

CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS na Bahia

SETEMBRO | 2016

FOTOGRAFIA ATUAL

22

ÁREAS DE ESPECIALIZAÇÃO DIFERENTES REGISTRADAS NA BAHIA

Fonte: CROBA, 2015

2.267

DENTISTAS
ESPECIALISTAS
REGISTRADOS
NA BAHIA

10.861

DENTISTAS
REGISTRADOS
NA BAHIA

NÚMERO DE
PROFISSIONAIS DE

ODONTOLOGIA

MUNICÍPIOS	CD's	EPAO's	TPD's	LB's	TSB's	ASB's	APD's	EPO's	TOTAL
SALVADOR	5036	937	245	24	409	2644	19	4	9.318
FEIRA DE SANTANA	651	95	51	2	62	229	3	1	1.094
VITÓRIA DA CONQUISTA	367	22	28	-	6	224	-	1	648

LEGENDA: CD – Cirurgião Dentista; EPAO – Entidade Prestadora de Assistência Odontológica; Técnico em Prótese Dentária; LB – Laboratório; TSB – Técnico em Saúde Bucal; ASB – Auxiliar de Saúde Bucal; APD – Auxiliar de Prótese Dentária; EPO – Especialista em Prótese Dentária.

PONTOS FORTE

- Conselho forte e atuante
- Nível de especialização do corpo profissional
- Código de ética bem desenvolvido
- Bom número e nível de Instituições de Ensino Superior na região

PONTOS FRACOS

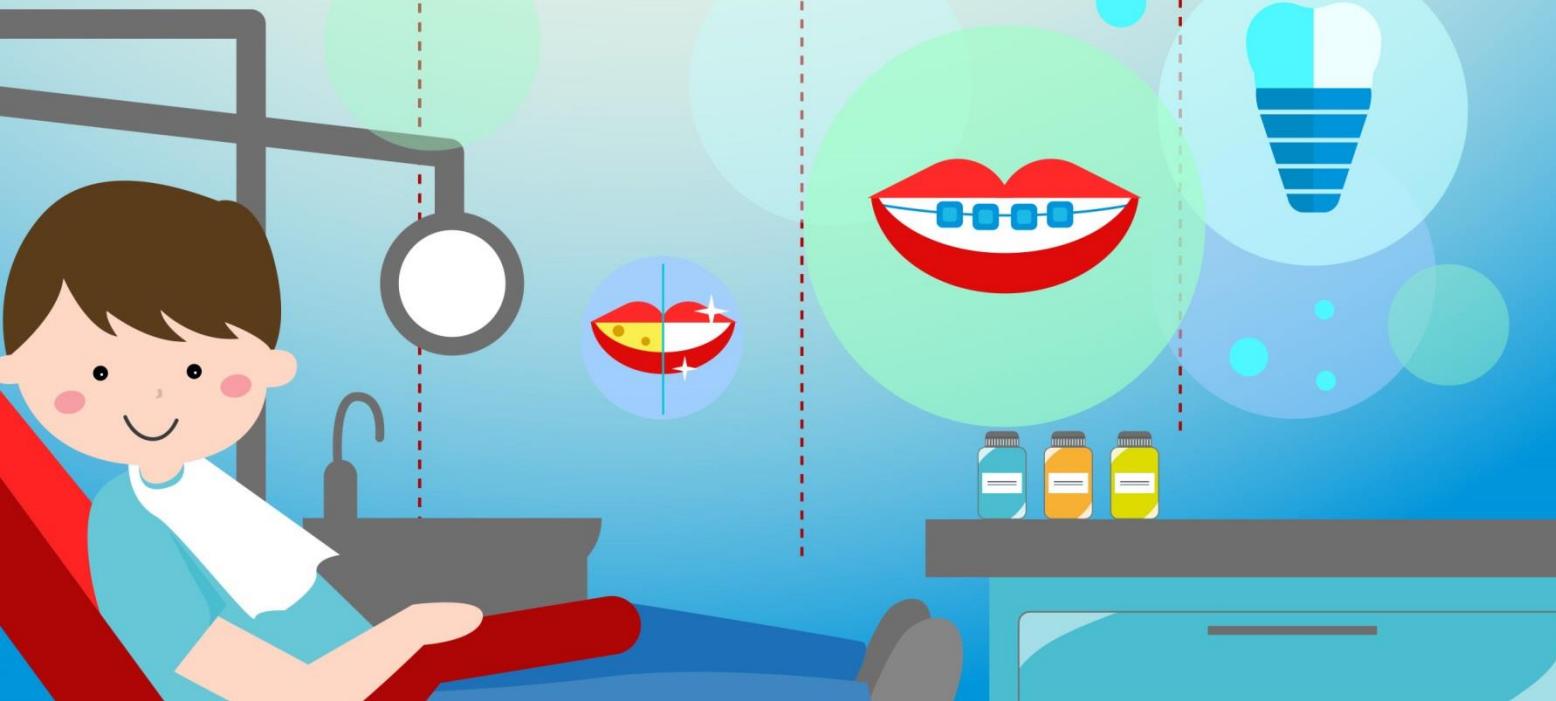
- Graduação não prepara para empreender
- Muitos insumos importados
- Dependência de planos/convênios
- Início na profissão requer investimentos altos

