

Odontologia de grupo crescerá 15% em 2009

REGIANE DE OLIVEIRA E VALÉRIA SERPA LEITE
SÃO PAULO

Com ritmo de expansão menor previsto para este ano, de 15% ante 19% em 2008, os planos odontológicos ainda são destaque no mercado de saúde. Nos últimos oito anos, cresceram 301,94% e, em cinco anos, devem alcançar 40 milhões de usuários, média do setor de planos de saúde, diz o presidente do Sinog, Carlos Roberto Squillaci. **C6**

Setor que possui **493** operadoras deve se consolidar

SAÚDE

Planos odontológicos desaceleraram expansão

Apesar do ritmo de crescimento menor, empresas ainda são destaque no mercado

REGIANE DE OLIVEIRA E
VALÉRIA SERPA LEITE
SÃO PAULO

O segmento de planos odontológicos deve reduzir um pouco o ritmo de crescimento este ano. Depois de registrar uma alta de 19%, alcançando 11 milhões de usuários, em 2008, o setor espera uma expansão de 15% para 2009.

Esse fato, no entanto, não apaga o vigor que o setor vem experimentando nos últimos anos. De acordo com dados do Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo (Sinog), desde a fundação da primeira empresa que trabalha com a venda exclusiva desses planos, em 1966, até 2000, o mercado totalizava 2,8 milhões de beneficiários neste segmento. Nos últimos oito anos, o número cresceu 301,94%. "Em um determinado momento, possivelmente nos próximos cinco anos, os planos odontológicos terão o mesmo número atual de beneficiários de planos de saúde, de mais de 40 milhões de usuários", acredita o presidente do Sinog, Carlos Roberto Squillati.

Demanda reprimida por assistência odontológica é o principal fator que deverá sustentar o crescimento do setor, de acordo com a entidade. "Há uma consciência hoje de que não é possível pensar em saúde, sem falar em saúde bucal."

O setor, formado por 493 operadoras de planos de saúde, é hoje sustentado pela carteira de clientes

corporativos. Dados do Sinog dão conta de que cerca de 85% dos planos são contratados de forma coletiva e mais da metade destes estão localizados na região Sudeste do País. "Mas como apenas 5,5% da população brasileira está vinculada a um convênio dessa natureza, há nichos de mercados a serem explorados em todas as regiões", diz.

Em 2007, a Odontoprev, maior empresa do setor, começou a se aproximar dos clientes de pequenas e médias empresas. A estratégia também foi adotada pela Inpao Dental. Hoje, 8% dos clientes da empresa é composta por pequenas e microempresas. A expectativa é de que chegue a 12% até o final deste ano e a 20% em 2010. "Alcançamos o cliente individual através dos produtos de afinidade", diz o diretor administrativo financeiro da Inpao Dental, Cláudio Martins Aboud, referindo-se a parcerias com bancos e operadoras de planos de saúde.

"Quando o cliente adquire um cartão de crédito do banco Santander, por exemplo, tem a opção de adquirir um plano Inpao Dental", explica. Na mesma linha, a empresa tem parcerias com a Unimed Paulistana e Unimed Santos e está fechando acordo com a Unimed ABC. "Esse é um segmento que é bastante explorado e é bastante promissor", diz o executivo.

A Inpao Dental, que alcançou o número de 300 mil beneficiários no ano passado, depois de registrar um crescimento de 31,7%, está entre as empresas que reduziram a previsão de expansão para este ano. A empresa, que estimava uma alta de 30% para 2009, agora conta com um crescimento de 24% até o

final do ano. "A velocidade já foi reduzida no final no último trimestre de 2008 e a redução se manteve no começo deste ano", diz Aboud. De acordo com o executivo, enquanto no primeiro trimestre de 2009 a empresa elevou em 4,5% o número de beneficiários, no mesmo período do ano passado, o crescimento foi de 7,92%.

Consolidação

Fortemente dependente de escala, assim como os planos de saúde e o de medicina diagnóstica, o setor de planos odontológicos deve manter nos próximos anos o processo de consolidação já iniciado.

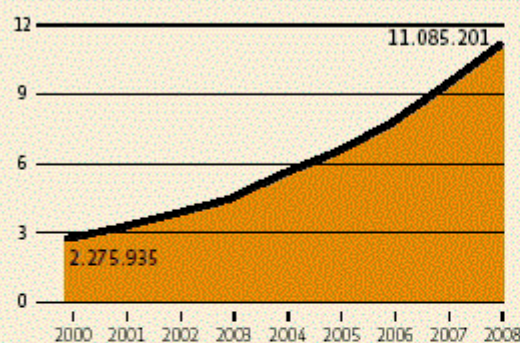
Para disputar o mercado de planos odontológicos, o grupo Bradesco de Seguros e Previdência estruturou a Bradesco Dental em maio do ano passado. A empresa, encerrou 2008 com mais de 1,135 milhão de beneficiários de uma carteira de 2,4 mil empresas clientes. A expectativa é atingir 2 milhões de vidas nos próximos dois anos e se tornar líder no segmento.

