

País sufoca em nova onda corrupta

Prisão do presidente da Assembleia Legislativa do Rio é só um episódio da crise

Vinicius Torres Freire

Jornalista, foi secretário de Redação da Folha. É mestre em administração pública pela Universidade Harvard (EUA)

Desde 1995, a Alerj (Assembleia Legislativa do Rio de Janeiro) teve seis presidentes. Quatro foram presos, no comando da Casa ou no comando de coisas ainda piores, como o ex-governador Sérgio Cabral Filho. Que tenham prendido mais um presidente da Alerj deveria causar surpresa? Ou tédio enojado?

Qualquer leitora de jornais dirá logo que essas perguntas estão erradas, pois não se trata de problema específico da Alerj ou do Rio de Janeiro, embora meus conterrâneos estejam de fato exagerando, por assim dizer. Há mais evidências de que a corrupção está mais disseminada, tolerada, perigosa e, agora, é motivo central de uma das maiores querelas institucionais do Brasil —parlamentares contra o Supremo.

A corrupção é cada vez mais sistemática ou organizada em gangues políticas. O exemplo mais recente é o desse Rodrigo Bacellar (União Brasil), que presidia a Alerj. Foi preso nesta quarta (3) pela Polícia Federal porque acusado de prestar serviços a um grupo criminoso, vazando informações a fim de ajudar um comparsa a fugir da polícia, no caso um deputado acusado de ser próximo do Comando Vermelho.

A corrupção é escandalosamente tolerada —basta lembrar o caso das rachadinhas daquela famosa família. Está mais e mais conectada ao dito “crime comum”. A corrupção vai além do suspeito de sempre, o Legislativo —vide as investigações de vendas de sentenças e outras negociatas em Tribunais de Justiça e no Superior Tribunal de Justiça.

A corrupção tornou-se problema institucional maior e crônico, por vias indiretas, mas gritantes. Nesta quarta, o ministro Gilmar Mendes, do STF, decidiu que o pedido de impeachment de ministros do Supremo deve partir da Procuradoria-Geral da República —o caso ainda vai para o plenário do tribunal. Se a decisão tem fundamento constitucional, é assunto para entendidos. O que importa aqui, agora, é que se trata de mais um capítulo do embate entre STF e Congresso. O Senado reagiu e diz que pode votar emenda constitucional que trate do assunto.

Parlamentares, em particular da direita e da extrema direita, querem cabeças do Supremo. A julgar por outras votações relevantes, a maioria quer aprovar leis que a ajude a fugir da polícia e da Justiça. Vide o caso da PEC da Blindagem. Sim, o Supremo está fora da casinha institucional e politizado de modo indevido faz mais de década. Mas o limite constitucional da atuação do Judiciário é assunto da minoria parlamentar que se ocupa de assuntos públicos sérios.

Faz mais de dois anos, deputados e senadores estão incomodados com as investigações de roubança de emendas parlamentares. A tentativa de “blindagem” piorou com a lambança das emendas e depois de o ministro Flávio Dino elaborar um plano para colocar alguma ordem na casa.

Operações contra o crime organizado e contra o crime empresarial ou financeiro organizado frequentemente passam perto do mundo político: pegam amigos, assessores, parentes, sócios. Já pegaram alguns bagrinhos. Há tubarões nervosos. De qualquer modo, seja qual for o motivo, “político” ou outro, parlamentares querem evitar que a gentalha seja processada ou presa. Deputados da extrema direita fogem do país para escapar da polícia, com a tolerância do Congresso.

É uma nova crise de corrupção institucional, que ocorre quando descobrimos o tamanho das facções e suas relações com empresas e finanças. Pior, pode bem haver laços entre todos esses bandos.

vinicius.torres@grupofolha.com.br



APRESENTA

EstúdioFOLHA

Planos odontológicos viram oportunidade para empresas ampliarem valor e fortalecer marcas

Segmento cresce no país e se torna estratégico para companhias ampliarem portfólio, marca e competitividade

Os planos odontológicos deixaram de ser apenas um serviço voltado ao cuidado individual e passaram a se consolidar como uma oportunidade estratégica de negócios para empresas que desejam ampliar seu portfólio, fortalecer suas marcas e entregar mais valor aos clientes. Em um país onde a saúde bucal ganha relevância e o consumidor busca soluções preventivas de forma mais recorrente, o setor já ultrapassa 34 milhões de beneficiários, segundo a ANS.

Essa expansão é impulsionada pelo amadurecimento do mercado de saúde suplementar e pela ampla disponibilidade de serviços odontológicos no Brasil, permitindo que empresas de diferentes segmentos incorporem produtos de proteção ao seu portfólio. Com alta aceitação do público e forte percepção de valor, os planos odontológicos se tornaram um instrumento relevante para negócios que buscam engajar clientes, aumentar recorrência, ampliar relacionamento e criar diferenciação competitiva.

