

**GREYCE SOBRAL CALASANS ALMEIDA**

**ODONTOLOGIA E GESTÃO EMPRESARIAL**

**Aracaju**

**2019**

**GREYCE SOBRAL CALASANS ALMEIDA**

## **ODONTOLOGIA E GESTÃO EMPRESARIAL**

Artigo apresentado ao Departamento de Odontologia como requisito parcial à conclusão do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe para obtenção do grau de cirurgião-dentista.

Área de concentração: Estágio em Clínica Odontológica Integrada.

**Orientador: Prof. Dr. Fábio Martins**

**Aracaju**

**2019**

**GREYCE SOBRAL CALASANS ALMEIDA**

**ODONTOLOGIA E GESTÃO EMPRESARIAL**

Aracaju, \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_.

Artigo apresentado ao Departamento de Odontologia como requisito parcial à conclusão do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe para obtenção do grau de cirurgião-dentista.

---

Dr. Fábio Martins – orientador (presidente)

Universidade Federal de Sergipe – UFS

---

Dr<sup>a</sup>. Mônica Paixão – 1º examinador

Universidade Federal de Sergipe – UFS

---

Mestrando Rosana Apolônio R. Andrade – 2º examinador

Universidade Federal de Sergipe – UFS



## **RESUMO**

A crescente competitividade no mercado de trabalho da Odontologia tem exigido que cirurgiões-dentistas busquem não só a excelência no conhecimento técnico-científico e habilidades manuais, mas também procure desenvolver um perfil empreendedor e ser capacitado em gestão empresarial. Entretanto, esse ainda é um campo negligenciado por muitos cursos de graduação. Por este motivo, os profissionais ingressantes no mercado, em sua grande maioria, sentem-se desmotivados e despreparados para gerir uma empresa. Este estudo tem por objetivo determinar o perfil do graduando do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe (UFS) referente à capacidade de gerir um consultório ou clínica particular, avaliando se o curso contempla essa temática, preparando seus alunos para enfrentar o mercado de trabalho satisfatoriamente neste quesito. Esta é uma pesquisa descritiva do tipo transversal, cuja população foi composta pelos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da UFS, a partir da qual foi possível observar que 76% dos entrevistados eram do gênero feminino, que 94% possuem menos de 30 anos, que 88% da amostra pretendem abrir seu próprio consultório ou clínica odontológica privada e que 100% dos entrevistados informaram não ter cursado disciplina específica sobre esta temática e precisam de formação complementar sobre gestão. Com este estudo foi possível concluir como é importante o ensino de gestão e administração voltadas para a Odontologia, pois esta necessidade já é reconhecida pelos alunos, profissionais e mesmo por algumas instituições. Entretanto, ainda é uma temática negligenciada pela UFS e por outras instituições, situação que precisa ser revista com urgência.

Descritores: Odontologia; administração financeira; mercado de trabalho.

## **ABSTRACT**

The increasing competitiveness in the Dentistry job market has required dental surgeons to strive not only for excellence in technical and scientific knowledge and manual skills, but also to develop an entrepreneurial profile and be skilled in business management. However, this is still a field overlooked by many undergraduate courses. For this reason, most newcomers to the market feel unmotivated and unprepared to run a business. This study aims to determine the profile of the undergraduate student of the Federal University of Sergipe (UFS) Dentistry course regarding the ability to manage a private practice or clinic, assessing whether the course covers this theme, preparing their students to face the labor market satisfactorily in this regard. This is a descriptive cross-sectional study, whose population was composed of students from the ninth and tenth semesters of the Department of Dentistry of UFS, from which it was observed that 76% of respondents were female, 94% have less than 30 years, that 88% of the sample intend to open their own private dental office or clinic and 100% of respondents reported not having attended a specific discipline on this subject and need further training on management. With this study it was possible to conclude how important is the teaching of management and administration focused on dentistry, because this need is already recognized by students, professionals and even some institutions. However, it is still a topic neglected by UFS and other institutions, a situation that needs to be urgently reviewed.

Descriptors: Dentistry; financial management; job market.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	7
2 OBJETIVOS .....	8
2.1 Objetivo geral:.....	8
2.2 Objetivos específicos:.....	9
3 MATERIAIS E MÉTODOS .....	9
4 ARTIGO .....	10
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	27
Apêndice A – Termo de Consentimento Livre Esclarecido.....	31
Apêndice B – Questionário .....	34
Anexo A – Normas de Publicação.....	39
Anexo B – Termo de Transferência de Direitos Autorais.....	43

## 1 INTRODUÇÃO

De modo geral, com a evolução dos modos de consumo, o mercado de trabalho tem se tornado cada vez mais competitivo e implacável com os profissionais que se tornam defasados e não conseguem acompanhar as constantes mudanças e elevação do nível de exigência dos consumidores. E a Odontologia não tem se colocado à parte desse processo. Seus profissionais são submetidos a níveis de exigência mais desafiadores a cada dia (COSTA *et al*, 2015; BAUR *et al*, 2016; FERRAZ *et al*, 2018).

Sendo assim, não só os profissionais já estabelecidos nesse mercado precisam buscar atualização e aprimoramento constantes, como os recém formados precisam adentrar nesse mercado de forma competitiva. E essa capacitação vai além dos inquestionáveis e necessários conhecimentos científicos e habilidade manual para o exercício da Odontologia. Também é vital ser capacitado em gestão empresarial odontológica para que este profissional possa atuar como profissional liberal, dono do próprio negócio (SOUZA, 2015; FERRAZ *et al* 2018).

Outrora na Itália em 24 de outubro de 1946 a Odontologia fora definida brilhantemente pelo papa Pio XII como:

“A Odontologia é uma profissão que exige dos que a ela se dedicam, o senso estético de um artista, a destreza manual de um cirurgião, os conhecimentos científicos de um médico e a paciência de um monge!”  
(*apud* CONSOLARO, 2015).

Entretanto no mercado brasileiro atual onde de acordo com Conselho Federal de Odontologia (CFO) atuam 313.874 cirurgiões dentistas (CD) esses profissionais também precisam ser capacitados para trabalhar com gestão empresarial. Visto que os profissionais da Odontologia têm como as principais áreas possíveis de atuação a carreira acadêmica, o setor público e/ou privado, sendo que neste último o CD pode ser contratado ou trabalhar como profissional liberal responsável por gerir o próprio negócio (BAUR, 2016). Assim para lograr êxito na abertura de uma empresa odontológica é preciso atentar para o fato de que dois fatores determinam o sucesso da

mesma: planejamento estratégico de qualidade e capacidade de gestão administrativa (MATSUBARA, 2009 *apud* COSTA; BIREIRO *et al* 2015).

Muito embora a necessidade do ensino de gestão empresarial seja evidente, esta ainda é um tópico negligenciado pela matriz curricular da maioria dos cursos de graduação em Odontologia, tanto nas instituições de ensino privadas quanto públicas. Fato que está em desacordo com as diretrizes da Resolução CNC/CES 3, de 19 de fevereiro de 2002 em seu Art.4º que trata das competências e habilidades gerais que devem ser desenvolvidas na formação do CD; incisos IV e V:

IV - Liderança: no trabalho em equipe multiprofissional, os profissionais de saúde deverão estar aptos a assumirem posições de liderança, sempre tendo em vista o bem estar da comunidade. A liderança envolve compromisso, responsabilidade, empatia, habilidade para tomada de decisões, comunicação e gerenciamento de forma efetiva e eficaz;

V - Administração e gerenciamento: os profissionais devem estar aptos a tomar iniciativas, fazer o gerenciamento e administração tanto da força de trabalho, dos recursos físicos e materiais e de informação, da mesma forma que devem estar aptos a serem empreendedores, gestores, empregadores ou lideranças na equipe de saúde;

Este estudo se propõe, portanto, a traçar o perfil do graduando do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, campos Aracaju/SE com relação às habilidades de gestão desenvolvidas por estes alunos ao longo do curso e como esses percebem sua capacidade de gerir um consultório ou clínica particular. E como isso pode afetar sua tomada de decisão com relação a sua carreira e escolhas profissionais com relação à atuação como profissional liberal.

## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo geral:**

- Determinar o perfil do graduando em Odontologia da Universidade Federal de Sergipe referente à capacidade de gerir um consultório ou clínica particular.

## **2.2 Objetivos específicos:**

- Analisar por meio da aplicação de questionário a capacidade de gestão empresarial desenvolvida na graduação dos alunos do nono e décimo semestres do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe.
- Discutir como, diante das novas necessidades do mercado de trabalho, a grade curricular deveria contemplar temas relacionados à gestão e empreendedorismo.

## **3 MATERIAIS E MÉTODOS**

O presente estudo realizado, após aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da Universidade Federal de Sergipe, sob o CAAE - 14560219.9.0000.5546, e parecer número: 3.489.984. Que autorizou a aplicação do questionário norteador da pesquisa aos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, campos Aracaju/SE.

