



**CENTRO UNIVERSITÁRIO CHRISTUS**  
**CURSO DE ODONTOLOGIA**  
**CAMPUS BENFICA**

**JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES**

**GESTÃO ODONTOLÓGICA NA GRADUAÇÃO: CONHECIMENTO DOS  
DISCENTES DE UM CURSO DO NORDESTE BRASILEIRO.**

**FORTALEZA – CE**

**2025**

JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES

GESTÃO ODONTOLÓGICA NA GRADUAÇÃO: CONHECIMENTO DOS  
DISCENTES DE UM CURSO DO NORDESTE BRASILEIRO.

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)  
apresentado ao curso de Odontologia do  
Centro Universitário Christus, como  
requisito parcial para obtenção do título de  
bacharel em Odontologia.

Orientadora: Profa. A Dra. Patrícia Maria  
Costa de Oliveira.

FORTALEZA - CE

2025

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
Centro Universitário Christus - Unichristus  
Gerada automaticamente pelo Sistema de Elaboração de Ficha Catalográfica do  
Centro Universitário Christus - Unichristus, com dados fornecidos pelo(a) autor(a)

M538g Mendes, João Victor Rodrigues.  
GESTÃO ODONTOLÓGICA NA GRADUAÇÃO:  
CONHECIMENTO DOS DISCENTES DE UM CURSO DO  
NORDESTE BRASILEIRO. / João Victor Rodrigues Mendes. -  
2025.  
44 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Centro  
Universitário Christus - Unichristus, Curso de Odontologia,  
Fortaleza, 2025.

Orientação: Profa. Dra. Profa. Dra. Patrícia Maria Costa de  
Oliveira.

1. Administração Financeira. 2. Análise de custo e eficiência. 3.  
Custo e análise de custo. 4. Gestão em saúde. 5. Gestão financeira . I.  
Título.

CDD 617.6

JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES

GESTÃO ODONTOLÓGICA NA GRADUAÇÃO: CONHECIMENTO DOS  
DISCENTES DE UM CURSO DO NORDESTE BRASILEIRO.

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)  
apresentado ao curso de Odontologia do  
Centro Universitário Christus, como  
requisito parcial para obtenção do título de  
bacharel em Odontologia.

Orientadora: Profa. Dra. Patrícia Maria  
Costa de Oliveira.

Aprovada em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

BANCA EXAMINADORA

---

Profa. Dra. Patrícia Maria Costa de Oliveira  
Centro Universitário Christus (UNICHRISTUS)

---

Profa. Ms. Adriana de Moraes Correia  
Centro Universitário Christus (UNICHRISTUS)

---

Profa. Dra. Soraia Rodrigues de Góis  
Centro Universitário Christus (UNICHRISTUS)

Dedico este trabalho à mulher que me ensinou o verdadeiro sentido de sacrifício e amor: minha mãe, Antônia Aparecida Rodrigues.

Como doméstica, você enfrentou o mundo com força e dignidade para que eu pudesse estudar, crescer e sonhar.

Cada linha deste trabalho é marcada pelo seu exemplo.

Sou eternamente grato por tudo que fez por mim.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me proporcionar esta oportunidade de aprendizado e crescimento. Por colocar em minha vida pessoas que me apoiam em todos os momentos, com dedicação, me fortalecendo nos dias mais desafiadores e nos inspirando a não desistir dos meus sonhos e objetivos. Senhor, que sua mão continue a me guiar, abençoando e protegendo. Obrigado pela luz que iluminou meus passos até aqui.

Quero dedicar estes agradecimentos especiais à minha mãe, Aparecida, uma mulher de força, coragem e determinação, que sempre foi minha maior inspiração. Desde os 10 anos de idade, você enfrentou uma vida de trabalho árduo como doméstica, superando desafios com a mesma coragem de sempre. Mãe, sua dedicação incansável, seu sacrifício e seu amor incondicional foram a base que sustentou minha caminhada até aqui. Obrigado por me ensinar, pelo exemplo, o valor da honestidade, da humildade e do esforço. É graças à sua força e ao seu apoio que este momento se tornou possível. Esta conquista não é só minha, mas nossa. Você é e sempre será o meu maior motivo de orgulho e dedicação. Eu te amo!

Quero expressar minha imensa gratidão ao meu namorado, Sávio, que há dois anos compartilha comigo não apenas o amor, mas também sonhos, desafios e conquistas. Você tem sido meu companheiro. Obrigado por ser meu apoio nos momentos difíceis, por acreditar em mim mesmo quando eu duvidei, e por celebrar cada pequena vitória ao meu lado. Sua parceria, dedicação e incentivo me faz vibrar. Sávio, não poderia estar mais feliz em dividir não só o coração, mas também uma caminhada profissional com você. Que juntos continuemos a crescer, alcançar nossos objetivos e construir um futuro.

Agradeço de coração aos meus amigos que fizeram minha caminhada mais leve, especial e cheia de aprendizados, que compartilharam comigo momentos de desafios, e tantas histórias inesquecíveis, o meu carinho e gratidão por serem parceiros nessa etapa tão importante da minha vida, em especial à Lívia Maria, Guilherme Giló, Tawany Christine, Jimi Erick, Otilia Ferrari e Gabriel Doroteu. Vocês são a prova de que ninguém faz nada sozinho.

Não poderia deixar de agradecer à minha dupla de faculdade Leticia Marques, que esteve comigo desde o início dessa jornada. Vivemos muitos momentos intensos – rimos, aprendemos, brigamos (não poucas vezes!), mas sempre soubemos recomeçar com mais força, companheirismo e vontade de vencer.

Não poderia deixar de agradecer ao meu companheiro de quatro patas, Marley. Apesar de, às vezes, eu me estressar, você traz alegria e amor para a minha vida de uma forma que só você sabe fazer. sua lealdade e presença nos meus dias foram um alívio nos momentos difíceis e uma fonte constante de felicidade. Obrigado por estar ao meu lado com aquele olhar carinhoso que sempre me lembra que, no final das contas, o amor supera qualquer bagunça.

Gostaria também de agradecer à minha orientadora Patrícia, que, com muita dedicação, sabedoria e paciência, me guiou em cada etapa deste trabalho. Agradeço profundamente por compartilhar seus conhecimentos e por me orientar de maneira tão especial, sempre com carinho e atenção. Este trabalho é fruto da sua orientação e apoio incansável.

A conclusão desta etapa tão importante da minha trajetória acadêmica não teria sido possível sem o apoio e a inspiração de todos esses citados. Obrigado a cada um por estarem comigo nesses anos de dedicação!!

## RESUMO

O conhecimento sobre gestão é indispensável para graduandos que estão prestes a se formar, pois o conhecimento sobre a temática do assunto ajuda na questões de implementação de práticas sustentáveis que vão ajudar no gerenciamento do consultório. Diante disso, o presente estudo, observacional descritivo, tem como objetivo avaliar as deficiências dos estudantes a respeito da gestão de custos e lucratividade. Para isso, realizou-se uma pesquisa virtual, por meio da plataforma Google Forms, com alunos do 4º ao 10º semestre do curso de Odontologia do Centro Universitário Christus (UNICHRISTUS) sobre essa temática. Os dados foram transportados para uma planilha Excel (versão 2019), analisados por meio dos gráficos fornecidos pelo próprio Google Forms. Foi possível observar que os estudantes têm consciência sobre a importância do assunto e que o conhecimento sobre o empreendedorismo, a administração e o gerenciamento de consultório podem garantir uma boa gestão financeira e diferenciação no mercado de trabalho e que ainda existe uma deficiência nas grades curriculares de graduação sobre esse conteúdo. Desta forma, conclui-se que existem possíveis deficiências na graduação quanto ao conhecimento sobre gestão e precificação de procedimentos em Odontologia que devem ser sanadas frente a sua importância. Ademais, é preciso estar atento às mudanças do mercado para o aumento da lucratividade, isso evidencia a necessidade de mais estudos sobre o assunto e que retratam exemplos de precificação para otimizar as margens de lucro.