Hoje, mais de 1,1 milhão de empresas atuam na distribuição desse tipo de solução, reforçando que o setor evoluiu para muito além de um benefício tradicional: tornou-se um canal estratégico de geração de receita, com produtos acessíveis, de alta demanda e forte potencial de fidelização. O cenário é ainda mais promissor quando se observa que apenas 16,2% dos brasileiros possuem planos odontológicos — enquanto a cobertura nos Estados Unidos chega a 78%. Há, portanto, um mercado amplo e pouco explorado para quem deseja expandir negócios oferecendo proteção de forma contextualizada e relevante.

Nesse contexto, a CNP Seguradora atua como parceira estratégica para empresas que buscam inovar e entregar soluções financeiras e de proteção aos seus clientes. Subsidiária da francesa CNP Assurances — uma das maiores seguradoras da Europa, com mais de 170 anos de história e presença em 17 países — a companhia opera há 24 anos no Brasil e oferece um portfólio completo composto por seguros, consórcios, capitalização e planos odontológicos.

A CNP é reconhecida pela expertise em soluções White Label, modelo no qual desenvolve produtos sob medida para cada parceiro, preservando sua identidade de marca e integran-

do toda a inteligência necessária: operação, tecnologia, regulação, precificação, atendimento e evolução da jornada. Na prática, isso permite que empresas ofereçam produtos robustos e competitivos sem precisar criar estruturas internas complexas.

Parcerias de grande porte, como Americanas, Banco BRB, Carrefour, Correios, PagBank e XP, ilustram a capacidade da seguradora em criar soluções personalizadas e totalmente integráveis às jornadas digitais ou físicas de cada negócio. Essa combinação de robustez, tecnologia, governança e adaptabilidade posiciona a CNP como referência na construção de produtos que ampliam a proposta de valor dos parceiros.

IMPACTO SOCIAL E POTENCIAL DE MERCADO

Oferecer planos odontológicos também promove impacto social. A solução democratiza o acesso à prevenção, melhora a qualidade de vida e aproxima o consumidor de cuidados essenciais. O Brasil conta com mais de 450 mil cirurgiões-dentistas, além de instituições de ensino reconhecidas internacionalmente, o que reforça a capacidade do país de escalar esse tipo de produto.

O cenário atual combina três elementos que favorecem a ampliação do mercado:

crescimento consistente, capilaridade de atendimento e empresas cada vez mais interessadas em diversificar seus portfólios com produtos relevantes e de alto valor percebido.

Para François Tritz, CEO da CNP Seguradora, esse movimento expressa uma mudança estrutural na forma como as empresas enxergam sua relação com os clientes.

“Planos odontológicos são mais do que um benefício. Eles representam um compromisso com saúde preventiva, inclusão e bem-estar — e também são uma estratégia clara para empresas que querem agregar à sua proposta de valor produtos rentáveis, de alto valor agregado e de forma contextualizada, sem ter que montar novas estruturas para isso”, afirma.

Com soluções especializadas, atuação integrada e capacidade de personalização, a CNP Seguradora se posiciona ao lado de empresas que desejam inovar, expandir ofertas e fortalecer relações com seus clientes em um mercado de alto potencial e crescente relevância.

PLANOS ODONTOLÓGICOS

VANTAGENS PARA AS EMPRESAS QUE OFERECEM:

- Engajar clientes
- Ampliar portfólio
- Fortalecer marca
- Criar diferenciação competitiva

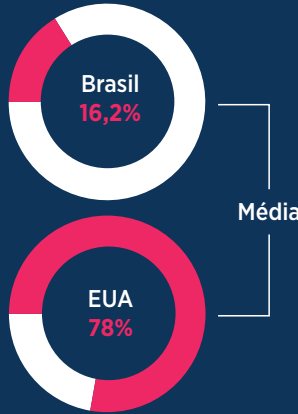
34,47 milhões de beneficiários

25,5 milhões contratos coletivos empresariais (74% do total)

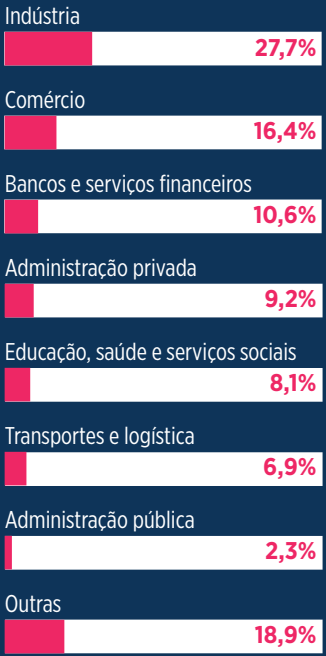


1,1 milhão empresas contratantes de planos coletivos empresariais

APESAR DA ALTA, AINDA HÁ MARGEM PARA CRESCER



SETORES QUE MAIS CONTRATAM PLANO ODONTOLÓGICO PARA OS FUNCIONÁRIOS



Fontes: ANS e IESS (Instituto de Estudos de Saúde Suplementar) *até junho/2025



Aponte a câmera do seu celular ou tablet e saiba mais