O estudo aqui proposto trata-se de uma pesquisa descritiva do tipo transversal, cuja população foi composta pelos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da referida universidade. O perfil dessa população foi determinado de acordo com o critério de que nestes períodos os alunos já cumpriram todas as disciplinas formadoras do curso, visto que estarão cursando as disciplinas Estágio em Clínica Integrada I no nono período e Estágio em Clínica Integrada II no décimo, as quais se configuram como disciplinas inteiramente práticas sem carga horária teórica.

Os alunos foram abordados nos ambulatórios clínicos do Departamento de Odontologia da UFS, após autorização do professor responsável pela clínica. Aqueles devidamente matriculados no nono ou décimo períodos do curso de graduação em Odontologia da UFS, e que concordaram em assinar o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) compuseram a amostra da presente pesquisa.

Com o intuito de identificar o perfil e as competências de gestão administrativa dos alunos do último ano da graduação em Odontologia da UFS/SE, foi aplicado um questionário para averiguar:

- A existência na grade curricular de alguma disciplina que aborde de forma sistemática o estudo de gestão empresarial de clínica ou consultório odontológico.
- A percepção do aluno quanto à importância do desenvolvimento da habilidade de gestão empresarial para sua inserção no mercado de trabalho de forma mais competitiva.
- Se os alunos do Departamento de Odontologia da UFS que estão na iminência de entrar no mercado de trabalho se sentem aptos e estimulados a iniciar seu próprio negócio, seja consultório ou clínica odontológica.

Depois de realizada a coleta dos dados, estes foram transcritos e tabulados em planilha Excel® (Microsoft Co., Redmond, Washington, EUA) e posteriormente submetidos a uma análise estatística descritiva.

#### **4 ARTIGO**

### **Odontologia e gestão empresarial.**

#### **RESUMO**

A crescente competitividade no mercado de trabalho da Odontologia tem exigido que cirurgiões-dentistas busquem não só a excelência no conhecimento técnico-científico e habilidades manuais, mas também procure desenvolver um perfil empreendedor e ser capacitado em gestão empresarial. Entretanto, esse ainda é um campo negligenciado por muitos cursos de graduação. Por este motivo, os profissionais ingressantes no mercado, em sua grande maioria, sentem-se desmotivados e despreparados para gerir uma empresa. Este estudo tem por objetivo determinar o perfil do graduando do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe (UFS) referente à capacidade de gerir

um consultório ou clínica particular, avaliando se o curso contempla essa temática, preparando seus alunos para enfrentar o mercado de trabalho satisfatoriamente neste quesito. Esta é uma pesquisa descritiva do tipo transversal, cuja população foi composta pelos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da UFS, a partir da qual foi possível observar que 76% dos entrevistados eram do gênero feminino, que 94% possuem menos de 30 anos, que 88% da amostra pretendem abrir seu próprio consultório ou clínica odontológica privada e que 100% dos entrevistados informaram não ter cursado disciplina específica sobre esta temática e precisam de formação complementar sobre gestão. Com este estudo foi possível concluir como é importante o ensino de gestão e administração voltadas para a Odontologia, pois esta necessidade já é reconhecida pelos alunos, profissionais e mesmo por algumas instituições. Entretanto, ainda é uma temática negligenciada pela UFS e por outras instituições, situação que precisa ser revista com urgência.

Descritores: Odontologia; administração financeira; mercado de trabalho.

#### **ABSTRACT**

The increasing competitiveness in the Dentistry job market has required dental surgeons to strive not only for excellence in technical and scientific knowledge and manual skills, but also to develop an entrepreneurial profile and be skilled in business management. However, this is still a field overlooked by many undergraduate courses. For this reason, most newcomers to the market feel unmotivated and unprepared to run a business. This study aims to determine the profile of the undergraduate student of the Federal University of Sergipe (UFS) Dentistry course regarding the ability to manage a private practice or clinic, assessing whether the course covers this theme, preparing their students to face the labor market satisfactorily in this regard. This is a descriptive cross-sectional study, whose population was composed of students from the ninth and tenth semesters of the Department of Dentistry of UFS, from which it was observed that 76% of respondents were female, 94% have less than 30 years, that 88% of the sample intend to open their own private dental office or clinic and 100% of

respondents reported not having attended a specific discipline on this subject and need further training on management. With this study it was possible to conclude how important is the teaching of management and administration focused on dentistry, because this need is already recognized by students, professionals and even some institutions. However, it is still a topic neglected by UFS and other institutions, a situation that needs to be urgently reviewed.

Descriptors: Dentistry; financial management; job market.

## **RELEVÂNCIA CLÍNICA**

Conscientizar o meio acadêmico odontológico sobre a necessidade de adequar as grades curriculares dos cursos de graduação em Odontologia, de universidades públicas e privadas, em relação à atual realidade do mercado de trabalho, altamente competitivo.

## **INTRODUÇÃO**

De modo geral, com a evolução dos modos de consumo, o mercado de trabalho tem se tornado cada vez mais competitivo e implacável com os profissionais que se tornam defasados e não conseguem acompanhar as constantes mudanças e elevação do nível de exigência dos consumidores. E a Odontologia não tem se colocado à parte desse processo. Seus profissionais são submetidos a níveis de exigência mais desafiadores a cada dia<sup>1, 2, 3</sup>.

Como salienta Souza 2015, diante desse panorama altamente competitivo os cirurgiões-dentistas buscam diferenciar-se e inovar-se, investindo em tecnologias e capacitações, além de procurar outras frentes para o exercício profissional<sup>4</sup>. Todavia, não só os profissionais já estabelecidos nesse mercado precisam buscar atualizações e aprimoramentos constantes, os recém-formados precisam adentrar nesse mercado de forma competitiva. E essa capacitação vai além dos inquestionáveis e necessários conhecimentos científicos e habilidades manuais para o exercício da Odontologia.

Também é vital ser capacitado em gestão empresarial odontológica para que este profissional possa atuar como profissional liberal, dono do próprio negócio<sup>4</sup>.

Outrora, na Itália, em 24 de outubro de 1946, a Odontologia fora definida brilhantemente pelo papa Pio XII como:

“A Odontologia é uma profissão que exige dos que a ela se dedicam, o senso estético de um artista, a destreza manual de um cirurgião, os conhecimentos científicos de um médico e a paciência de um monge!”<sup>5</sup>.

Entretanto, no mercado brasileiro atual, onde de acordo com Conselho Federal de Odontologia (CFO) atuam 313.874 cirurgiões-dentistas (CD)<sup>6</sup>, esses profissionais também precisam ser capacitados para trabalhar com gestão empresarial. Visto que os profissionais da Odontologia têm como as principais áreas possíveis de atuação a carreira acadêmica, o setor público e/ou privado, sendo que neste último o CD pode ser contratado ou trabalhar como profissional liberal responsável por gerir o próprio negócio<sup>2</sup>. Assim MATSUBARA, 2009 *apud* COSTA; BIREIRO *et al* 2015, afirma que para lograr êxito na abertura de uma empresa odontológica é preciso atentar para o fato de que dois fatores determinam o sucesso da mesma: planejamento estratégico de qualidade e capacidade de gestão administrativa<sup>1</sup>.

Muito embora a necessidade do ensino de gestão empresarial seja evidente, esta ainda é um tópico negligenciado pela matriz curricular da maioria dos cursos de graduação em Odontologia, tanto nas instituições de ensino privadas quanto públicas. Fato que está em desacordo com as diretrizes da Resolução CNC/CES 3, de 19 de fevereiro de 2002 em seu Art.4º que trata das competências e habilidades gerais que devem ser desenvolvidas na formação do CD; incisos IV e V:<sup>7</sup>

IV - Liderança: no trabalho em equipe multiprofissional, os profissionais de saúde deverão estar aptos a assumirem posições de liderança, sempre tendo em vista o bem estar da comunidade. A liderança envolve compromisso, responsabilidade, empatia, habilidade

para tomada de decisões, comunicação e gerenciamento de forma efetiva e eficaz;

V - Administração e gerenciamento: os profissionais devem estar aptos a tomar iniciativas, fazer o gerenciamento e administração tanto da força de trabalho, dos recursos físicos e materiais e de informação, da mesma forma que devem estar aptos a serem empreendedores, gestores, empregadores ou lideranças na equipe de saúde;

Este estudo se propõe, portanto, a traçar o perfil do graduando do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, campos Aracaju/SE com relação às habilidades de gestão desenvolvidas por estes alunos ao longo do curso e como esses percebem sua capacidade de gerir um consultório ou clínica particular, e como isso pode afetar sua tomada de decisão com relação a sua carreira e escolhas profissionais na atuação como profissional liberal.