O número parece pouco se comparado ao alcance dos planos de saúde, que contam hoje com mais de 40 milhões de beneficiários no País. O que chama a atenção no caso do segmento odontológico é, no entanto, é seu ritmo de expansão.

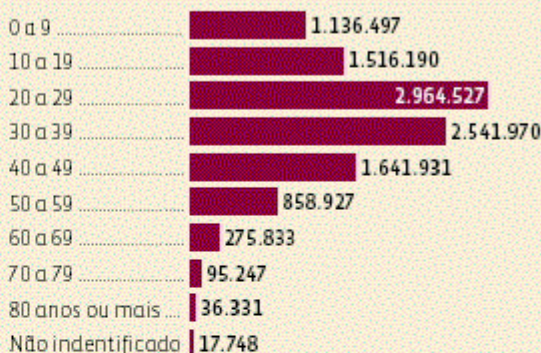
O plano da Amil é ambicioso: tornar-se o líder do setor odontológico no prazo de cinco anos. Segundo Norberto Birman, diretor corporativo da empresa, a estratégia é atuar em duas frentes: a captação de clientes da carteira de planos de saúde da empresa, que hoje conta com 3,3 milhões de beneficiários e, também, atrair clientes que ainda não estão no mercado de

EVOLUÇÃO DO SETOR

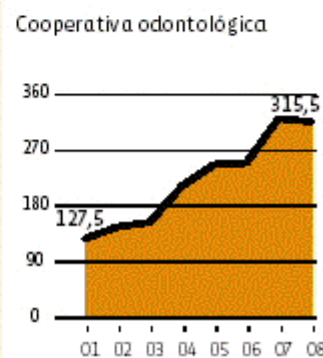
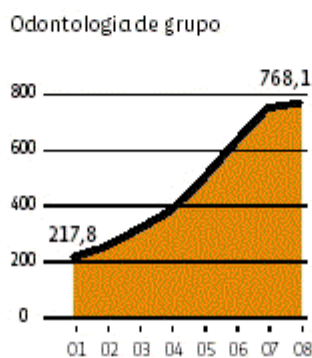
NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS



BENEFICIÁRIOS POR FAIXA ETÁRIA*



RECEITA (em R\$ milhões)



Fonte: Sinog * Planos individuais, familiares e coletivos

planos de saúde, ou seja, fora da lista de 41 milhões de vidas calculados pela Agência Nacional de Saúde (ANS). O foco é trabalhar no sistema de "cross-selling", isto é, vendendo serviços relacionados para um mesmo clientes. A estratégia tem dado certo. Por enquanto, da carteira de planos de saúde da empresa, 600 mil clientes já têm o produto odontológico.

Odontoprev

A Odontoprev ainda aposta nas aquisições para alavancar o crescimento. Segundo José Roberto Borges Pacheco, diretor de relações com investidores da empresa, apesar da crise, 2009 será um dos melhores anos para ir às compras. Desde que abriu capital, em 2006, a empresa já comprou sete planos odontológicos, sendo que dois foram adquiridos no começo deste ano. Trata-se da Odontologia Inte-

gral, adquirida em janeiro, com 33 mil associados e da Odontoserv, com 94,5 beneficiários, cuja compra foi concluída no final de março. Só com aquisições, a empresa colou em carteira 500 mil associados, que hoje somam 2,4 milhões de vidas.

"E ainda temos uma posição de caixa confortável para aproveitar as boas oportunidades do mercado", diz Pacheco. A Odontoprev conta com cerca de R\$ 200 milhões em caixa para novas aquisições. O valor é praticamente o mesmo que a companhia tinha na época em que lançou ações em bolsa, em 2006, quando captou R\$ 522 milhões no mercado financeiro.

Pacheco acredita, porém, que o crescimento orgânico ainda dará a tônica de crescimento neste ano. Em 2008, o crescimento orgânico representou 10% da expansão da empresa e as aquisições, 6%. "O setor ainda é jovem

no Brasil, com uma velocidade de crescimento até 5 vezes maior que a dos planos de saúde."

O acirramento da concorrência, especialmente com a entrada das gigantes dos planos de saúde e também das seguradoras, ainda pouco perturba os planos da Odontoprev. "Nossos principais competidores não têm a odontologia como negócio principal e ainda passam por dificuldades de margens, com as baixas taxas de crescimento do setor de planos de saúde", diz.

Atualmente, o foco da Odontoprev é ampliar o alcance de seus serviços. Com a aquisição da Odontoserv, por R\$ 26 milhões, a empresa passa a atuar com mais força nos estados de Alagoas, Sergipe, Bahia e Paraíba, em aproximadamente 400 municípios, entre várias capitais e maiores cidades do interior do Brasil. investidos R\$ 26 milhões na compra da empresa.