**PALAVRAS-CHAVE:** Administração Financeira. Análise de custo e eficiência. Custo e análise de custo. Gestão em saúde. Gestão financeira.

## ABSTRACT

Knowledge about management is indispensable for undergraduates who are about to graduate, because knowledge about the subject helps in the implementation of sustainable practices that will help in the management of the office. Therefore, this study, a descriptive observational, aims to evaluate the deficiencies of students regarding cost management and profitability. For this, a virtual research was carried out, through the Google Forms platform, with students from the 4th to the 10th semester of the Dentistry course at the Christus University Center (UNICHRISTUS) on this theme. The data were transported to an Excel spreadsheet (2019 version), analyzed through the graphics provided by Google Forms itself. It was possible to observe that students are aware of the importance of the subject and that knowledge about entrepreneurship, administration and office management can ensure good financial management and differentiation in the labor market and that there is still a deficiency in the undergraduate curricula on this content. In this way, it is concluded that there are possible deficiencies in graduation regarding the knowledge about management and pricing of procedures in Dentistry that must be remedied given their importance. In addition, it is necessary to be aware of market changes to increase profitability, this highlights the need for more studies on the subject and that portray examples of pricing to optimize profit margins.

**Keywords:** Financial Management. Cost and efficiency analysis. Cost and cost analysis. Health management. Financial management.

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

UNICHRISTUS

Centro Universitário Christus

TCLE

Termo de Consentimento Livre Esclarecido

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>2 OBJETIVOS.....</b>	<b>15</b>
OBJETIVO GERAL.....	15
OBJETIVO ESPECÍFICO.....	15
<b>3 REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>16</b>
<b>4 MATERIAIS E MÉTODOS.....</b>	<b>19</b>
4.1 Delineamento do estudo.....	19
4.2 Embasamento teórico.....	19
4.3 Lócus da pesquisa.....	19
4.4 Cálculo amostral.....	19
4.5 Critérios de inclusão e exclusão.....	19
4.6 Obtenção de dados.....	19
<b>5 RESULTADOS.....</b>	<b>21</b>
<b>6 DISCUSSÃO.....</b>	<b>29</b>
<b>7 CONCLUSÃO.....</b>	<b>34</b>
<b>8 REFERÊNCIAS.....</b>	<b>35</b>
<b>APÊNDICE.....</b>	<b>39</b>
APÊNDICE A - Questionário Eletrônico da Pesquisa realizada com alunos.....	39
APÊNDICE B - Resposta do questionário eletrônico da Pesquisa realizada com alunos.....	47
<b>ANEXOS.....</b>	<b>53</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O mercado de trabalho em odontologia na América Latina e no Brasil tem sofrido muitas mudanças nas últimas décadas, com o aumento de novos profissionais e a maior presença das empresas de convênios odontológicos. Isso gerou um mercado altamente competitivo, especialmente em grandes centros urbanos, onde os profissionais enfrentam grandes desafios para atrair clientes. Para se destacar, é necessário oferecer serviços diferenciados, não apenas pela parte técnica, mas também pela gestão eficaz do consultório, que inclui planejamento estratégico, análise financeira e administração de pessoal ( Peng *et al.*, 2020; Pennetta *et al.*, 2023;).

No entanto, muitos cirurgiões-dentistas não recebem formação em gestão durante a graduação. Estudos indicam que a falta de planejamento é uma das principais causas do fechamento de empresas no Brasil. Muitos consultórios odontológicos buscam ferramentas de gestão para lidar com a complexidade do setor e a competitividade do mercado. O sucesso de um consultório depende de um bom planejamento estratégico e habilidades de gestão administrativa. Para os recém-formados, o desafio é maior, pois eles não possuem experiência ou clientela fixa. As opções para esses profissionais são trabalhar na saúde pública, em consultórios de terceiros ou abrir o próprio consultório, o que exige conhecimentos em organização e estratégia (Diomedes, A. *et al.*, 2020).

No contexto da atividade profissional em Odontologia, a sustentabilidade tem se tornado uma preocupação crescente em várias áreas, incluindo na gestão de consultórios odontológicos. O conceito de sustentabilidade não se limita apenas à preservação ambiental, mas também envolve aspectos econômicos e sociais. No contexto da odontologia, práticas sustentáveis referem-se à adoção de métodos e processos que visam não só a saúde dos pacientes, mas também a preservação dos recursos e a viabilidade financeira a longo prazo do consultório. A gestão sustentável de consultórios odontológicos abrange desde a escolha de materiais ecologicamente corretos até a implementação de soluções que minimizem custos operacionais, sem comprometer a qualidade dos serviços prestados (Fragão-Marques, M.; Ozben, T., 2023).

A integração de tecnologias inovadoras, a otimização de recursos, a redução de desperdícios e a escolha de materiais mais eficientes são alguns dos caminhos que os profissionais da área podem explorar para alcançar um equilíbrio entre a rentabilidade e a responsabilidade socioambiental. Isso envolve a otimização de recursos humanos e

materiais, o controle rigoroso de custos e a implementação de tecnologias que melhorem a eficácia dos tratamentos e a experiência do paciente (Purcino, *et al.*, 2022).

A economia sustentável na odontologia envolve o equilíbrio entre a redução de custos e a manutenção da qualidade dos procedimentos. A adoção de práticas sustentáveis pode não apenas reduzir os custos operacionais, mas também atrair pacientes que valorizam a responsabilidade ambiental dos profissionais. Além disso, a adoção de práticas sustentáveis também pode ser um diferencial competitivo para os profissionais da Odontologia. No futuro, tais práticas podem se traduzir em maior demanda e fidelidade. Embora as vantagens de adotar práticas sustentáveis sejam evidentes, muitos profissionais enfrentam desafios ao tentar implementá-las em seus consultórios. Outro desafio é a falta de conhecimento sobre as melhores práticas e a resistência à mudança por parte dos profissionais mais tradicionais. A educação contínua e o treinamento são essenciais para garantir que todos os membros da equipe compreendam os benefícios e a importância de adotar práticas sustentáveis (Uliana, 2015)

Atualmente, os consultórios odontológicos enfrentam dificuldades devido a falta de uma gestão estruturada, o que torna desafiador avaliar a situação real e, conseqüentemente, implementar ações que assegurem a lucratividade e o sucesso. O planejamento estratégico é um processo de gestão que define os objetivos a longo prazo, e funciona como um guia para alinhar recursos, esforços e ações em direção a visão e as metas estabelecidas (Vicenzi, 2022).

Os serviços odontológicos desempenham um papel de grande relevância, sendo essenciais para garantir a continuidade e o sucesso dos negócios nessa área. Para isso, é necessário adotar modelos de gestão financeira no gerenciamento das atividades odontológicas. A gestão de custo, por sua vez, é uma ferramenta estratégica utilizada para apoiar uma tomada de decisão dentro das organizações. Gerenciar custos envolve controlá-los e planejá-los com o objetivo de reduzir despesas desnecessárias e direcionar os recursos para atividades. Além disso, a gestão de custo requer atenção a características específicas, tomando necessária a utilização de métodos adequados para sua purificação e mensuração. Com isso, a gestão de custos permite que o gestor tome decisões mais assertivas. Nesse contexto, é fundamental que o profissional responsável pelo consultório ou clínica odontológica incorpore, em sua rotina, práticas como o controle específico do fluxo de caixa e a adoção de protocolos administrativos básicos.

Essas ações possibilitam uma gestão mais eficiente e um melhor aproveitamento das atividades envolvidas (Purcino, *et al.*, 2022).

O plano de negócios surge como um elemento essencial na estruturação de consultórios e clínicas odontológicas. Trata-se de uma ferramenta estratégica de gestão com múltiplas dimensões. Esse documento é elaborado pelo empreendedor e inclui a análise de fatores externos, como pesquisa de mercado, localização e concorrência, além da integração de planos específicos internos, como finanças, produção e gestão de recursos humanos. Os objetivos são as informações fornecidas sobre as características e necessidades da empresa, avaliando suas soluções. O plano de negócios também descreve os objetivos e as decisões que devem ser tomadas para alcançá-los, buscando minimizar riscos e incertezas. Isso irá permitir, identificar e corrigir possíveis falhas ainda na fase de planejamento no que se refere ao controle financeiro (D'Assunção *et al.*, 2019).

