percebi que diminuiu a procura pelos profissionais que atendem aqui. E isto é fácil de ser explicado. As pessoas com qualquer problema de saúde procuram estas clínicas populares porque é mais fácil ser atendido nelas do que no Sus ou pelo plano de saúde”, afirma Betina.

A chegada das clínicas populares também serviu para abrir espaços para profissionais da área da saúde que perambulavam no mercado, sem espaço para trabalhar. Muitos destes profissionais, sem perfil de empreendedores, preferiram seguir para as clínicas populares.



THOMAS SROUGI, DA DR. CONSULTA, JÁ ABRIU 45 CLÍNICAS POPULARES EM SÃO PAULO

Outros, com faro empreendedor, montaram modelos de negócio sólidos no setor de saúde, caso do empresário Thomas Srougi. Seu pai, Miguel Srougi, é um renomado urologista. No início, trabalhava muito, ganhava "pouco". O que via em casa na rotina do "velho" fez com que Thomas se recusasse a seguir a carreira de médico.

Mas a realidade do sistema público de saúde do Brasil o assustava. Então, resolveu investir alto em um serviço que fosse tão ou mais eficiente do que o sistema privado tradicional. Porém, acessível à população de baixa renda. Em 2011, surgiu a primeira clínica do Dr. Consulta. E não poderia ter nascido em lugar mais emblemático, que simbolizasse tanto a população de baixa renda como a favela de Heliópolis, em São Paulo.

Hoje a Dr. Consulta tem 45 unidades, onde atende a mais de um milhão de usuários, e ainda este ano pretende abrir mais 30 unidades. O objetivo é aumentar a presença no interior do Estado e começar a se estruturar para cobrir todo o território nacional.

O modelo de negócio das clínicas populares atraiu capital estrangeiro. Seis fundos internacionais já investiram no DR. Consulta mais de R\$ 300 milhões.

A tendência é que as clínicas populares cresçam em número, mesmo com a retomada da economia. Isso porque os planos de saúde têm encarecido. Em 2017, os planos tiveram reajuste médio de 13,55%. Como resultado, mais de 800 mil brasileiros deixaram a assistência médica particular.

Desde a chegada da crise econômica, em 2014, um exército de trabalhadores perderam seus planos de saúde corporativos. Segundo o Conselho Regional de Medicina do Estado de São Paulo (Cremesp), antes crise havia 45 milhões de usuários de plano de saúde no país. Hoje são 40 milhões.

O impacto desse movimento é percebido na mudança de perfil do público atendido pelas clínicas populares. A Doctor Med, por exemplo, possuía em 2009 pacientes predominantemente da classe D. Hoje, a maior parcela dos atendimentos envolve pessoas da classe C.

No Dr. Consulta, a maioria do público já se concentra nas classes B e C.

Fotos: Wladimir Miranda e Daniel Teixeira/ Estadão Conteúdo