

Parceria muda tudo na saúde

A parceria entre empresas é um fenômeno que está provocando profundas mudanças no mundo dos negócios. Felizmente, para melhor. Como não poderia deixar de ser, a mesma tendência chegou, com força, ao mercado de tecnologias e serviços para a área médico-hospitalar. Na saúde, como nos demais segmentos da economia, esta regra veio para ficar.

Num cenário de estabilidade, o fundamental é ser mais competitivo, oferecer ao mercado tecnologia de ponta e prestar serviços que realmente agreguem valor, sempre visando à contínua melhoria no atendimento ao cliente final. Para alcançar esse objetivo, as empresas não podem desviar investimentos de sua atividade-fim nem gastar energia naquilo que não for fundamental ao foco de seu negócio. Mais do que isso. Em épocas de recursos escassos e caros, não podem, como no passado, investir no

desenvolvimento de soluções para suas necessidades internas. Devem confiar essa atribuição aos parceiros. E procurar, em seu leque de fornecedores, o mais preparado para desenvolver, dentro de sua área de atuação específica, as soluções adequadas a cada necessidade.

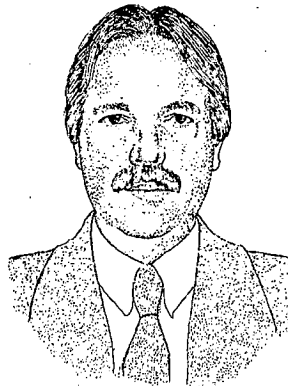
A parceria entre cliente e fornecedor deverá ampliar-se, envolvendo diversos elos da cadeia de atividades

A parceria cliente-fornecedor deverá, portanto, avançar cada vez mais, envolvendo, desde os diversos elos da cadeia de atividades às situações financeiras particulares, e até a ciência e a tecno-

logia. Independentemente de sua área de atuação, as empresas que se preocupam hoje em estar preparadas para ser líderes de seus mercados no futuro investirão cada vez mais no aprofundamento de suas competências, estabelecendo diferenciações perante o mercado através da criação de novos padrões de satisfação de seus clientes. O desenvolvimento de soluções para as atividades-meio será delegado a seus fornecedores.

Transformados em autênticas cidades e onerados por inúmeros desafios inerentes a sua operação,

Ivan Soares *



temos constantemente a oportunidade de ver nos noticiários que hospitais enfrentam muitos problemas, que passam pela qualidade da água consumida, destinação adequada de resíduos contaminados, tratamento de esgoto antes do lançamento na rede pública, qualidade do ar comprimido, preparo e conservação de dietas di-

ferenciadas e vários outros que podem afetar diretamente a qualidade dos serviços prestados a seus clientes. É visível e crescente a preocupação por parte dos hospitais no sentido de resolver o mais

rápido possível todas essas questões. Para solucioná-las, mais do que nunca será de vital importância o estabelecimento de parcerias com fornecedores, impedindo que se tornem inadmissíveis.

Como resultado do aprofundamento do conceito de parceria, o segmento hospitalar passou a contar com soluções "à la carte"

Da mesma forma que dispõem das mais modernas e eficientes tecnologias e equipamentos médicos, as empresas de saúde precisarão contar também com a excelência nas questões de infra-estrutura. Afinal, o que está em jogo é o desenvolvimento do hospital como

um todo. Vale insistir que o alvo final é a qualidade e a satisfação sob o ponto de vista do cliente, lembrando sempre que estamos falando do bem-estar do ser humano.

Esse mundo não está tão distante. O melhor de tudo é que, como resultado do aprofundamento do conceito de parceria, o segmento hospitalar passou a contar com soluções "à la carte" para as suas necessidades. Como sinal claro dos novos tempos, surgem fornecedores dispostos a compartilhar suas respectivas "expertises", cada um participando com o melhor de sua competência, unidos na busca da obtenção de serviços e tecnologias que permitam a transferência de vantagens competitivas para o cliente comum, pavimentando seu caminho rumo à liderança dos mercados. É a era da parceria e do conhecimento em plena atividade. ■

* Diretor da White Martins.

GAZETA MERCANTIL