## **MATERIAIS E MÉTODOS**

O presente estudo realizado, após aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da Universidade Federal de Sergipe sob o CAAE - 14560219.9.0000.5546, e parecer número: 3.489.984. Que autorizou a aplicação do questionário norteador da pesquisa aos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, campos Aracaju/SE.

O estudo aqui proposto trata-se de uma pesquisa descritiva do tipo transversal, cuja população foi composta pelos alunos do nono e décimo semestres do Departamento de Odontologia da referida universidade. O perfil dessa população foi determinado de acordo com o critério de que nestes períodos os alunos já cumpriram todas as disciplinas formadoras do curso, visto que estarão cursando as disciplinas Estágio em Clínica Integrada I no nono período e Estágio em Clínica Integrada II no décimo, as quais se configuram como disciplinas inteiramente práticas sem carga horária teórica.

Os alunos foram abordados nos ambulatórios clínicos do Departamento de Odontologia da UFS, após autorização do professor responsável pela clínica. Aqueles devidamente matriculados no nono ou décimo períodos do curso de graduação em Odontologia da UFS, e que concordaram em assinar o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) compuseram a amostra da presente pesquisa.

Com o intuito de identificar o perfil e as competências de gestão administrativa dos alunos do último ano da graduação em Odontologia da UFS/SE, foi aplicado um questionário para averiguar:

- A existência na grade curricular de alguma disciplina que aborde de forma sistemática o estudo de gestão empresarial de clínica ou consultório odontológico.
- A percepção do aluno quanto à importância do desenvolvimento da habilidade de gestão empresarial para sua inserção no mercado de trabalho de forma mais competitiva.
- Se os alunos do Departamento de Odontologia da UFS que estão na iminência de entrar no mercado de trabalho se sentem aptos e estimulados a iniciar seu próprio negócio, seja consultório ou clínica odontológica.

Depois de realizada a coleta dos dados, estes foram transcritos e tabulados em planilha Excel® (Microsoft Co., Redmond, Washington, EUA) e posteriormente submetidos a uma análise estatística descritiva.

## **RESULTADOS**

Dos alunos que compunham a população alvo deste estudo, 92 % aceitaram participar da pesquisa compondo uma amostra homogênea em relação ao período do curso de Odontologia: 50 % de graduando no nono período e 50% no décimo período. Destes, 76% são do gênero feminino e 24% masculino. A faixa etária predominante foi de 22 a 30 anos representando 94% da amostra, enquanto, que apenas 6% estão acima dos 30 anos.

No tocante a experiência com gestão ou administração 26% dos entrevistados responderam que tiveram experiências anteriores e destes todos afirmaram a experiência foi vivenciada em empresa da família não reportando o nicho de atuação da mesma (Gráfico 01). Mesmo diante da pouca experiência apresentada pelo grupo com relação à gestão de um negócio próprio, um percentual expressivo de 88% pretende abrir consultório particular depois de formado (Gráfico 02). Destes a maior parte (70%) pretende esperar 05 anos depois de formado para abrir o próprio consultório, 27% planeja esperar 03 anos e um percentual muito baixo apenas 03% almeja fazê-lo em até um ano após o término da graduação.

Gráfico 01: Experiência dos entrevistados com gestão/administração de uma empresa.



Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

Gráfico 02: Pretensão de montar consultório particular depois de formado.



Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

Gráfico 03: Tempo de espera após a graduação para abrir o próprio consultório.



Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

Todos os entrevistados informaram que não cursaram disciplina específica sobre a temática em sua graduação. Destes, 76% informaram que, por não possuir disciplina específica na área de Gestão ou Administração, se sentem pouco capacitados para gerir consultório ou clínica odontológica. Dos entrevistados 24% afirmaram estar moderadamente preparados para gerir sua empresa odontológica com os conteúdos que tiveram na graduação. Ressaltando que nenhum aluno declarou estar muito preparado. E 100% dos entrevistados afirmaram que precisam de formação complementar sobre gestão.

No tocante a qual ou quais critérios os estudantes levariam em conta para estabelecer um valor pelos serviços prestados, lhes foi facultada a possibilidade de escolher um ou mais critérios dentre as opções: investimento 24%, despesa 22%, custo 21%, localização 17%, marketing 8%, concorrência 7%, outros 1%. Conforme valores apresentados no gráfico abaixo (Gráfico 04).

Gráfico 04: Estudo de referências de mercado para tomada de decisões sobre valores de serviços odontológicos.

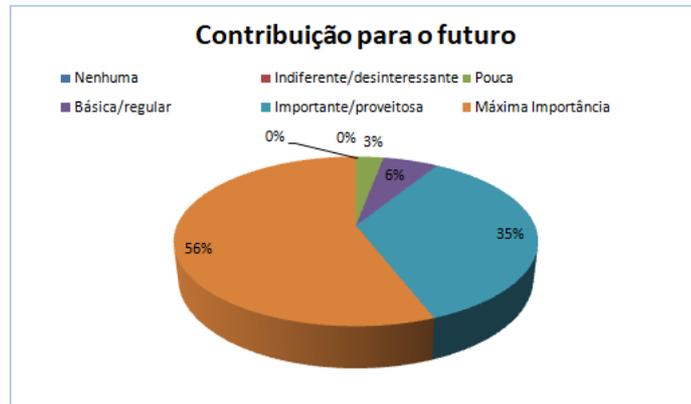


Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

Uma expressiva maioria (91%) não tem conhecimento sobre gestão estratégica. Enquanto que 71% consideram essenciais e outros 23% afirmaram ser importante o ensino de Gestão Empresarial Odontológica nos cursos superiores de Odontologia, cerca de 3% sente desinteresse pelo assunto e outros 3% consideram de importância básica o ensino de administração na graduação.

Em relação a visão de contribuição na vida profissional futura, 56% consideram de máxima importância / essencial para seu futuro profissional; 35% consideram importante / proveitoso; 6% consideram importância regular e 3% consideram pouca importância o conhecimento sobre gestão empresarial odontológica (Gráfico 05).

Gráfico 05: Gestão empresarial odontológica versus contribuição na vida profissional futura.



Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

Com relação à capacidade de realizar procedimentos odontológicos os números mais expressivos negativamente foram encontrados relacionados à execução do planejamento protético, visto que 12% dos entrevistados (4 indivíduos) afirmaram que não se encontram aptos para realizar procedimentos de prótese. Somente 1 indivíduo da amostra total (n=34) relatou não estar preparado pra realização de procedimento de exodontia.

Com relação à realização dos procedimentos: consulta, profilaxia, raspagem, restauração, prótese e exodontia; os entrevistados analisaram seu nível de preparo para realizá-los após a formatura, seguindo as informações: 0 (nada preparado); 1 (minimamente preparado); 2 (pouco preparado); 3 (regular); 4 (muito preparado) e 5 (extremamente preparado). Assim, o panorama apresentado no referente à realização de consultas, foi que somente metade da amostra encontra-se muito preparado ou extremamente preparado, enquanto que 44% dos alunos citaram estar em um nível regular em relação à realização de consultas odontológicas. Estando 6% pouco preparado e nenhum discente informou estar totalmente despreparado para realização de consultas odontológicas.

No tocante a realização de profilaxia o resultado mostra que a maioria (94%), encontra-se muito ou extremamente preparado. Enquanto que somente 6% encontram-se

pouco preparado. A análise acerca da realização de procedimentos de raspagem mostrou que a maioria (70%), encontra-se muito preparado ou extremamente preparado, que 15% encontram-se pouco preparado e somente 6% encontra-se em nível regular.

A maioria dos entrevistados (70%) se considera em nível regular para realizar restaurações; enquanto que somente 21% encontram-se muito ou extremamente preparados, 6 % encontram-se pouco preparado, e somente 3% afirmaram não estar aptos para realização de restaurações.

O resultado referente ao planejamento protético mostrou que 61% encontram-se pouco ou minimamente preparados, 24% encontram-se nível regular e somente 3% sente estar muito preparado. Ressaltando que 12% afirmaram não se sentirem preparados para realizar este procedimento.

No tocante a realização de exodontia os números obtidos foram: 59% encontram-se em nível regular de preparo; 32 % encontram-se muito ou extremamente preparados. Enquanto que somente 9% encontram-se ou pouco ou minimamente preparado.

A análise da percepção pessoal dos entrevistados quanto ao preparo para atribuir valores aos procedimentos odontológicos de rotina (consulta, profilaxia, raspagem, restauração, prótese e exodontia), seguiu os mesmos critérios anteriores, sendo que foi apontado por 24% da amostra não estar preparado para atribuir valor ao serviço de prótese.