É fundamental realizar um monitoramento rigoroso do fluxo de caixa. Para isso, é indispensável acompanhar todas as entradas e saídas financeiras. Essa prática permite identificar gastos fixos e variados, oferecendo uma visão mais ampla de todos os gastos. O fluxo de caixa desempenha um papel essencial para integrar-se com outras ferramentas de análise financeira, como relatórios gerenciais, demonstração de resultado do exercício – relatório feito para determinar se o local teve lucro ou prejuízo em determinado tempo, controle de custos, balanço patrimonial e auditoria interna. Essas ferramentas auxiliam na tomada de decisões mais assertivas, proporcionando ao gestor uma visão ampla para melhorar o planejamento estratégico, eliminar erros e minimizar o impacto. Essas medidas são fundamentais para potencializar os ganhos financeiros do negócio e permitem controlar os custos fixos e variados. Assim, é essencial conhecer as potencialidades e limitações do negócio para traçar um planejamento sólido e atuar de forma segura (Purcino *et al.*, 2022).

Este trabalho tem como finalidade avaliar o conhecimento dos alunos de graduação sobre o gerenciamento de consultório e a importância da sustentabilidade financeira, analisando soluções que podem ser adotadas para melhorar a eficiência financeira sem comprometer a qualidade dos serviços prestados.

## **2 OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GERAL**

O objetivo do presente trabalho é avaliar as deficiências dos estudantes a respeito da gestão de custos e lucratividade.

### **OBJETIVO ESPECÍFICO**

1. Investigar o conhecimento dos alunos a respeito da precificação. Identificar as possíveis deficiências do conhecimento a respeito da precificação.
2. Identificar as possíveis deficiências do conhecimento a respeito da precificação.
3. Avaliar o conhecimento dos estudantes sobre a precificação de procedimentos e gestão de lucros.

### 3 REFERENCIAL TEÓRICO

A gestão eficiente de custos, incluindo integração e monitoramento de custos de tratamentos, permite decisões informadas sobre precificação, produção e marketing, aumentando a lucratividade e a competitividade do consultório. Práticas como controle de custos, avaliação de fornecedores e políticas robustas de gestão financeira são essenciais para transformar custos em oportunidades empreendedoras e garantir a sustentabilidade do negócio (Morales *et al.*, 2024; Lulaj, 2024). Dentistas percebem a necessidade de se manterem aprendizes ativos, adaptando práticas e conhecimentos ao longo de toda a carreira, principalmente, no âmbito da gestão, desde o início da atuação até a aposentadoria ( Raimondi *et al.*, 2024).

Como estratégias de adaptação tem-se a educação continuada com a participação em atividades complementares, pós-graduação e atualização constante são vistas como estratégias essenciais para ampliar as oportunidades de trabalho e garantir empregabilidade; interação profissional: manter contato com colegas, participar de eventos, ler publicações científicas e apresentar trabalhos são formas de estimular a adaptação e o crescimento profissional; desenvolvimento de competências gerenciais: O acesso a ferramentas de gestão, empreendedorismo e *marketing* é limitado durante a graduação, mas considerado fundamental para o sucesso e satisfação financeira na carreira e flexibilidade curricular: A flexibilização do currículo e a inclusão de temas como gestão e orientação profissional são apontadas como necessárias para preparar melhor os estudantes para o mercado (Diomedede *et al.*, 2020).

O desenvolvimento de competências empreendedoras e comportamentos estratégicos impulsiona a inovação, a sustentabilidade e o desempenho dos negócios, especialmente em ambientes competitivos. A inovação no modelo de negócio e a adaptação estratégica são essenciais para o crescimento sustentável e a diferenciação no mercado odontológico. A liderança empreendedora facilita a criação de redes e parcerias, promovendo inovação e vantagem competitiva sustentável (Lipparini; Sobrero, 1994).

Nessa perspectiva, competências como inovação, gestão, liderança e visão de negócios, são fundamentais para que dentistas possam atuar de forma autônoma, abrir consultórios, adaptar-se a mudanças e competir no mercado de saúde (Peng *et al.*, 2020; Pennetta *et al.*, 2023). Além disso, competências genéricas apresentam habilidades transferíveis como comunicação, trabalho em equipe, ética, resolução de problemas e aprendizagem contínua. São amplamente reconhecidas por professores e

alunos como cruciais para o desenvolvimento profissional, mas frequentemente não são suficientemente desenvolvidas durante a graduação (Peng *et al.*, 2020).

Modelos de competências para a odontologia e áreas correlatas destacam a necessidade de integrar conhecimentos técnicos, habilidades de gestão, liderança, comunicação e ética profissional (Uoshima *et al.*, 2021). O desenvolvimento delas é favorecido por experiências práticas, estágios, participação em projetos e treinamentos voltados para a gestão e inovação (Peng *et al.*, 2020; Vasylyk *et al.*, 2023).

A integração dos custos ajuda a identificar oportunidades de eficiência, redução de desperdícios e definição de preços mais competitivos, fortalecendo a posição da clínica no mercado (Morales *et al.*, 2024). Para maximizar a rentabilidade é preciso diversificar serviços, adotar modelos de precificação baseados em valor, investir em tecnologia e implementar planos de fidelização são estratégias recomendadas para aumentar receitas e garantir crescimento sustentável. Além disso, práticas de gestão e marketing modernas, além de comunicação eficaz com pacientes, são essenciais para manter a competitividade e reputação da clínica (Morales *et al.*, 2024).

Um outro aspecto importante é aumentar a percepção de valor quanto ao atendimento em relação ao tempo de atendimento e especialização profissional, a competência e a especialização do dentista são fundamentais para a percepção de valor pelo cliente, influenciando diretamente a satisfação e a lealdade; interação e confiança com o paciente com a qualidade da relação entre profissional e paciente, baseada em ética e confiança, é essencial para a co-criação de valor e para a percepção positiva do serviço (Chih *et al.*, 2019).

Nessa perspectiva, embora os materiais utilizados sejam relevantes para o custo direto do procedimento, os materiais têm menor impacto na percepção de valor pelo cliente em comparação com fatores humanos e relacionais. Os custos fixos como aluguel e salários são geralmente rateados entre os profissionais com base na receita gerada, mas seu impacto na precificação percebida pelo cliente é indireto e menos significativo (Morales *et al.*, 2024).

Um caminho para driblar isso e aumentar a rentabilidade é com o sistema de precificação e remuneração que podem ser modelos como *fee-for-service* os quais garantem qualidade, mas podem aumentar custos; modelos mistos que buscam equilíbrio entre eficiência e qualidade; ou metodologias como o *Time-Driven Activity-Based Costing* permite identificar custos reais de cada procedimento, auxiliando na definição de preços mais justos e transparentes. A introdução de

componentes fixos podem ajudar a conter custos e evitar incentivos negativos e ter em mente o que fazer para agregar valor em cada procedimento (Grytten, 2017).

## **4 MATERIAIS E MÉTODOS**

### **4.1 Delineamento do estudo**

O estudo realizado é de natureza observacional descritiva com obtenção de informações quantificáveis, com o objetivo de avaliar a percepção e o conhecimento dos graduandos do curso de odontologia sobre o tema por meio de um questionário pela plataforma Google Forms.

### **4.2 Embasamento teórico**

Foi realizada uma busca nas bases de dados PubMed e Scielo as palavras chaves em inglês (PubMed) e em português (Scielo): Financial Management. Cost and efficiency analysis. Cost and cost analysis. Health management. Financial management. Foram incluídos estudos que tratavam sobre o assunto do caso e que tinham relevância científica.

### **4.3 Locus da pesquisa**

A pesquisa foi realizada de maneira virtual com alunos do 4º ao 10º semestre do curso de Odontologia do Centro Universitário Christus (UNICHRISTUS), Fortaleza - CE.

