

SAÚDE

Uniodonto Porto Alegre vê mercado de planos odontológicos aquecido

Cooperativa oferece seguro de vida e cursos de aperfeiçoamento para seus associados

Leonardo Machado
leonardom@jcrs.com.br

A Uniodonto Porto Alegre tem observado uma retomada do número de consultas para o mesmo patamar de antes da pandemia. Segundo o diretor-presidente da cooperativa, Júlio César Maciel, em 2019 havia 45 mil procedimentos por mês e, em 2022, vem atingindo este mesmo número. Com o mercado de planos odontológicos aquecido, a cooperativa de dentistas espera uma receita de R\$ 36 milhões para este ano, isto é, um acréscimo de 6,82% em relação a 2021, que registou R\$ 33,7 milhões de faturamento.

Com mais de 46 anos de atuação no mercado, sendo a maior operadora de planos odontológicos do Sul do País, o atendimento da Uniodonto é realizado pelos próprios cooperados. São mais de 600 cirurgiões-dentistas cooperados que fazem parte de uma rede com mais de 1,2 mil consultórios no Rio Grande do Sul.

Jornal do Comércio - Como avalia o ano de 2021 para a Uniodonto Porto Alegre?

Júlio César Maciel - O ano de 2021 foi difícil, como já tinha sido o ano de 2020, em termos de comercialização de planos. Lógico que em termos de assistência aos nossos beneficiários, já começou a voltar um pouco mais à normalidade, e isso tendo como referência 2019. Em 2021, a gente tinha uma expectativa de melhora, mas a pandemia continuou, então melhorou a parte assistencial, a parte comercial ainda ficou a desejar.

JC - No ano passado, as pessoas estavam retomando a ida aos consultórios. Como está sendo este ano? Normalizou o número de consultas?

Maciel - Esse ano está praticamente normal. As coisas estão voltando aos patamares de 2019. Para se ter uma ideia, na produção em termos de procedimentos,

tínhamos em torno de 45 mil procedimentos por mês lá em 2019, e agora em 2022 está exatamente esse número. Voltou à normalidade com relação à parte assistencial dos beneficiários.

JC - E como anda o mercado de planos odontológicos?

Maciel - Está bastante aquecido. Os pacientes estão procurando pelo plano odontológico. Lógico que não dá pra comparar com o plano médico, mas, hoje, uma assistência odontológica, até pela crise econômica que estamos ultrapassando, é muito mais barato do que tu fazeres um procedimento particular. Não tenho a menor dúvida disso.

JC - Quais são os benefícios que o dentista recebe ao se tornar cooperado da Uniodonto?

Maciel - Isso é uma preocupação que nós temos, que é colocar na mão dos nossos cooperados o maior número de benefícios possível. Então, um dos grandes atrativos aqui que a gente tem é o plano de saúde. Não pagamos o plano de saúde, mas oferecemos o plano de saúde corporativo para o cooperado. É um plano muito antigo que temos com a Unimed através dessa intercooperação. Trata-se de um plano que eu diria que se o cooperado fosse no balcão da Unimed comprar, pagaria o dobro do que ele paga aqui para a Uniodonto. Outra vantagem que o cooperado tem, e isso a Uniodonto paga pra ele, é um seguro de vida. É um seguro pequeno que ele (associado) pode complementar, mas tem uma parte que a Uniodonto paga. Além disso, o cooperado tem uma vantagem com a Unimed, que

também é outra intercooperação que fazemos. Temos à disposição do cooperado um plano de benefícios que a gente chama de Unioplan, uma plataforma de descontos que existe. Lá, oferecemos cursos de atualização, temos palestras científicas, todo mês, de atualização com os cooperados.

JC - Com a alta da inflação, o custo de tudo subiu. Luz, gás e os mais variados produtos. Como está sendo para os associados?

Maciel - O ano de 2019 foi muito bom para a cooperativa. Gerou, através de toda a nossa organização administrativa, uma diminuição de custos e aumento de receita. Naquele ano, tivemos um resultado muito bom e nós geramos sobras. Esse é outro benefício que o cooperado tem. Naqueles meses críticos de 2020, que foram abril, maio e junho, distribuimos como antecipação de sobras para os cooperados. Ou seja, o cooperado não tinha o paciente no consultório, mas a cooperativa estava portando o equivalente à produção que ele tinha tido em 2019. Isso é uma das coisas que eu acho fundamental dentro do cooperativismo, que a gente possa gerar renda ao nosso cooperado. E não deixamos de dar, também, os reajustes necessários. Fizemos, em 2021, um reajuste de 8,10%, que foi a inflação. Neste ano, demos 10% de reajuste. Além da distribuição de sobras, temos mantido esses índices inflacionários do nosso regime financeiro para poder fazer o aporte ao cooperado.

JC - Qual é a perspectiva para o restante de 2022?

Maciel - Esperamos crescer um pouquinho mais, nunca deixamos de crescer mesmo nos anos da pandemia. Agora, nesse ano, é dar um passo um pouco maior. Em 2019, tivemos uma receita de R\$ 30 milhões, quase R\$ 31 milhões. Agora, para 2022, estamos dentro do nosso planejamento estratégico, estabelecemos uma meta de chegar a R\$ 36 milhões, que é um pouco mais do que 5% ou 6%. Como o mercado está bastante aquecido, acreditamos que vamos bater essa meta tranquilamente. Pela projeção desses primeiros cinco meses, estamos em quase R\$ 34 milhões, então acredito que



Maciel conta que procura pelos serviços voltou a patamares de 2019

Uniodonto

- **Ano e local de fundação:** 24 de maio 1976 em Porto Alegre
- **Total de associados:** 616
- **Receita em 2021:** R\$ 33,7 milhões
- **Sobras em 2021:** R\$ 4,2 milhões

no final do ano a gente consiga bater essa meta.

JC - A Uniodonto Porto Alegre tem feito investimentos?

Maciel - Temos feito bastante investimento em tecnologia. No ano passado, investimos em biometria facial. Então, o cooperado não precisa ter mais impressoras no consultório, ele tem uma webcam onde faz a biometria do paciente e assinatura, tudo eletronicamente. Estamos investindo numa plataforma de venda. Já há uma para pessoa física, estamos investindo agora numa plataforma de venda para Pequenas e Médias Empresas (PME) e pessoas jurídicas. Temos hoje 29 corretoras vendendo Uniodonto. Então, também estamos investindo numa plataforma para o corretor, isso vai permitir muito mais agilidade na venda. Além disso, fizemos aquisição, há uns três anos, de uma casa ao lado da nossa sede na avenida

Independência. Estamos em fase de projeto, vamos dobrar a nossa área física.

JC - E qual a avaliação da cooperativa do cenário econômico do País? De que forma percebe o impacto do aumento de juros e da inflação?

Maciel - A Uniodonto Porto Alegre é uma cooperativa que está muito estável e sustentável em cima dos seus pilares: transparência, equidade, accountability. Não vou dizer que esse período econômico e financeiro que o País está atravessando não interfere, pois eu estaria mentindo. Evidentemente que interfere, mas não é uma coisa que interfere diretamente, interfere no nosso cliente que vai barganhar na hora de um reajuste, na venda de um contrato novo.



O cooperado não precisa ter impressora no consultório, ele tem uma webcam onde faz a biometria do paciente



Fizemos aquisição de uma casa ao lado da nossa sede, na avenida Independência, para dobrar a área física