Em relação ao valor que devem atribuir à consulta odontológica o resultado mostra que a maioria (42%), encontra-se pouco ou minimamente preparado para atribuir o valor; 23% em nível regular; 12% encontram-se muito preparado e 0% extremamente preparados, enquanto que 23% se consideram nada preparados. Com relação à profilaxia os números obtidos mostram que a maioria (36%) encontra-se pouco ou minimamente preparado; 26% se sentem nada preparados; 26% encontram-se em nível regular; somente 12% encontram-se muito ou extremamente preparados..

A maioria dos entrevistados (42%) encontra-se pouco ou minimamente preparado para estabelecer um valor a ser cobrado pela realização de uma raspagem. E em contra partida, somente 6% encontram-se muito preparado. Ainda 26% consideram-se sem preparo e 26 % encontram-se com preparo regular.

Quanto à precificação pela realização de uma restauração, o resultado mostra que 32%, encontra-se em nível regular de preparo; 3% encontram-se muito preparado e nenhum entrevistado se sente extremamente preparado. Embora 21% encontram-se nada preparados e 44% estão pouco ou minimamente preparados. Já em relação à prótese os números obtidos foram que 38% encontram-se sem preparo algum; 50% estão pouco ou minimamente preparados; 12% apresentam preparo regular. E nenhum relatou estar muito ou extremamente preparado

Por fim quando questionados com relação à capacidade de cobrar pela realização de uma exodontia, os alunos responderam que 32% se encontram em nível regular de preparo; 09% estão muito preparados, nenhum aluno está extremamente preparado. Enquanto que 36% encontram-se ou pouco ou minimamente preparados; e 23% se sentem nada preparados.

Dessa forma, os números mostram que os entrevistados, de forma geral, se sentem mais capacitados tecnicamente do que aptos a estabelecer um valor pelo trabalho desenvolvido. Conforme traz o gráfico abaixo, um percentual alto de alunos não se sente preparado para atribuir valores a consulta, profilaxia, raspagem, restaurações, prótese e exodontia (Gráfico 06). Ressaltando que estes são procedimentos rotineiramente praticados em clínicas ou consultórios por cirurgiões dentistas.

Gráfico 06: Percentual de alunos que não se sentem aptos a atribuir valores pelos procedimentos analisados no presente estudo.



Fonte: Dados extraídos da pesquisa.

## DISCUSSÃO

O estudo desenvolvido com os alunos do nono e décimo períodos do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe mostrou que 76% dos entrevistados são do sexo feminino o que, segundo a literatura, é um fator predominante na maioria dos cursos de Odontologia, o que reafirma o processo de feminilização da profissão que a cada ano passa a contar com um número maior de mulheres do que de homens<sup>5, 8</sup>. De acordo com Moimaz, 2013 *apud* Costa et al., 2010 este processo de feminilização da mão-de-obra na odontologia tem sido observado em diversos estados brasileiros e também tem ocorrido nos Estados Unidos e na Europa<sup>10</sup>.

Outro dado importante para traçar o perfil dos entrevistados é que 94% destes estão na faixa etária entre 22 a 30 anos, ou seja, boa parte da força de trabalho que vai compor o mercado é jovem, portanto pessoas bastante familiarizadas com as novas tecnologias e meios de comunicação, altamente utilizados como ferramenta de marketing<sup>5, 10</sup>. Segundo Resende, 2017, atualmente a competição entre profissionais por espaço no mercado de trabalho

atravessou a barreira do campo físico e expandiu para o virtual<sup>9</sup>. No qual as mídias sociais tornaram-se um lugar dinâmico e competitivo para aqueles que trabalham em consultórios e clínicas odontológicas, por meio do marketing digital não só angariar novos pacientes como estabelecer vínculos de fidelização com os já conquistados<sup>10</sup>.

Dentre as opções de atuação dos cirurgiões-dentistas estão o trabalho no serviço público, a contratação para trabalhar em clínicas de terceiros, a atuação como profissional liberal e ainda a carreira acadêmica<sup>5, 2</sup>. O serviço público é o que agrega mais estabilidade financeira e em contrapartida apresenta uma restrição na possibilidade de ampliação dos rendimentos. A possibilidade de uma maior rentabilidade almejada no exercício da profissão como profissional liberal<sup>5</sup>, levou a 88% dos entrevistados responderem positivamente sobre a pretensão de abrir um consultório ou clínica particular depois de formado.

Baur *et al.* 2016, salienta que atualmente o recém formado é jogado em um mercado de trabalho que exige dele não apenas atualização de conhecimentos técnico-científicos, mas também lhe cobra conhecimentos administrativos e econômicos<sup>2</sup>. Neste estudo apenas 26% da amostra já teve algum tipo de experiência com gestão empresarial em empresas da própria família. O que evidencia a importância do ensino de gestão ou administração, para que esses futuros profissionais consigam lograr êxito em seus empreendimentos futuros.

Todavia a estrutura curricular do curso em questão parece não atender a esta necessidade latente dos alunos, visto que todos os entrevistados informaram que não cursaram disciplina específica sobre a temática. Como consequência 76% dos alunos informou que por não possuir disciplina específica na área de Gestão ou Administração, se sentem pouco capacitados para gerir consultório / clínica odontológica. E 100 % dos entrevistados afirmaram que precisam de formação complementar sobre gestão. Número que evidencia a preocupação dos graduandos com a deficiência de sua formação nessa área.

Embora essa não seja uma realidade exclusiva do curso de graduação em Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, a Universidade Federal da Bahia (UFBA)<sup>11</sup>, por exemplo, ainda não teve sua estrutura curricular adequada às novas demandas do mercado. Diversos estudos mostram que muitas universidades ainda negligenciam essa temática<sup>1, 2, 4, 10,11</sup>, sendo que essa realidade precisa ser questionada e revista. Em seu estudo, Costa *et al.*

2015<sup>1</sup>, afirma que é pré-requisito saber administrar um consultório ou clínica para conseguir alcançar sucesso e estabilidade como cirurgião-dentista.

Grandes universidades como: a Universidade de São Paulo (USP) (câmpus de São Paulo, Bauru e Ribeirão Preto)<sup>12</sup>; Universidade Estadual Paulista (UNESP) (câmpus de Araraquara, Araçatuba, São José dos Campos)<sup>13, 14</sup>; Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) (campus Recife)<sup>15</sup> já oferecem disciplinas que buscam preparar seus alunos para a nova realidade estabelecida no mercado de trabalho. De forma geral as disciplinas constantes em seus programas discutem organização, administração, gestão, marketing e empreendedorismo relacionados à Odontologia.

O estudo aqui desenvolvido mostra que os entrevistados têm consciência de que esta situação lhes coloca em desvantagem com relação aos egressos desses grandes centros supracitados, visto que 71% consideram essenciais e outros 24% afirmaram ser importante o ensino de Gestão Empresarial Odontológica nos cursos superiores de Odontologia. Apenas cerca de 3% sente desinteresse pelo assunto e outros 3% consideram de importância básica o ensino de administração na graduação.

Em geral os entrevistados se sentem bem preparados para realizar procedimentos como: consulta, profilaxia, raspagem, restauração, prótese e exodontia. Entretanto, quando questionados sobre o quanto se sentem preparados para atribuir valores a estes procedimentos de rotina, o panorama é bem diferente. Os percentuais de entrevistados que se sentem pouco ou minimamente preparados para atribuir um valor que consideram justo por esses serviços são altos: consulta (42%), profilaxia (36%), raspagem (42%), restauração (44%), prótese (50%), exodontia (36%).

## **CONCLUSÕES**

A importância do ensino de gestão e administração voltado para a Odontologia é inquestionável para formar um profissional apto a atuar de forma competitiva no mercado de trabalho. Entretanto, este ensino ainda é negligenciado por muitos cursos de graduação em Odontologia a exemplo do que ocorre na UFS onde foi realizada a pesquisa. A partir deste estudo foi possível constatar que os alunos concluintes que se encontram cursando os nonos e

décimos semestres da graduação, de forma geral, estão cientes dessa deficiência do curso, e que estes, em sua grande maioria, têm pretensão de trabalhar como profissional liberal em seu próprio consultório ou clínica odontológica e que por isso entendem que precisam buscar uma formação complementar sobre esse tema que os capacite a gerir sua(s) empresa(s).

Os resultados aqui obtidos mostram que os entrevistados se sentem aptos para realizar procedimentos de consulta, profilaxia, raspagem, prótese e exodontia. No entanto, não se sentem seguros para atribuir um valor a prestação desses serviços. Fator importante na gestão de uma empresa odontológica onde os custos são elevados e é preciso trabalhar com uma margem de lucro que possibilite a empresa operar com segurança, passando por períodos de queda e alta na arrecadação.

Universidades de referência como a USP, UNESP e a UFPE já contemplam esses assuntos em suas matrizes curriculares, preparando melhor seus graduados para o mercado de trabalho atual, onde um bom cirurgião-dentista não pode se limitar a ter conhecimento científico e habilidade manual para execução dos procedimentos. Para alcançar o sucesso profissional o CD também precisa saber vender seu serviço, conquistar e fidelizar os pacientes e ainda saber gerir sua empresa para que esta prospere.