### **4.4 Cálculo amostral**

A pesquisa em questão se trata de um estudo piloto para avaliar a viabilidade da pesquisa, com uma base de 150 alunos.

### **4.5 Critérios de inclusão e exclusão**

Os critérios de inclusão utilizados foram alunos do Centro Universitário Christus que apresentaram matrícula ativa e os critérios de exclusão foram alunos de outros centros universitários, alunos do 1º ao 3º semestre da UNICHRISTUS, alunos que já se formaram e alunos que não estão com a matrícula ativa.

### **4.6 Obtenção de dados**

A presente pesquisa foi submetida à apreciação do Comitê de Ética em pesquisas com seres humanos, para atender todos os requisitos exigidos pela resolução 466/12. Após avaliação ela foi aprovada com o número de parecer 7.419.254.

Para a avaliação do conhecimento dos participantes, foi elaborado um questionário para os acadêmicos, contendo questões objetivas relacionadas ao tema de Gestão de consultórios. O recrutamento dos discentes foi realizado por meio de métodos virtuais. Os participantes que concordaram com a pesquisa assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) e tiveram acesso ao questionário eletrônico

(Imagem 1), anônimo e autoaplicável, disponibilizado por um *link* enviado através de um aplicativo de mensagem instantânea, contendo perguntas relacionadas aos objetivos desta pesquisa.

### Imagem 1 - Questionário eletrônico

#### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE) Título do Projeto: \*

Prezado participante, Você está sendo convidado (a) a participar da pesquisa "Gestão de Custos e Rentabilidade em Clínicas de Harmonização Orofacial: Uma Análise de três Procedimentos", desenvolvida por João Victor Rodrigues Mendes, discente do curso de Graduação do Centro Universitário CHRISTUS, sob orientação da Professora Patrícia Maria Costa de Oliveira.

**Objetivo da Pesquisa:** O objetivo da pesquisa é identificar as possíveis deficiências do conhecimento da precificação, investigar o conhecimento dos alunos a respeito do tema em questão e como se deve ser feita uma precificação correta.

**Procedimentos detalhados:** Para a realização do presente estudo, serão selecionados 150 discentes do 4o ao 10o semestre do curso de Odontologia do Centro Universitário Christus, em conformidade com o cálculo de amostra resultante da fórmula de Gil (GIL, 2010), para uma população de 750 discentes (dos semestres avaliados). A coleta de dados na pesquisa será realizada através de questionário eletrônico. Para o recrutamento de discentes serão utilizados dois métodos: virtual. Será enviado um link através de aplicativo de mensagem instantânea, para que respondam ao questionário. O tempo de duração da pesquisa é de aproximadamente 30 minutos. O formulário será transcrito e armazenado, em arquivos digitais, mas somente terão acesso o pesquisador principal e participante.

#### Fonte: Arquivo pessoal

Os dados foram analisados por meio de estatística descritiva, utilizando frequências absolutas e relativas. Assim, esses foram transportados para uma planilha *Excel* (versão 2019) e a análise foi realizada com os gráficos fornecidos pelo próprio *Google Forms*.

## 5 RESULTADOS

A pesquisa foi realizada com alunos do curso de Odontologia da UNICHRISTUS por meio de um questionário composto por 19 perguntas. No total, foram obtidas 105 respostas das 150. As respostas estão distribuídas da seguinte forma entre os semestres: 2 respostas de alunos do quarto semestre, 30 respostas do quinto semestre, 6 respostas do sexto semestre, 5 respostas do sétimo semestre, 7 respostas do oitavo semestre, 15 respostas do nono semestre e 40 respostas do décimo semestre (Tabela 1):

**Tabela 1 – Dados relacionados ao semestre**

<b>Semestre cursando</b>	<b>% dos alunos</b>
4º semestre	1,9%
5º semestre	28,6%
6º semestre	5,7%
7º semestre	4,8%
8º semestre	6,7%
9º semestre	14,3%
10º semestre	38,1%

**Fonte: Arquivo pessoal.**

A amostra dos participantes apresentou variação de idade entre 16 a 40+ anos de idade, sendo 5,7% com idades entre 16 e 19 anos, 65,7% com idades entre 20 e 24 anos, 21% entre 25 e 29 anos, 1,9% entre 30 e 34 anos, 4,8% entre 35 e 39 anos e 1% com mais de 40 anos (Tabela 2):

**Tabela 2 – Dados relacionados a idade**

<b>Idade dos participantes</b>	<b>% das respostas</b>
<b>16 - 19</b>	5,7%
<b>20 - 24</b>	65,7%
<b>25 - 29</b>	21%
<b>30 - 34</b>	1,9%
<b>35 - 39</b>	4,8%

40+

1%

**Fonte: Arquivo pessoal.**

Quanto ao gênero, 69,5% dos respondentes eram do sexo feminino e 30,5% do sexo masculino (Tabela 3):

**Tabela 3 – Dados sociodemográficos**

<b>Sexo</b>	<b>% dos participantes</b>
Masculino	69,5%
Feminino	30,5%
Outros	0%

**Fonte: Arquivo pessoal.**

Ao serem questionados sobre a conclusão de um curso de graduação anterior ao curso de Odontologia, 93,3% dos participantes afirmaram não ter concluído nenhum curso anteriormente, enquanto 6,7% relataram já terem concluído outra graduação.

**Tabela 4 – Dados sociodemográficos**

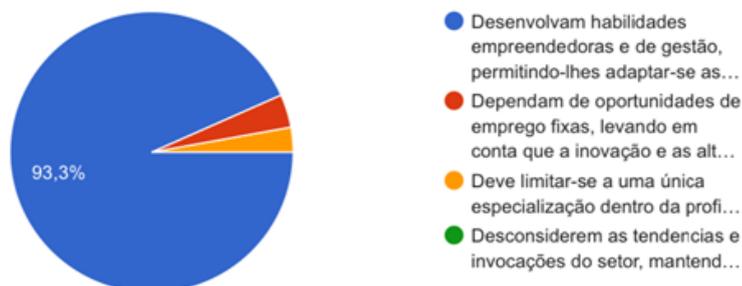
<b>Concluiu alguma graduação anterior a odontologia</b>	<b>% dos respondentes</b>
Sim	6,7%
Não	93,3%

**Fonte: Arquivo pessoal.**

Ao analisar as respostas dos alunos sobre a diversificação de habilidades e desenvolvimento de competências empreendedoras que são aspectos fundamentais para os profissionais, considerando as particularidades e exigências da área odontológica. 93,3% dos alunos classificaram que é necessário que desenvolvam habilidades empreendedoras e de gestão, permitindo-lhes adaptar-se às constantes mudanças e exigências do mercado odontológico. 2,9% sinalizam que devem limitar-se a uma única especialização dentro da profissão, limitando sua atuação, sem considerar a

possibilidade de expansão para novas áreas ou aproveitamento de oportunidades emergentes no setor. Nenhum participante desconsidera as tendências e inovações do setor, mantendo-se restritos aos métodos tradicionais de trabalho (Gráfico 1):

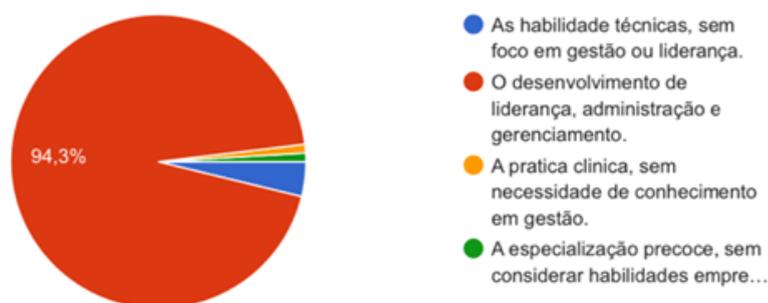
**Gráfico 1 - habilidades e desenvolvimentos de competências**