OPORTUNIDADES

- Crescente consumo de serviços (baixa renda)
- Programas Governamentais (Brasil Soridente)
- Inserção no Simples Nacional

AMEAÇAS

- Concorrência forte nas capitais
- Grandes grupos de franquias
- Risco cambial
- Alterações na legislação, especialmente da Anvisa
- Pacientes mais informados e exigentes
- Crise econômica



Fatores críticos DE SUCESSO



LOCALIZAÇÃO

A escolha da localização abrange, principalmente, dois aspectos: relação com o poder de compra do segmento almejado, seja classe alta/média e popular; e questões relacionadas com a segurança do empreendimento.



AUXÍLIO NO INÍCIO DO NEGÓCIO

A montagem do negócio pode ser um desafio para os recém-formados. No entanto, há uma clara tendência de diminuição da busca inicial deste esforço empreendedor. Nos últimos anos tem crescido a procura pelas carreiras do serviço público acessadas por concurso, principalmente os Programas de Saúde da Família (PSF).



AQUISIÇÃO E GESTÃO DE MATERIAIS

É possível adquirir insumos e equipamentos pela Internet. No entanto, grande parte dos insumos e equipamentos é de origem estrangeira, o que torna sua aquisição dependente dos humores do câmbio.



ACESSO A MERCADOS

O cadastramento junto aos convênios pode ser fundamental para o negócio odontológico. O desafio inicial do empreendedor está no cadastramento e aceitação destas empresas. Vencida esta dificuldade, há as dificuldades relativas à cobrança dos planos, principalmente com referência às práticas de glosa.



GESTÃO DO NEGÓCIO

De uma maneira geral, as maiores dificuldades de gestão estão associadas à área financeira. Há dificuldades relativas ao fluxo de caixa da empresa, separação entre o que é pessoa física e jurídica e apropriação de custos e resultados quando de parcerias e sociedades.

AÇÕES RECOMENDADAS

QUESTÕES DE MERCADO



A definição do segmento escolhido acaba influenciando na proposta de valor que o empreendedor deve oferecer para atender tais demandas o que, por sua vez, acaba influenciando nas decisões de localização da clínica, estrutura física e definição de preços. Quanto à oferta de valor e de posicionamento, há duas grandes abordagens: foco em uma das especialidades ou foco na solução de multiespecialidades gerando, desta forma, a necessidade de atuação de outros profissionais.

CERTIFICAÇÕES



Alvará Sanitário, Alvará Municipal e Registro no órgão da classe. O cumprimento de normas e leis para a abertura e funcionamento das clínicas é fundamental para o negócio.

BANCO DE PACIENTES E PLANOS DE SAÚDE



Para os profissionais que iniciam suas atividades, seja pelo início de carreira, seja pela mudança de local, o banco de pacientes dos planos de saúde representa uma boa alternativa para início ou reinício de atividades.

ESTRATÉGIA PROMOCIONAL



O Código de Ética Odontológica é bastante detalhado no que diz respeito a que práticas podem ser ou não empreendidas na divulgação dos seus serviços.

CENTRAIS DE COMPRAS



Há a prática de pequenos grupos se unirem para compra de equipamentos e materiais em conjunto, porém tal prática gera pequenos ganhos localizados. A criação de centrais de compras pode conferir poder de negociação com os fornecedores em função de volume e constância de pedidos.

GESTÃO DA DEMANDA



A gestão do relacionamento com os clientes é fundamental para melhor uso dos horários e potencial de receita para os dentistas. Um paciente que falte a uma consulta e que não possa ser substituído por outro significa uma receita perdida, afinal não se estoca horário.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)