Entretanto, como foi visto ao longo das pesquisas, o atraso da matriz curricular do curso de Odontologia da UFS não é um caso isolado. Outras grandes universidades também ainda negligenciam essa demanda latente do mercado. Assim cabe aos alunos e especialmente aos gestores desses centros buscar uma rápida e necessária atualização do seu currículo para que o curso se torne mais atrativo e proveitoso para os futuros egressos.

## **APLICAÇÃO CLÍNICA**

Acreditamos que a contribuição clínica deste estudo se apóia na própria realidade extremamente competitiva do mercado de trabalho atual e nas dificuldades enfrentadas pelos CDs que almejam trabalhar de forma liberal. Este trabalho serve de alerta, não só para aqueles que desejam dedicar sua carreira para esse nicho de atuação, como para os próprios cursos de

graduação em Odontologia de escolas públicas e privadas que visam formar seus alunos e capacitá-los da melhor forma possível.

## REFERÊNCIAS

- 1- Costa RM, Ribeiro NCR, Tunes UR, Rocha MND, Lago MS. Odontoclínica: simulação de gestão em clínica odontológica em um curso de Graduação em Odontologia. Revista da ABENO, 2015; 15(1): 77-85.
- 2- Baur G, Cardoso MB, Spiger V, Amante CJ. Perfil empreendedor dos estudantes de Odontologia da Universidade Federal de Santa Catarina. Revista da ABENO. 2016; 16 (2): 77-82.
- 3- Ferraz MAAL, Nolêto, MSC, Martins LLN, Bandeira SRL, Portela SGC, Pinto PHV, *et al.* Perfil dos egressos do curso de Odontologia da Universidade Estadual do Piauí. Revista da ABENO, 2018; 18(1):56-62.
- 4- Souza LRF, Silva GD, De Oliveira CAS, Zocratto KBF. Mercado de trabalho perspectivas dos alunos do curso de Odontologia de uma faculdade particular de Belo Horizonte. Odontol. Clín.-Cient., Recife, jul./set., 2015; 14(3) 707 - 712.
- 5- Consolaro, A. Odontologia antes de ser arte, é uma ciência! 2015. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://www.consolaro.com.br/2014/jornais5.php>.
- 6- CFO. Quantidade Geral de Profissionais e Entidades Ativas. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://cfo.org.br/website/estatisticas/quantidade-geral-de-entidades-e-profissionais-ativos/>.
- 7- Conselho Nacional de Educação Câmara de Educação Superior. Resolução CNE/CES 3, de 19 de fevereiro de 2002. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES032002.pdf>.
- 8- Costa SM, Durães SJA, Abreu MHNG. Feminização do curso de Odontologia da Universidade Estadual de Montes Claros. Ciênc. Saúde coletiva. 2010; 15(1):1865-1873.
- 9- Resende AB. Marketing na Odontologia. 2017. Página consultada em 07 de maio de 2019, <http://repositorio.saolucas.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2023/Alan%20Barreto%20Resende%20-%20Marketing%20na%20odontologia.pdf?sequence=1>.

- 10- Lima GJ, Pita LM, Brito MSA. Administração de marketing orientada para o mercado consumidor em uma empresa do setor de produtos odontológicos. Empreendedorismo, Gestão e Negócios, v. 3, p. 123-144, 2014.
- 11- UFBA. Fluxograma do currículo. Página consultada em 17 de julho de 2019, [https://odo.ufba.br/sites/odo.ufba.br/files/fluxograma\\_do\\_curriculo.pdf](https://odo.ufba.br/sites/odo.ufba.br/files/fluxograma_do_curriculo.pdf).
- 12- USP. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www5.usp.br/ensino/graduacao/cursos-oferecidos/odontologia/>.
- 13- FOAR, UNESP. Estrutura curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www.foar.unesp.br/Home/Graduacao/estrutura-curricular-38-2016---1-ao-5-ano.doc.pdf>.
- 14- UNESP. Estrutura curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www.ict.unesp.br/#!/ensino/graduacao/odontologia/estrutura-curricular/>.
- 15- UFPE. Relatório perfil curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, [https://www.ufpe.br/documents/39346/0/odontologia\\_perfil\\_6405.pdf/3e49b407-724b-472e-926e-46b7056d2bd6](https://www.ufpe.br/documents/39346/0/odontologia_perfil_6405.pdf/3e49b407-724b-472e-926e-46b7056d2bd6)

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A importância do ensino de gestão e administração voltado para a Odontologia é inquestionável para formar um profissional apto a atuar de forma competitiva no mercado de trabalho. Entretanto, este ensino ainda é negligenciado por muitos cursos de graduação em Odontologia a exemplo do que ocorre na UFS onde foi realizada a pesquisa. A partir deste estudo foi possível constatar que os alunos concluintes que se encontram cursando os nonos e décimos semestres da graduação, de forma geral, estão cientes dessa deficiência do curso, e que estes, em sua grande maioria, têm pretensão de trabalhar como profissional liberal em seu próprio consultório ou clínica odontológica e que por isso entendem que precisam buscar uma formação complementar sobre esse tema que os capacite a gerir sua(s) empresa(s).

Os resultados aqui obtidos mostram que os entrevistados se sentem aptos para realizar procedimentos de consulta, profilaxia, raspagem, prótese e exodontia. No entanto, não se sentem seguros para atribuir um valor a prestação desses serviços. Fator importante na gestão de uma empresa odontológica onde os custos são elevados e é preciso trabalhar com uma margem de lucro que possibilite a empresa operar com segurança, passando por períodos de queda e alta na arrecadação.

Universidades de referência como a USP, UNESP e a UFPE já contemplam esses assuntos em suas matrizes curriculares, preparando melhor seus graduados para o mercado de trabalho atual, onde um bom cirurgião-dentista não pode se limitar a ter conhecimento científico e habilidade manual para execução dos procedimentos. Para alcançar o sucesso profissional o CD também precisa saber vender seu serviço, conquistar e fidelizar os pacientes e ainda saber gerir sua empresa para que esta prospere.

Entretanto, como foi visto ao longo das pesquisas, o atraso da matriz curricular do curso de Odontologia da UFS não é um caso isolado. Outras grandes universidades também ainda negligenciam essa demanda latente do mercado. Assim cabe aos alunos e especialmente aos gestores desses centros buscar uma rápida e necessária atualização do seu currículo para que o curso se torne mais atrativo e proveitoso para os futuros egressos.

## REFERÊNCIAS

BAUR, G; CARDOSO, MB; SPIGER, V; AMANTE CJ. Perfil empreendedor dos estudantes de Odontologia da Universidade Federal de Santa Catarina. Revista da ABENO. 2016; 16 (2): 77-82.

CFO. Quantidade Geral de Profissionais e Entidades Ativas. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://cfo.org.br/website/estatisticas/quantidade-geral-de-entidades-e-profissionais-ativos/>.

Conselho Nacional de Educação Câmara de Educação Superior. Resolução CNE/CES 3, de 19 de fevereiro de 2002. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES032002.pdf>.

CONSOLARO, A. Odontologia antes de ser arte, é uma ciência! 2015. Página consultada em 19 de fevereiro de 2019, <http://www.consolaro.com.br/2014/jornais5.php>.

COSTA, RM; RIBEIRO, NCR; TUNES, UR; ROCHA, MND; LAGO, MS. Odontoclínica: simulação de gestão em clínica odontológica em um curso de Graduação em Odontologia. Revista da ABENO, 2015; 15(1): 77-85.

COSTA, SM; DURÃES, SJA; ABREU, MHNG. Feminização do curso de Odontologia da Universidade Estadual de Montes Claros. Ciênc. Saúde coletiva. 2010; 15(1):1865-1873.

FERRAZ, MAAL; NOLÊTO, MSC; MARTINS, LLN; BANDEIRA, SRL; PORTELA, SGC; PINTO PHV; *et al.* Perfil dos egressos do curso de Odontologia da Universidade Estadual do Piauí. Revista da ABENO, 2018; 18(1):56-62.

FOAR, UNESP. Estrutura curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www.foar.unesp.br/Home/Graduacao/estrutura-curricular-38-2016---1-ao-5-ano.doc.pdf>.

LIMA, GJ; PITA, LM; BRITO, MSA. Administração de marketing orientada para o mercado consumidor em uma empresa do setor de produtos odontológicos. Empreendedorismo, Gestão e Negócios, v. 3, p. 123-144, 2014.

RESENDE, AB. Marketing na Odontologia. 2017. Página consultada em 07 de maio de 2019, <http://repositorio.saolucas.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2023/Alan%20Barreto%20Resende%20-%20Marketing%20na%20odontologia.pdf?sequence=1>.