**Fonte: Arquivo pessoal**

Ao serem questionados se a formação empreendedora deve ser estimulada na graduação, baseada nas diretrizes curriculares nacionais para o curso de Odontologia, dentre as competências do cirurgião-dentista foi possível observar que 3,8% dos participantes da pesquisa marcaram as habilidades técnicas, sem foco em gestão ou liderança. 94,3% marcaram desenvolvimento de liderança, administração e gerenciamento. 1% marcou a prática clínica, sem necessidade de conhecimento em gestão e 1% marcou a especialização precoce, sem considerar habilidades empreendedoras (Gráfico 2):

**Gráfico 2 - formação empreendedora na graduação**

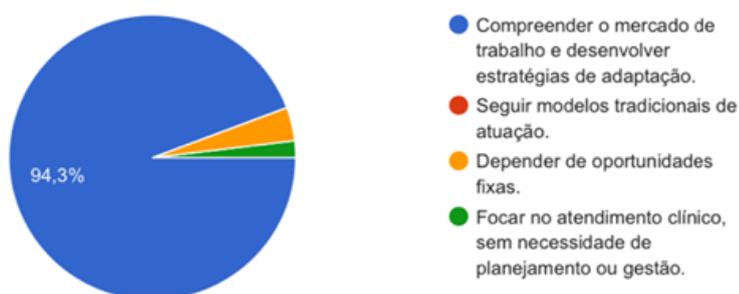


**Fonte: Arquivo pessoal.**

Em relação ao perfil empreendedor, observou-se que 94,3% dos participantes indicaram que devem compreender o mercado de trabalho e desenvolver estratégias de adaptação. Nenhum dos participantes indicou que se deve seguir modelos tradicionais de atuação. 3,8% marcaram que dependem de oportunidades fixas e 1,9%

marcaram que deve ser focado no atendimento clínico, sem necessidade de planejamento e gestão (Gráfico 3):

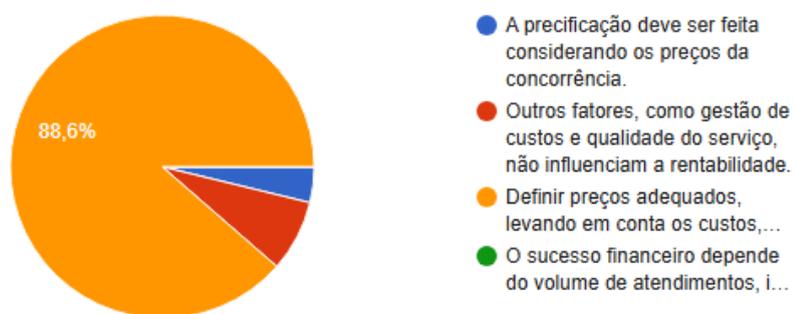
**Gráfico 3 - perfil empreendedor**



**Fonte: Arquivo pessoal**

Ao serem questionados se a correta precificação dos procedimentos é realmente essencial para a rentabilidade de uma clínica odontológica, 88,6% indicam estarem destinados a definir preços adequados, levando em conta os custos, mercado e valor, são fundamentais para a sustentabilidade do negócio. Não houve resposta considerando que o sucesso financeiro depende do volume de atendimentos, independente da precificação, 7,6% marcaram que outros fatores, como gestão de custos e qualidade do serviço, não influenciam a rentabilidade. 3,8% marcou que a precificação deve ser feita considerando os preços da concorrência (Gráfico 4):

**Gráfico 4 - correta precificação dos procedimentos**

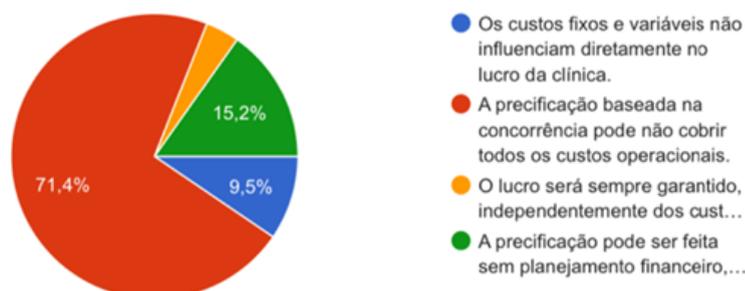


**Fonte: Arquivo pessoal**

A respeito de considerar que a lucratividade da clínica pode ser comprometida caso a precificação não leve em conta os custos fixos e variáveis: 71,4% assinalam que a precificação baseada na concorrência pode não cobrir todos os custos

operacionais, sendo que 15,2% consideram que a precificação pode ser feita sem planejamento financeiro, pois os custos se ajustam automaticamente (Gráfico 5):

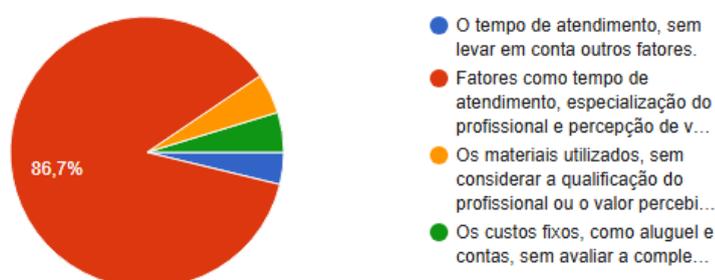
**Gráfico 5 - lucratividade da clínica**



**Fonte: Arquivo pessoal**

Ao serem questionados sobre o que considerar para uma análise de custos em clínicas odontológicas 86,7% fatores como tempo de atendimento, especialização do profissional e percepção de valor pelo cliente. Em menor potencial (0%), foram considerados os materiais utilizados e os custos fixos. Sobre definir os valores dos procedimentos, a concorrência e os preços praticados por outras clínicas: 4,8% destinados para que devem ser considerados, mas os custos internos e qualidade do serviço são fatores essenciais para a precificação sustentável. 3,8% para não tem influência na precificação, que deve ser baseada no lucro desejado. (Gráfico 6):

**Gráfico 6 - análise de custos em clínicas odontológicas**



**Fonte: Arquivo pessoal**

Ao serem questionados sobre a definição de valores dos procedimentos, a concorrência e os preços praticados: 89,5% marcaram que devem ser considerados, mas os custos internos e qualidade do serviço são fatores essenciais para a precificação sustentável. 3,8% marcaram que Não tem influência na precificação, que deve ser

baseada no lucro desejado. 6,7% marcaram que São mais importantes do que os custos internos, pois a clínica deve sempre seguir a média do mercado (Gráfico 7):

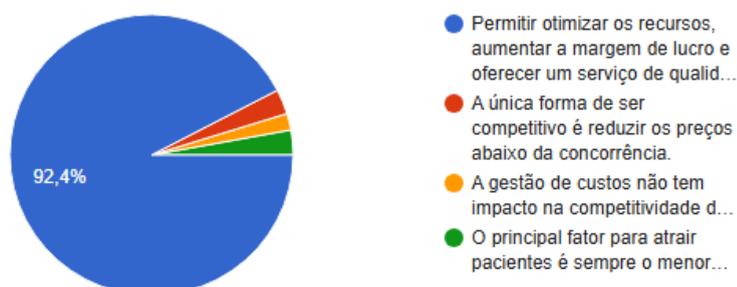
**Gráfico 7 - valores dos procedimentos**



Fonte: Arquivo pessoal

A respeito da gestão de custos eficiente podem tornar uma clínica mais competitiva, sem necessidade de reduzir os preços: 92,4% disseram que permitir otimizar os recursos, aumentar a margem de lucro e oferecer um serviço de qualidade sem precisar diminuir os valores. E em menor potencial 2,9%, o fator para atrair pacientes seria o menor preço, independentemente da qualidade do serviço (Gráfico 8):

