

**2BIC**Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva

# 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   |

Fonte: CROBA, 2016

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 FORTES

- 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

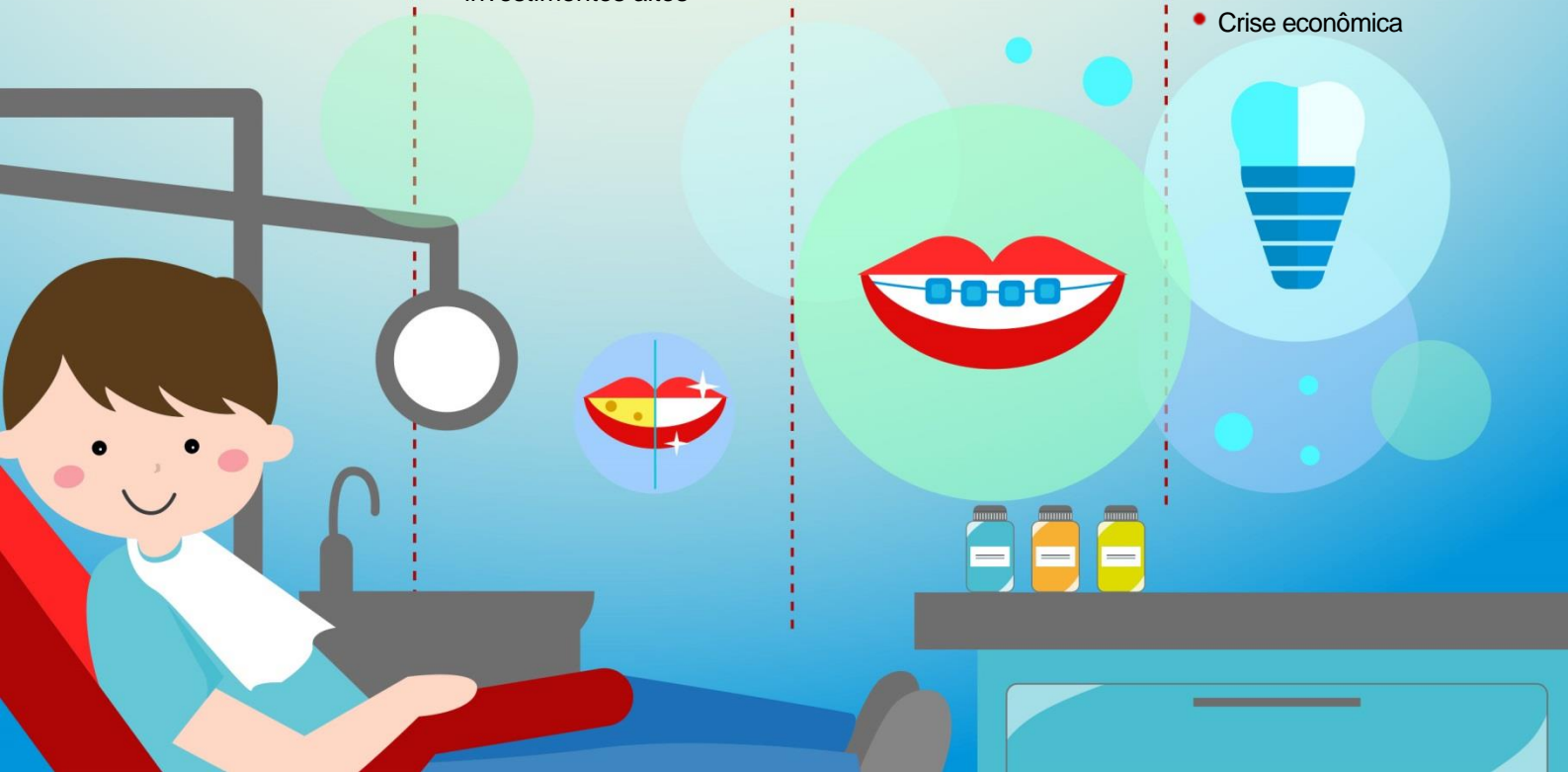
- Graduação não prepara para empreender
- Muitos insumos importados
- Dependência de planos/convênios
- Início na profissão requer investimentos altos

## OPORTUNIDADES

- Crescente consumo de serviços (baixa renda)
- Programas Governamentais (Brasil Sorridente)
- 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](#)

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às Micro e  
Pequenas Empresas Bahia

**2BIC**

Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva

### UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

**Diretor Técnico:** Lauro Alberto Chaves Ramos

**Gerente:** José Nilo Meira

**Gestora do 2BIC:** Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

**Conteudista Especialista:** Sérgio Ricardo Góes Oliveira

**Designer Gráfico:** Suzana Salgado

**Imagens e Ilustrações:** www.freeipk.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**

[2bic@ba.sebrae.com.br](mailto:2bic@ba.sebrae.com.br)