SOUZA, LRF; SILVA, GD; DE OLIVEIRA, CAS; ZOCRATTO, KBF. Mercado de trabalho perspectivas dos alunos do curso de Odontologia de uma faculdade particular de Belo Horizonte. *Odontol. Clín.-Cient.*, Recife, jul./set., 2015; 14(3) 707 - 712.

UFBA. Fluxograma do currículo. Página consultada em 17 de julho de 2019, [https://odo.ufba.br/sites/odo.ufba.br/files/fluxograma\\_do\\_curriculo.pdf](https://odo.ufba.br/sites/odo.ufba.br/files/fluxograma_do_curriculo.pdf).

UFPE. Relatório perfil curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, [https://www.ufpe.br/documents/39346/0/odontologia\\_perfil\\_6405.pdf/3e49b407-724b-472e-926e-46b7056d2bd6](https://www.ufpe.br/documents/39346/0/odontologia_perfil_6405.pdf/3e49b407-724b-472e-926e-46b7056d2bd6)

UNESP. Estrutura curricular. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www.ict.unesp.br/#!/ensino/graduacao/odontologia/estrutura-curricular/>.

USP. Página consultada em 17 de julho de 2019, <https://www5.usp.br/ensino/graduacao/cursos-oferecidos/odontologia/>.

## Apêndice A – Termo de Consentimento Livre Esclarecido



### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Convidamos o (a) Sr. (Sra.) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ a participar da pesquisa “**A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO EMPRESARIAL NA ODONTOLOGIA CONTEMPORÂNEA**”. Sua participação não é obrigatória, você tem a liberdade de se recusar a participar deste estudo.

#### Informações sobre o estudo:

- 1- Este estudo tem como objetivo avaliar o perfil do graduando em Odontologia da Universidade Federal de Sergipe referente à capacidade de gerir um consultório ou clínica particular. Sua participação neste estudo consistirá em responder um questionário composto por questões relacionadas à sua experiência prévia com gestão empresarial, à estrutura curricular do curso e à ao grau de importância atribuído pelo Sr. (Sra.) com relação a temática abordada e o exercício profissional;
- 2- A aplicação do questionário será feita de forma individualizada, a fim de atribuir maior privacidade e conforto ao participante, com duração aproximada de 30 minutos;
- 3- Os riscos oferecidos aos pacientes envolvidos nesta pesquisa são mínimos, mas, existe a possibilidade de que ao responder ao questionário alguma pergunta cause algum sentimento indesejado, ou desconforto no participante. Principalmente quando questionado sobre sua capacidade de executar procedimentos odontológicos de rotina. Entretanto, esse risco será reduzido, pois, os questionários serão aplicados nos ambulatórios clínicos do Departamento de Odontologia da UFS, em ambiente reservado e de forma individual, para assim manter todas as informações em sigilo;

- 4- Qualquer risco não descrito, que possa ocorrer em decorrência da pesquisa, será de inteira responsabilidade dos pesquisadores, os quais se comprometem a prestar assistência no decorrer e depois de encerrada a pesquisa, caso algum dano venha a ocorrer. Se necessário, entrar em contato com Prof. Fábio Martins, telefone (0xx79) 98805-5061, DOD - Departamento de Odontologia, HU - Hospital Universitário, Rua Cláudio Batista, s/nº, Bairro Sanatório, Aracaju-SE, Telefone (0xx79) 3215-3933;
- 5- Os benefícios esperados são a conscientização do participante com relação à importância do conhecimento acerca de gestão empresarial para o alcance do sucesso profissional como profissional liberal do ramo da Odontologia. E a possível inclusão de disciplinas voltadas para o ensino de Gestão Empresarial nas grades de Odontologia,
- 6- Os resultados deste trabalho permitirão traçar o perfil do graduando do curso de Odontologia da Universidade Federal de Sergipe, campos Aracaju/SE com relação às habilidades de gestão desenvolvidas por estes alunos ao longo do curso e como esses percebem sua capacidade de gerir um consultório ou clínica particular. E como isso pode afetar sua tomada de decisão com relação a sua carreira e escolhas profissionais com relação à atuação como profissional liberal.
- 7- Toda e quaisquer informações obtidas por meio desta pesquisa serão confidenciais, os pesquisadores manterão sigilo sobre sua participação
- 8- Sua participação é voluntária, você tem direito de interrompê-la retirando seu consentimento em qualquer momento da pesquisa, esta decisão não gerará penalização por parte dos pesquisadores
- 9- Você vai receber uma via deste Termo de Consentimento, que foi elaborado de acordo com as diretrizes e normas regulamentadas de pesquisa envolvendo seres humanos, atendendo à Resolução nº 466/12, do Conselho Nacional de Saúde do Ministério da Saúde – Brasília-DF.
- 10- Você poderá retirar suas dúvidas sobre o projeto e sua participação, agora ou a qualquer momento com os pesquisadores responsáveis pelo telefone: Fábio Martins (079 98805 5061); Greyce Sobral Calasans Almeida (079 99828 6165).

11- Você poderá obter informações sobre os seus direitos e os aspectos éticos envolvidos na pesquisa poderá consultar o Comitê de Ética em Pesquisa – CEP da Universidade Federal do Sergipe, Campus da Saúde- Rua Cláudio Batista s/n - B. Sanatório Aracaju-SE (tel 79 31947208/19 981055879).

ATENÇÃO: A participação em qualquer tipo de pesquisa é voluntária.

Eu, \_\_\_\_\_  
declaro que concordo em participar da pesquisa. Afirmando que entendi os objetivos deste estudo, assim como seus riscos e benefícios, que minha participação na pesquisa é voluntária e que posso me retirar a qualquer tempo.

---

Assinatura do participante ou Representante legal

---

Assinatura do Pesquisador Responsável

Aracaju-SE, \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_



## Apêndice B – Questionário

Objetivo da pesquisa: Identificar o perfil e as competências de gestão administrativa dos alunos do último ano da graduação de Odontologia da UFS – SE:

Você autoriza o uso dos dados desta pesquisa para o Trabalho de Conclusão de Curso da acadêmica Greyce Sobral Calasans Almeida?

Sim  Não

<b>Dados do Entrevistado (a).</b>	
<b>Nome:</b>	
<b>Gênero:</b>	<b>Idade:</b>
<b>Em qual semestre letivo você está matriculado (a):</b>	
<input type="checkbox"/> - 9º <input type="checkbox"/> - 10º	

### QUESTIONÁRIO

**1 - Já teve alguma experiência com a gestão/administração de uma empresa?**

Sim  Não  Familiar  Própria

**2 - Você pretende montar seu consultório particular depois de formado?**

Sim  Não

**3- Caso a resposta da pergunta anterior seja positiva quanto tempo depois de graduado?**

Até 01 ano  Até 03 anos  Depois de 05 anos.

**4- Na grade curricular do seu curso tem alguma matéria voltada para o ensino de Gestão Empresarial Odontológica?**

Sim                       Não

**5- Em uma escala de 01 a 05, na qual 01 corresponde a "Pouco" e 05 "Muito", quanto a graduação lhe capacitou para gerir um consultório odontológico ou clínica?**

01               02               03               04               05

**6- Você se sente preparado para administrar um consultório ou clínica depois de formado, ou sente que precisa buscar uma formação complementar sobre gestão?**

Me sinto preparado               Preciso de uma formação complementar sobre gestão

**7- Em relação ao estabelecimento de valores praticados, qual ou quais das opções abaixo você levaria em consideração ao formular seu preço?**

Custo       Despesa               Concorrência               Investimento  
 Localização       Marketing               Outros

**8- Você sabe o que é gestão estratégica?**

Sim                       Não

**9- Qual importância você atribui para o ensino de Gestão Empresarial Odontológica nos cursos superiores de Odontologia?**

- 0 (Nenhuma)  
 - 1 (Indiferente/desinteressante)  
 - 2 (Pouca)  
 - 3 (Básica/regular)  
 - 4 (Importante/proveitosa)  
 - 5 (Máxima importância/essencial/primordial)

**10- Como você enxerga a contribuição da Gestão Empresarial Odontológica na sua vida profissional futura?**

- 0 (Nenhuma)  
 - 1 (Indiferente/desinteressante)  
 - 2 (Pouca)  
 - 3 (Básica/regular)  
 - 4 (Importante/proveitosa)  
 - 5 (Máxima importância/essencial/primordial)

**11- Você se sente preparado para realizar os procedimentos odontológicos após a formatura:**

**a) Consulta**

- 0 (Nada preparado)

- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**b) Profilaxia**

- ( ) - 0 (Nada preparado)
- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**c) Raspagem**

- ( ) - 0 (Nada preparado)
- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**d) Restauração**

- ( ) - 0 (Nada preparado)
- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**e) Prótese**