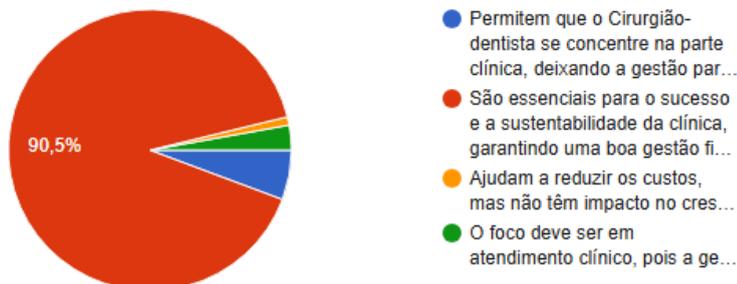
**Gráfico 8 - gestão de custos eficiente**



Fonte: Arquivo pessoal

Sobre o empreendedorismo, a administração e o gerenciamento de estabelecimentos odontológicos, atualmente para 90,5% dos participantes, são garantindo uma boa gestão financeira, atração de pacientes e diferenciação no mercado (Gráfico 9):

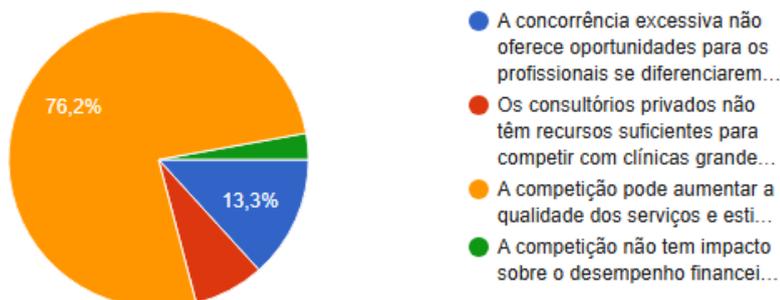
**Gráfico 9 - empreendedorismo, administração e o gerenciamento de estabelecimentos**



**Fonte: Arquivo pessoal**

Já ao serem questionados sobre o motivo atual mercado de trabalho competitivo da Odontologia contribuir para o baixo desempenho financeiro dos consultórios privados: 13,3% indicaram que a concorrência excessiva não oferece oportunidades para os profissionais se diferenciarem e se manterem lucrativos; 7,6% marcaram que os consultórios privados não têm recursos suficientes para competir com clínicas grandes, resultando em baixo desempenho financeiro; 76,2% entenderam que a competição pode aumentar a qualidade dos serviços e estimular a inovação, mas não necessariamente leva ao baixo desempenho financeiro, se houver boa gestão (Gráfico 10):

**Gráfico 10 - o atual mercado competitivo**

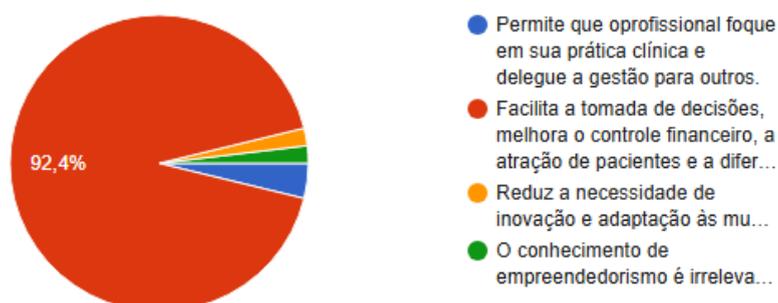


**Fonte: Arquivo pessoal**

Ao serem questionados sobre o motivo do conhecimento a respeito do empreendedorismo poder contribuir para melhorias da administração e do gerenciamento dos consultórios odontológicos, tornando-os mais eficazes, efetivos e eficientes: 3,8% responderam que que o profissional foque em sua prática clínica delegue a gestão para outros; 92,4% que serve para facilitar a tomada de decisões,

melhora o controle financeiro, a atração de pacientes e a diferenciação no mercado, resultando em melhor desempenho (Gráfico 11):

**Gráfico 12 - conhecimento dos alunos a respeito do empreendedorismo**



**Fonte: Arquivo pessoal**

A respeito da área odontológica a competitividade realmente se articula entre a qualidade técnica e a gestão: 5,7% relatam que a qualidade técnica é o único fator que determina o sucesso do consultório odontológico, sem necessidade de investir em gestão; 3,8% responderam que para a competitividade depende da estrutura administrativa e do atendimento ao cliente, sem relação com a qualidade dos serviços clínicos; 89,5% concordam que o sucesso no mercado odontológico é resultado de uma combinação entre a qualidade do trabalho clínico e uma boa gestão, que inclui desde a infraestrutura até o atendimento e inovação (Gráfico 13):

**Gráfico 13 - área odontológica e competitividade**



**Fonte: Arquivo pessoal**

## 6 DISCUSSÃO

Com base no resultado do questionário, é possível analisar que os estudantes do curso de Odontologia apresentam conhecimento sobre a gestão financeira e seu potencial significativo. Isso está relacionado com a oferta de assuntos voltados à gestão na grade curricular dos alunos.

Na literatura é visto que o perfil de alunos predominantemente no Brasil é do sexo feminino, que representa cerca de 66% à 73%. (Shakoor, A. *et al.*, 2023). Isso se confirma nesta pesquisa, onde o maior índice de respostas foi o público feminino jovem.

Em relação às habilidades e ao desenvolvimento de competências empreendedoras, o questionário mostrou que o cirurgião-dentista necessita desenvolver características de gestão como formas de precificar seu procedimento. A diversificação de habilidades e o desenvolvimento de competências empreendedoras são cada vez mais reconhecidas como essenciais para profissionais da odontologia, diante das demandas técnicas, de gestão e inovação do setor. No entanto, há uma falha significativa na formação dessas competências nos currículos odontológicos, apesar de sua importância para o sucesso profissional e adaptação ao mercado (Kashyap, P., 2024).

Segundo Pennetta *et al* (2023), a formação empreendedora tende a ser mais desenvolvida por meio de experiências práticas, cursos informais e programas extracurriculares, que tem se mostrado eficazes para complementar lacunas de ensino formal. Dados levantados pela pesquisa mostraram que o perfil empreendedor é realmente fundamental para o cirurgião dentista, pois com isso consegue compreender o mercado de trabalho e desenvolver estratégias de adaptação.

Apesar da importância, muitos cursos de Odontologia ainda oferecem pouco conteúdo sobre administração, empreendedorismo e *marketing*. A maioria dos estudantes e recém-formados relata falta de conhecimento em gestão de negócios e dificuldades para abrir e administrar consultórios próprios (Diomedede *et al.*, 2020; Sethi *et al.*, 2019). No Brasil, 86,6% dos cursos possuem algum componente de gestão e empreendedorismo, mas há grande variação na carga horária, abordagem e obrigatoriedade dessas disciplinas. A inclusão sistemática desses temas na graduação é vista como essencial para preparar profissionais mais completos e seguros para o mercado (Diomedede *et al.*, 2020; Sethi *et al.*, 2019).

Apenas uma minoria das escolas de odontologia no Brasil abordam disciplinas de empreendedorismo (22,6%) e *marketing* (11,4%) em seus currículos,

indicando subvalorização desses temas na formação dos futuros dentistas (Santos *et al.*, 2023). A formação tradicional, focada em disciplinas clínicas, muitas vezes não prepara o egresso para a realidade do mercado, tornando necessária a busca por atualização e adaptação contínua ( Diomede *et al.*, 2020).

Quanto ao perfil empreendedor, nota-se na pesquisa que os alunos julgam que compreender o mercado de trabalho e desenvolver estratégias de adaptação, são essenciais para o sucesso profissional em odontologia. Segundo Raimondi *et al.*, (2024), o mercado de odontologia está em constante transformação, exigindo dos profissionais uma postura ativa diante de desafios como saturação do mercado, desvalorização profissional e mudanças nas demandas sociais.

Em relação a correta precificação dos procedimentos, é essencial para a rentabilidade de uma clínica odontológica, pois definir preços adequados, levando em conta os custos, mercado e valor, é fundamental para a sustentabilidade de um negócio. Nessa perspectiva, conhecer os custos dos procedimentos é fundamental para definir preços que cubram despesas e gerem lucros. Métodos como o Custeio Baseado em Atividades (ABC) e o *Time-Driven Activity-Based Costing* (TDABC) que permitem identificar o custo detalhado de cada serviço, facilitando decisões sobre precificação e áreas ou redução de custos (Morales *et al.*, 2024).

