

## Canal online já atende dentistas e quer expandir para um marketplace odontológico

Por Taís Hirata

Após mais de dois anos de crise, a Odontoprev, líder do setor de planos odontológicos no país, volta a fazer planos de expansão e planeja entrar no ramo de varejo, com o lançamento de um canal de vendas online para comercializar produtos médicos, segundo o presidente da empresa, Rodrigo Bacellar.

A companhia já oferece há cerca de três anos materiais odontológicos aos profissionais conveniados, em um sistema de pontos — eles podem trocar gratuitamente os pontos adquiridos pelos itens. Agora, a ideia é expandir o sistema, que será um marketplace odontológico, aberto a qualquer profissional.

Ainda não há previsão de quanto o canal poderá representar à receita da empresa —que foi de cerca de R\$ 1 bilhão nos nove primeiros meses de 2017—, mas a expectativa é grande, diz o executivo. “Pela escala, conseguimos preços são vantajosos.”

Desde janeiro de 2017, cerca de 9,4 mil dentistas utilizaram a plataforma, com o sistema de pontos. Inicialmente, o número de compradores deverá ser o mesmo, mas com um volume maior de itens adquiridos, diz.

A operação logística de distribuição e estoque dos produtos será terceirizada. A perda de beneficiários provocada pela demissão de funcionários começou a se reverter no último trimestre de 2017 —os dados serão divulgados nesta quarta (28).

Na empresa, foram 133 mil beneficiários a menos entre o fim de 2015 e setembro de 2017 —a retração não foi maior porque a companhia conquistou beneficiários de outras operadoras, diz Bacellar.

Em 2018, a perspectiva é um “otimismo cauteloso”, impulsionado pela queda da inflação, a retomada de investimentos e, principalmente, a melhora do emprego, afirma o presidente.

Após a aquisição da cearense Odonto System, anunciada em novembro de 2017, a operadora deverá ampliar sua atuação no Nordeste do país e no segmento de menor renda, diz Bacellar. Hoje, a operação é bastante concentrada no Sul e no Sudeste.

“Essas regiões ainda deverão responder pela maior parte do crescimento do setor nos próximos anos, mas certamente há um potencial grande no Nordeste.” Como a empresa é de capital aberto, o executivo não falou sobre planos de novas aquisições.

**Fonte:** [Folha de São Paulo](#), em 28.02.2018.