

## **Empreendedorismo também foi fator citado para a evolução**

Na manhã do dia 10, teve início a 13ª edição do Simplo (Simpósio de Planos Odontológicos), em São Paulo, realizado pelo Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo (Sinog) e pela Universidade Corporativa Abramge (UCA). O presidente do Sinog, Geraldo Almeida Lima, abriu o evento falando da importância da coexistência, evolução, transformação e diversidade.

“As operadoras estão em processo de transformação e se reinventam a cada dia. Tem a transformação das operadoras, transformação das redes, transformação dos territórios”, disse o presidente do Sinog. “Desde que a saúde suplementar se consolidou sempre houve espaço para todos atuarem, pois este é um território em que podemos evoluir com a odontologia suplementar”, concluiu.

Durante o painel inaugural, a empresária Cristiana Arcangeli, apresentadora do Reality Show Shark Tank Brasil, falou sobre o tema Empreendedorismo e Transformação: mudar para evoluir. “O futuro do Brasil e do mundo é o empreendedorismo”, disse Cristiana. “A nossa vida é guiada por sonhos. Nem toda oportunidade é uma boa ideia, mas toda ideia é uma oportunidade. Às vezes elas não param em pé. Mas a ideia busca oportunidade para acontecer”, afirmou. “Conhecimento é o que traz transformação”, completou.

Sobre qualidade, Leandro Fonseca, diretor-presidente substituto da ANS, disse que o setor já passou pela fase de regulação e que agora o foco deve estar na qualidade. “Estamos vivendo uma fase de olhar para qualidade do serviço prestado. Neste sentido, temos que incentivar cada vez mais uma competição em base de valor, entre operadoras de planos de saúde, e que indiretamente leva a uma mudança positiva em relação a prestação de serviços de saúde”.

Do seu ponto de vista, é preciso avançar mais neste caminho, induzindo a processo de competição em base do valor. “Porém não dá para apostar todas as fichas em preço, porque pode comprometer a própria operação, não dá também para apostar somente em promoção da concorrência, porque redução de preços geralmente está ligado a qualidade. Quando se fala em competição em casa de valor, se fala de entrega de serviço, olhando a regulação”.

Lima, presidente do Sinog, volta a falar sobre transformação, mas agora focando nas mudanças do consumidor do plano odontológico, que agora está conectado, online, e sendo influenciado. “Ele agora possui amplo acesso a informação, faz parte de redes sociais, prefere canais digitais de autoatendimento, preza simplicidade e agilidade. Se não nos transformarmos nesta modelagem ficará cada vez mais difícil para o setor”.

O presidente da Uniodonto do Brasil, José Alves, completou ao dizer que é preciso afinar o contato com o cliente. “Eles têm desejos, necessidades, expectativas e informações, boas e ruins, por isso é necessário estreitarmos o relacionamento com o cliente além do comercial, com a finalidade de alterar sua percepção a respeito do mercado odontológico. O cliente tem que entender a importância da manutenção da saúde e ter confiança em quem o atende”.

Para finalizar, entre os assuntos levantados pelo diretor-executivo da FenaSaúde, José Cechin, as transformações na sociedade voltaram a estar no cerne da questão. Segundo ele, essas mudanças são rápidas e densas, não somente tecnológica, mas em relação às inspirações do consumidor. “Há um desafio grande do setor que é alterar a composição dos planos, pois a maioria possui planos básicos essenciais. Por que o setor não se renova e coloca coisas novas no caminho? E para fazer isso, não precisa de regulação”.

**Fonte:** [CNSeg](#). em 15.05.2018.