Assim, de acordo com a literatura, o mercado odontológico é caracterizado por uma variação significativa de preços entre clínicas, fatores como reputação, localização, especialização dos profissionais e perfil do público-alvo. Compreender o mercado de trabalho é investir em estratégias de adaptação, como educação continuada, desenvolvimento de competências gerenciais e interação profissional, são atitudes fundamentais para o sucesso e valorização do cirurgião – dentista diante das constantes mudanças do setor ( Cushman, 1981).

Definir preços adequados é realmente essencial para a rentabilidade e sustentabilidade de uma clínica odontológica. A precificação deve considerar custos internos, análise de mercado e o valor percebido pelo paciente, garantindo competitividade e lucratividade (Whitney *et al.*, 1997). De acordo com as respostas dos alunos, entendem que a lucratividade da clínica pode ser comprometida caso a precificação não leve em conta os custos fixos e variáveis. A precificação e a percepção de valor em odontologia são influenciadas por múltiplos fatores, sendo o tempo de atendimento, a especialização do profissional e a percepção de valor pelo cliente os

mais relevantes. Materiais utilizados e custos fixos têm impacto menor, mas ainda contribuem para a formação do preço final.

Nessa conjuntura, Whitney *et al* (1997) traz que o preço dos serviços e qualidade do atendimento estão fortemente interligados: clínicas que oferecem maior qualidade tendem a praticar preços mais altos, e vice-versa. Se o preço é limitado, a qualidade do serviço pode ser impactada negativamente. Ademais, ele relata, ainda, que custos internos, como tempo de espera, recursos humanos e infraestrutura, influenciam tanto o preço final quanto a percepção de qualidade pelo paciente.

A sustentabilidade na odontologia depende do equilíbrio entre manter padrões mínimos de qualidade e controlar custos internos, sem necessariamente associar qualidade a preços excessivamente altos (Fragão-Marques, M.; Ozben, T., 2023).

Na análise das respostas conseguimos observar que a gestão eficiente pode tornar uma clínica mais competitiva sem necessidade de reduzir os preços, apenas permitindo otimizar os recursos, aumentar a margem de lucro e oferecer um serviço de qualidade sem precisar diminuir os valores. A literatura evidencia que clínicas as quais conseguem aumentar seu volume de atendimentos podem se beneficiar de economias de escala, tornando-se mais competitivas e rentáveis no mercado (Le; Lo Sasso, 2020).

De acordo com Tang *et al.* (2023), a qualidade do serviço, incluindo aspectos técnicos, interpessoais e ambientais, é fundamental para a satisfação e fidelização dos pacientes. Estratégias de *marketing* de relacionamento, que construa uma confiança e engajamento com o cliente, aliadas à alta qualidade do serviço, aumentam a lealdade dos pacientes e contribuem para a sustentabilidade.

Porém, para Whitney *et al* (1997) as restrições de preço podem comprometer a qualidade do serviço, afetando a sustentabilidade do negócio a longo prazo. Também abordam que os custos internos e qualidade do serviço são fatores essenciais e interdependentes para a precificação sustentável em odontologia e que o equilíbrio entre esses elementos é fundamental para garantir a sustentabilidade financeira das clínicas e a satisfação dos pacientes.

A adoção de modelos de negócios inovadores, uso de tecnologias digitais e estratégias de *marketing* digital (como *websites* e redes sociais) são práticas cada vez mais presentes, mas ainda subutilizadas por muitos profissionais (Kosarin, E.; Bagdasaryan, G., 2024). Métodos de motivação de equipes, incentivos financeiros e uso de modelos econômicos podem aumentar significativamente a rentabilidade e a satisfação dos profissionais e gestores. A gestão administrativa eficaz, especialmente nos

processos de organização e controle, impacta positivamente a qualidade percebida pelos pacientes (Altamirano; Orrego-Ferreyros, 2024).

Os principais desafios do Cirurgião-dentista incluem a falta de preparo em gestão, acesso limitado a recursos financeiros e baixa autoconfiança dos recém-formados para empreender (Diomedede *et al.*, 2020; Saleem *et al.*, 2019). A necessidade de atualização curricular e de capacitação contínua é consenso para promover o crescimento sustentável do setor odontológico (Diomedede *et al.*, 2020). O fortalecimento do empreendedorismo e da administração pode transformar a odontologia, tornando-a mais inovadora e competitiva (Saleem *et al.*, 2019).

A competição pode ser positiva para a odontologia, elevando a qualidade e estimulando a inovação. Com boa gestão e estratégias adequadas, clínicas podem manter ou até melhorar seu desempenho financeiro, transformando a concorrência em oportunidade de crescimento sustentável. O sucesso dos estabelecimentos odontológicos depende cada vez mais do domínio de práticas de gestão, empreendedorismo e marketing. A formação acadêmica ainda apresenta lacunas, mas a integração desses conteúdos é fundamental para preparar dentistas para os desafios do mercado e para a excelência no atendimento (Altamirano; Orrego-Ferreyros, 2024).

O desempenho financeiro depende da capacidade de adaptação da clínica, do uso eficiente dos recursos e da escolha de modelos de remuneração adequados. Sistemas mistos de pagamento, que equilibram remuneração por serviço e por desempenho, podem promover qualidade sem aumentar excessivamente os custos (Grytten, 2017).

Com base na investigação realizada nesta pesquisa, observamos que o conhecimento a respeito do empreendedorismo pode contribuir para melhorar a administração e o gerenciamento dos consultórios odontológicos, tornando-os assim, mais eficazes, efetivos e eficientes. O gerenciamento financeiro eficiente, incluindo planejamento, otimização de faturamento e diversificação de receitas, é crucial para a sustentabilidade e crescimento das clínicas odontológicas. Estratégias como ampliação de serviços, planos de assinatura e uso de tecnologia contribuem para maior lucratividade e retenção de pacientes (Sheikh *et al.*, 2024; Kashyap, 2024).

Práticas que adotam modelos inovadores de negócios e focam em retenção de pacientes, comunicação eficaz e atendimento personalizado tendem a apresentar melhor desempenho financeiro e crescimento sustentável (Sheikh *et al.*, 2024; Kashyap, 2024). O sucesso no mercado odontológico é resultado da soma entre qualidade clínica,

gestão eficiente, inovação constante e estratégias de *marketing*, especialmente digitais. Clínicas que investem nesses pilares tendem a se destacar, atrair mais pacientes e garantir sustentabilidade em um mercado cada vez mais competitivo.

A integração de práticas de gestão financeira, foco no paciente e estratégias de diferenciação é fundamental para o sucesso das clínicas odontológicas. Isso resulta em decisões mais assertivas, melhor controle financeiro, maior atração e retenção de pacientes, além de um posicionamento de destaque no mercado (Sethi *et al.*, 2019).

A diferenciação no mercado é alcançada por meio da criação de uma identidade forte, promoção adequada da clínica e oferta de serviços convenientes e de qualidade, sempre alinhados a um plano sólido de marketing. Estratégias de sucesso incluem foco no cuidado e experiência do paciente, construção de relacionamentos com a comunidade e adaptação constante às mudanças do mercado, especialmente diante do crescimento de grandes organizações de serviços odontológicos (Kosarin, E.; Bagdasaryan, G., 2024).

## **7 CONCLUSÃO**

Os dados obtidos demonstram que os alunos reconhecem a importância do desenvolvimento de competências empreendedoras, da gestão eficiente de custos e da correta precificação dos serviços para a sustentabilidade financeira de um consultório odontológico. Além disso, destaca-se que a combinação entre qualidade técnica e gestão estratégica é vista como essencial para a competitividade no setor.

É possível observar, ainda, que há uma tendência à mudanças dos modelos de gestão tradicionais em detrimento ao modelo de aumento de lucratividade, evidenciando a necessidade de mais estudos sobre o assunto e que retratam exemplos de precificação para otimizar as margens de lucro. Dito isso, é visto que os cursos de graduação devem implementar cadeiras obrigatórias sobre gerenciamento de clínicas e aumento da lucratividade no mercado competitivo, visando sempre uma sustentabilidade financeira.