- ( ) - 0 (Nada preparado)
- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**f) Exodontia**

- ( ) - 0 (Nada preparado)
- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

**12- Você se sente preparado para atribuir um valor aos procedimentos odontológicos?****a) Consulta**

- 0 (Nada preparado)
- 1 (minimamente preparado)
- 2 (Pouco preparado)
- 3 (Regular)
- 4 (Muito preparado)
- 5 (extremamente preparado)

**b) Profilaxia**

- 0 (Nada preparado)
- 1 (minimamente preparado)
- 2 (Pouco preparado)
- 3 (Regular)
- 4 (Muito preparado)
- 5 (extremamente preparado)

**c) Raspagem**

- 0 (Nada preparado)
- 1 (minimamente preparado)
- 2 (Pouco preparado)
- 3 (Regular)
- 4 (Muito preparado)
- 5 (extremamente preparado)

**d) Restauração**

- 0 (Nada preparado)
- 1 (minimamente preparado)
- 2 (Pouco preparado)
- 3 (Regular)
- 4 (Muito preparado)
- 5 (extremamente preparado)

**e) Prótese**

- 0 (Nada preparado)
- 1 (minimamente preparado)
- 2 (Pouco preparado)
- 3 (Regular)
- 4 (Muito preparado)
- 5 (extremamente preparado)

**f) Exodontia**

- 0 (Nada preparado)

- ( ) - 1 (minimamente preparado)
- ( ) - 2 (Pouco preparado)
- ( ) - 3 (Regular)
- ( ) - 4 (Muito preparado)
- ( ) - 5 (extremamente preparado)

## Anexo A – Normas de Publicação

# Normas de Publicação

Acesse o site da Revista da APCD ([http://www.apcd.org.br/anexos/revista/normas\\_de\\_publicacao.pdf](http://www.apcd.org.br/anexos/revista/normas_de_publicacao.pdf)) e obtenha a versão atualizada das normas de publicação em formato “PDF” para uma consulta mais confortável.

### 1. MISSÃO

A *Revista da APCD* é o órgão de divulgação científica da Associação Paulista de Cirurgiões--Dentistas. É publicada trimestralmente e destina-se à veiculação de originais nas seguintes categorias: **artigo original**; **relato de caso(s) clínico(s)**; **revisão sistemática de literatura**; **matéria especial de caráter jornalístico (“Matéria de capa”)**; **informações sobre os Centros de Excelência (“Excelência em Odontologia”)**; **informações gerais para o paciente (“Orientando o Paciente”)**.

Respeitadas as categorias apresentadas acima, os originais submetidos devem estar de acordo com a linha editorial da *Revista*, eminentemente voltada aos clínicos e especialistas, devendo oferecer uma visão clínica integrada da Odontologia. A *Revista da APCD* aceita artigos de autores nacionais e internacionais, desde que estejam em inglês e português.

**Os artigos de revisão de literatura devem enfatizar assuntos de relevância clínica sobre tópicos atuais da Odontologia. A revisão deve ser baseada em uma análise crítica da literatura e pode incluir dados ou exemplos da experiência de pesquisas científicas ou clínicas dos autores.**

### 2. NORMAS GERAIS

**2.a.** Os originais deverão ser submetidos por meio do site [www.sgponline.com.br/apcd](http://www.sgponline.com.br/apcd).

**2.b.** O conteúdo dos originais deve ser inédito. Não pode ter sido publicado anteriormente nem ser concomitantemente submetido à apreciação em outros periódicos, sejam eles nacionais ou internacionais.

**2.c.** Uma vez submetidos os originais, a *Revista da APCD* passa a deter os direitos autorais exclusivos sobre o seu conteúdo, podendo autorizar ou desautorizar a sua veiculação, total ou parcial, em qualquer outro meio de comunicação, resguardando-se a divulgação de sua autoria original. Para tanto, deverá ser anexado por meio do site o documento de transferência de direitos autorais contendo a **assinatura de cada um dos autores**, cujo modelo está reproduzido abaixo:

**Termo de Transferência de Direitos Autorais** Eu (nós), autor(es) do trabalho intitulado [título do trabalho], o qual submeto(emos) à apreciação da *Revista da APCD*, declaro(amos) concordar, por meio deste suficiente instrumento, que os direitos autorais referentes ao citado trabalho tornem-se propriedade exclusiva da *Revista da APCD* desde a data de sua submissão, sendo vedada qualquer reprodução, total ou parcial, em qualquer outra parte ou meio de divulgação de qualquer natureza, sem que a prévia e necessária autorização seja solicitada e obtida junto à *Revista da APCD*.

No caso de não-aceitação para publicação, essa transferência de direitos autorais será automaticamente revogada após a devolução definitiva do citado trabalho por parte da *Revista da APCD*, mediante o recebimento, por parte do autor, de ofício **específico para esse fim**.

[Data/assinatura(s)]

**2.d.** A *Revista da APCD* reserva-se o direito de adequar o texto e as figuras recebidos segundo princípios de clareza e qualidade.

**2.e.** Os conceitos e as afirmações constantes nos originais são de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não refletindo, necessariamente, a opinião da *Revista da APCD*, representada por meio de seu corpo editorial e comissão de avaliação.

### 3. FORMA DE APRESENTAÇÃO DE ORIGINAIS

**3.a.** Categorias de originais, elementos constituintes obrigatórios, ordem de apresentação e limites: **Artigo original** – Título; resumo; descrições; relevância clínica; introdução; materiais e métodos; resultados; discussão; conclusão; aplicação clínica; agradecimentos (se houver); referências; legendas; título, resumo (abstract) e descritores em inglês (descriptors).

**Limites:** 20 páginas de texto, 2 tabelas e 16 figuras. **Relato de caso(s) clínico(s)** – Título; resumo; descritores; relevância clínica; introdução; relato do(s) caso(s) clínico(s), discussão; conclusão; aplicação clínica; agradecimentos (se houver); referências; legendas; título, resumo (abstract) e descritores em inglês (descriptors).

**Limites:** 10 páginas de texto, 2 tabelas e 16 figuras. **Revisão sistemática de literatura** - Título; resumo; descritores; relevância clínica; introdução; revisão sistemática da literatura; materiais e métodos (por exemplo, como foram selecionados os artigos); discussão; conclusão; agradecimentos (se houver); referências; legendas; título, resumo e descritores em inglês (title, abstract and descriptors).

**Limites:** 20 páginas de texto, 2 tabelas e 16 figuras. **Orientando o paciente (só convidados)** - Título

em português e inglês; perguntas e respostas visando cobrir aspectos de grande relevância para o leigo, utilizando linguagem de fácil entendimento. No mínimo, 5 referências bibliográficas e, no máximo, 10. **Limites:** 2 páginas de texto e 2 figuras em TIFF ou JPEG, em resolução de 300 DPIs, sendo obrigatório, pelo menos, o envio de uma figura.

**Carta ao Editor** - Espaço destinado exclusivamente à publicação da opinião dos leitores da *Revista da APCD* sobre seu conteúdo jornalístico e científico. É necessário especificar profissão e área de atuação; as críticas, principalmente direcionadas aos artigos, devem ter embasamento científico e mencionar o título do trabalho a que se refere.

**Limites:** máximo de 900 caracteres (100 de título e 800 de texto).

### 3.b. Texto

**3.b.1. Página de rosto:** a página de rosto deverá conter o título; nome completo, titulação e afiliação acadêmica dos autores (no caso de diversas filiações, escolher apenas uma para citar); endereço completo contendo telefone, FAX e e-mail para contato do autor correspondente; especificação da categoria sob a qual os originais devem ser avaliados; especificação da área (ou áreas associadas) de enfoque do trabalho (ex.: Ortodontia, Periodontia/Dentística).

**3.b.2. Título:** máximo de 100 caracteres. Não pode conter nomes comerciais no título.

**3.b.3. Resumo:** máximo de 250 palavras. Deve ser composto seguindo a seguinte sequência: Objetivos, Materiais e Métodos, Resultados, Conclusão. **3.b.4. Relevância Clínica:** descrição sucinta (de 2 a 4 linhas de texto) da relevância clínica do trabalho apresentado.

**3.b.5. Descritores:** máximo de cinco. Para a escolha de descritores indexados, consultar *Descritores em Ciências da Saúde*, obra publicada pela Bireme <http://decs.bvs.br/>.

**3.b.6. Resumo, título e descritores em inglês:** devem seguir as mesmas normas para os itens em português. Os autores devem buscar assessoria linguística profissional (revisores e/ou tradutores certificados em língua inglesa) para correção destes itens.

**3.b.7. Introdução:** deve ser apresentada de forma sucinta (de uma a duas páginas de texto) com clareza enfocando o tópico estudado na pesquisa e o conhecimento atual pertinente ao assunto. O objetivo deve ser apresentado no final desta seção.

**3.b.8. Materiais e Métodos:** identificar os métodos, procedimentos, materiais e equipamentos (entre parênteses dar o nome do fabricante, cidade, estado e país de fabricação) e em detalhes suficientes para permitir que outros pesquisadores reproduzam o experimento. Indique os métodos estatísticos utilizados. Identificar com precisão todas as drogas e substâncias químicas utilizadas, incluindo nome genérico, dose e via de administração e **citar no artigo o número do protocolo de aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)**.

**3.b.9. Resultados:** devem ser apresentados em uma sequência lógica no texto com o mínimo possível de discussão, acompanhados de tabelas apropriadas. Relatar os resultados da análise estatística. Não utilizar referências nesta seção.

**3.b.10. Discussão:** deve explicar e interpretar os dados obtidos, relacionando-os ao conhecimento já existente e aos obtidos em outros estudos relevantes. Enfatizar os aspectos novos e importantes do estudo e as conclusões derivadas. Não repetir em detalhes dados já citados nas seções de Introdução ou Resultados. Incluir implicações para pesquisas futuras.

**3.b.11. Conclusão:** deve ser pertinente aos objetivos propostos e justificados nos próprios resultados obtidos. A hipótese do trabalho deve ser respondida. **3.b.12. Aplicação Clínica:** deve conter informações sobre em que o trabalho pode ajudar na prática clínica, com duas ou três conclusões de aplicação clínica; precisa, necessariamente, ser diferente das informações prestadas no item Relevância Clínica.

**3.b.13. Agradecimentos:** Especifique auxílios financeiros citando o nome da organização de apoio de fomento e o número do processo (Ex.: Este estudo foi financiado pela FAPESP, 04/07582-1). Mencionar se o artigo fez parte de Dissertação de Mestrado ou Tese de Doutorado (Ex.: Baseado em uma Tese submetida à Faculdade de Odontologia de Piracicaba – UNICAMP, como parte dos requisitos para obtenção do Título de Doutor em Clínica Odontológica, área de Dentística). Pessoas que tenham contribuído de maneira significativa para o estudo podem ser citadas.

**3.b.14. Referências:** máximo de 30. A exatidão das referências bibliográficas é de responsabilidade dos autores. **IMPORTANTE: a utilização de referências atuais é de fundamental importância para o aceite do trabalho.** As referências devem ser numeradas de acordo com a ordem

de citação e apresentadas em sobrescrito no texto. Sua apresentação deve seguir a normatização do estilo Vancouver, conforme orientações fornecidas no site da National Library of Medicine: [http://www.nlm.nih.gov/bsd/uniform\\_requirements.html](http://www.nlm.nih.gov/bsd/uniform_requirements.html).

Nas publicações com sete ou mais autores, citam-se os seis primeiros e, em seguida, a expressão latina *et al.* Deve-se evitar a citação de comunicações pessoais, trabalhos em andamento e não publicados.

### Exemplos:

#### Livro

Fejerskov O, Kidd E. Cárie dentária: a doença e seu tratamento clínico. 1ª. ed. São Paulo: Santos; 2005.

#### Capítulo de Livro

Papapanou PN. Epidemiology and natural history of periodontal disease. In: Lang NP, Karring T. Proceedings of the 1st European Workshop on Periodontology. 1st ed. London: Quintessence, 1994:23-41.

#### Artigo de Periódico

Iwata T, Yamato M, Zhang Z, Mukobata S, Washio K, Ando T, Feijen J, Okano T, Ishikawa I. Validation of human periodontal ligament-derived cells as a reliable source for cytotherapeutic use. J Clin Periodontol 2010;37(12):1088-99.

#### Dissertações e Teses

Antoniazzi JH. Análise "in vitro" da atividade anti-microbiana de algumas substâncias auxiliares da instrumentação no preparo químico-mecânico de canais radiculares de dentes humanos [Tese de Doutorado]. Ribeirão Preto: Faculdade de Farmácia e Odontologia de Ribeirão Preto; 1968.

#### Consultas Digitais

Tong, Josie (2002), "Citation Style Guides for Internet and Electronic Sources". Página consultada em 10 de novembro de 2010, [http://www.guides.library.ualberta.ca/citation\\_internet](http://www.guides.library.ualberta.ca/citation_internet).

### 3.c. Tabelas

Devem estar no final do texto ou em forma de figuras na resolução adequada. A legenda deve acompanhar a tabela.

### 3.d. Figuras – normas gerais

As ilustrações (fotografias, gráficos, desenhos, quadros etc.), serão consideradas no texto como figuras e devem ser citadas no corpo do texto obrigatoriamente. As figuras devem possuir boa qualidade técnica e artística para permitir uma reprodução adequada. São aceitas apenas imagens digitalizadas que estejam em resolução mínima de 300 DPIs, em formato TIFF, **com 6 cm de altura e 8 cm de largura**. Não serão aceitas fotografias embutidas no arquivo de texto. **Não serão aceitas imagens fotográficas agrupadas, fora de foco, com excesso de brilho, escuras demais ou com outro problema que dificulte a visualização do assunto de interesse ou a reprodução.** Os limites máximos apresentados para imagens poderão ser ultrapassados em casos especiais desde que as imagens adicionais sejam necessárias à compreensão do assunto, sob condição de que os autores assumam possíveis custos devido à inclusão destas imagens.

## 4. ASPECTOS ÉTICOS

**4.a.** Estudos realizados *in vivo* ou que envolvam a utilização de materiais biológicos deverão estar de acordo com a Resolução 196/96 do Conselho Nacional de Saúde e seus complementos, e ser acompanhado de aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) do estabelecimento onde foram realizados.

**4.b.** Na apresentação de imagens e texto deve-se evitar o uso de iniciais, nome e número de registro de pacientes. O paciente não poderá ser identificado ou estar reconhecível em fotografias.

**O termo de consentimento do paciente quanto ao uso de sua imagem e documentação odontológica é obrigatório e deve se referir especificamente à Revista da APCD.**

**4.c.** Figuras e Tabelas já publicadas em outras revistas ou livros devem conter as respectivas referências e o consentimento por escrito do autor e dos editores.

## 5. ANÚNCIOS PUBLICITÁRIOS

Devem estar em conformidade com as especificações contratadas com o setor comercial. A *Revista da APCD* exime-se de qualquer responsabilidade pelos serviços e/ou produtos anunciados, cujas condições de fornecimento e veiculação publicitária estão sujeitas ao Código de Defesa do Consumidor e ao CONAR - Conselho Nacional de Autorregulamentação Publicitária.

## 6. ETAPAS DE AVALIAÇÃO

**6.a.** Controle do cumprimento das normas de publicação pela Secretaria.

**6.b.** Avaliação dos originais pelo corpo editorial quanto à compatibilidade com a linha editorial da *Revista*.

**6.c.** O conteúdo científico dos originais é avaliado por no mínimo dois assessores *ad hoc* segundo os critérios: originalidade, relevância clínica e/ou científica, metodologia empregada e isenção na análise dos resultados. A comissão de avaliação emite um parecer sobre os originais, contendo uma das quatro possíveis avaliações: “desfavorável”, “sujeito a pequenas modificações”, “sujeito a grandes modificações” ou “favorável”.

**6.d.** Os originais com a avaliação “desfavorável” são devolvidos aos autores, revogando-se a transferência de direitos autorais. Os originais com avaliação “sujeitos a modificações” são re-metidos aos autores, para que as modificações pertinentes sejam realizadas e posteriormente reavaliadas pelos assessores *ad*

**Anexo B – Termo de Transferência de Direitos Autorais.**

Categoria: Artigo Original

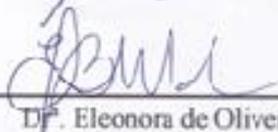
Termo de Transferência de Direitos Autorais

Nós, autores do trabalho intitulado Odontologia e Gestão Empresarial, o qual submetemos à apreciação da Revista da APCD, declaramos concordar, por meio deste suficiente instrumento, que os direitos autorais referentes ao citado trabalho tomem-se propriedade exclusiva da Revista da APCD desde a data de sua submissão, sendo vedada qualquer reprodução, total ou parcial, em qualquer outra parte ou meio de divulgação de qualquer natureza, sem que a prévia e necessária autorização seja solicitada e obtida junto à Revista da APCD. No caso de não-aceitação para publicação, essa transferência de direitos autorais será automaticamente revogada após a devolução definitiva do citado trabalho por parte da Revista da APCD, mediante o recebimento, por parte do autor, de ofício específico para esse fim.

12 de Agosto de 2019.



Dr. Fábio Martins.



Dr. Eleonora de Oliveira Bandolin Martins.



Greyce Sobral Calasans Almeida



Dr. Isabela de Azeite Brandão Mucedo.



Alisson Augusto Gois de Almeida.