## 8 REFERÊNCIAS

ALTAMIRANO, M.; ORREGO-FERREYROS, L. . Administrative management and service quality in the dental offices within the context of an upper middle-income country. **Plos One**, v.19, n. 9, 2024. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/39259720/>. Acesso em: 10 de março de 2025.

ARSLANAGIĆ-KALAJDŽIĆ, M.; ŽABKAR, V. I perceived value more than value for money in professional business services. **Industrial Marketing Management**, v. 65, p.47-58, 2017. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/317330663\\_Is\\_perceived\\_value\\_more\\_than\\_value\\_for\\_money\\_in\\_professional\\_business\\_services](https://www.researchgate.net/publication/317330663_Is_perceived_value_more_than_value_for_money_in_professional_business_services). Acesso em: 10 de março de 2025.

CHIH, Y.; ZWIKAEL, O.; RESTUBOG, S. Enhancing value co-creation in professional service projects: The roles of professionals, clients and their effective interactions. **International Journal of Project Management**, v. 37, 2019. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0263786318308263><https://doi.org/10.1016/J.IJROMAN.2019.04.001>. Acesso em: 10 de março de 2025.

CORREIA, M. *et al.* Discrimination and dental students: What is the reality in Brazilian institutions?. **European journal of dental education : official journal of the Association for Dental Education in Europe**. v. 28, n. 1, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/eje.12929>. Acesso em 12 de maio de 2025.

D'ASSUNÇÃO, F. L. C. *et al.* Planejamento estratégico de negócios odontológicos para dentistas – relato de experiência de extensão. In: **odontologia interativa**. [S.l.]: CINASAMA, 2019. p. 56–[sem página final visível]. Disponível em: <https://cinasama.com.br/wp-content/uploads/2020/08/ODONTOLOGIA-INTERATIVA-2019.pdf>. Acesso em: 23 maio 2025.

DENYSIUK, O.; WLASIUK, O. Features of the pricing policy in the dental market of Ukraine, **Monthly information-analytical journal**, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.37634/efp.2020.10.6>. Acesso em: 10 de março de 2025.

DIOMEDE, A. *et al.* Empreendedorismo e gestão, qual o acesso do aluno de Odontologia a ferramentas administrativas. **Research, Society and Development**, v. 9, n. 8, 2020. Disponível em: 304985801. <https://doi.org/10.33448/rsd-v9i8.5801>. Acesso em: 10 de março de 2025.

ESFAHANI, A.; AZARKHOSH, H. Calculation of Cost of Dental Services by Activity Based Costing (ABC) Method in a Naval Clinic in Tehran, Iran. **J Mar Med** 2020, v. 1, n. 4, 2021). Disponível em: <https://jmarmed.ir/article-1-63-en.html>. Acesso em: 10 de março de 2025.

FRAGÃO-MARQUES, M.; OZBEN, T. Digital transformation and sustainability in healthcare and clinical laboratories. **Clinical Chemistry and Laboratory Medicine**, v. 61, n. 4, p. 627–633, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/cclm-2022-1092>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

GHANEM, A. Prática odontológica estética: entre a prática médica e os fatores socioeconômicos. **MOJ Public Health**, v. 4, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.15406/MOJPH.2016.04.00071>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

GRYTEN, J. Payment systems and incentives in dentistry. **Community Dentistry and Oral Epidemiology**, v. 45, n. 1, p. 1-11, 2017. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27807881/>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

HOSSEINI, F. *et al.* Competencias for dental public health specialists: A thematic analysis. **European journal of dental education : official journal of the Association for Dental Education in Europe**, v. 27, n. 4, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/eje.12883>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

KASHYAP, P. Strategies for financial growth in dentistry: Exploring revenue streams and business models for maximizing profitability. **International Journal of Advanced Research**, v. 12, n. 7, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.21474/ijar01/19148>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

KOSARIN, E.; BAGDASARYAN, G. Creating an Innovative Business Model for the Performance of Commercial Dental Clinics. **HighTech and Innovation Journal**, v. 5, n. 1, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.28991/hij-2024-05-01-05>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

CUSHMAN, J. Pricing dental services: a market testing approach. **Journal of health politics, policy and law**. v. 5 n. 4, p. 634-52, 1981. Disponível em: <https://doi.org/10.1215/03616878-5-4-634>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

LE, T., & LO SASSO, A. Competition and market structure in the dental industry. **International Journal of Health Economics and Management**, v. 20, n. 2, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10754-019-09277-8>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

LIPPARINI, A.; SOBRERO, M. The glue and the pieces: Entrepreneurship and innovation in small-firm networks. **Journal of Business Venturing**, v. 9, p. 125-140, 1994. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90005-1](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90005-1). Acesso em: 14 de maio de 2025.

LULA, E. Penny-Wise Acumen in Costonomics: Transforming Costs into Entrepreneurial Gold Through Smart Financial Management. **Journal of Risk and Financial Management**, v. 18, n. 1, 2024. Disponível em: (2024).<https://doi.org/10.3390/jrfm18010009>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

MORALES, F. *et al.* Design of a tool to integrate the costs of dental treatments. Case study: dental station clinic. **Journal Microeconomics**, v. 8, n. 14, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.35429/jm.2024.8.14.1.11>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

SHAKOOR, A. *et al.* Perception and Attitude of Dental Students and Graduates towards Business Management as a Subject in the Dental Curriculum. **National Journal of Health Sciences**, v. 8, n. 3, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.21089/njhs.83.0112>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

PENG, B. *et al.* Dentists' entrepreneurial intention and associated factors in public hospitals in major cities in Guangdong (South China): a cross-sectional study. **BMC Oral Health**, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1186/s12903-020-01331-z>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

PERMETTA, Selene; ANGLANI, Francesco; MATHEWS, Shane. Navigating through entrepreneurial skills, competencies and capabilities: a systematic literature review and the development of the entrepreneurial ability model. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, [S.l.], v. ahead-of-print, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/JEEE-09-2022-0257>. Acesso em: 12 março 2025.

PURCINO, G. A. de J. *et al.* A importância da gestão financeira e plano de negócios em clínicas e consultórios odontológicos. **e-Acadêmica**, v. 3, n. 2, 2022. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.52076/eacad-v3i2.176>. Acesso em: 12 maio 2025.

RAIMONDI, C. et al. Contemporary dentistry in the perception of dental surgeons: a qualitative analysis. **Concilium**, v. 24, n. 14, 2024. <https://doi.org/10.53660/clm-3813-23p54>.

RANABHAT, C., & JAKOVLJEVIC, M. (2023). Sustainable Health Care Provision Worldwide: Is There a Necessary Trade-Off between Cost and Quality?. *Sustainability*. <https://doi.org/10.3390/su15021372>

SANTOS, A. *et al.* Dental students' satisfaction with their course and how it is associated to their satisfaction with life and career outlook. **Acta Odontológica Latinoamericana**, v. 35, p. 223 - 228, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.54589/aol.35/3/223>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

SALEEM, Z. *et al.* Assessment of dental students' entrepreneurial self-efficacy to aid practice. *Health Professions Educator Journal*, Lahore, v. 2, n. 2, p. 54–59, jul. 2019. DOI: 10.53708/HPEJ.V2I2.105. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/345222506\\_ORIGINAL\\_ARTICLE\\_Assessment\\_of\\_Dental\\_Students'\\_Entrepreneurial\\_Self-Efficacy\\_to\\_aid\\_Practice](https://www.researchgate.net/publication/345222506_ORIGINAL_ARTICLE_Assessment_of_Dental_Students'_Entrepreneurial_Self-Efficacy_to_aid_Practice). Acesso em: 9 de abril de 2025.

SHEIKH, A. Recent trends & advances in clinical pediatric dentistry. **International Journal of Oral Health Dentistry**, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.18231/j.ijohd.2024.045>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

TANG, L. *et al.* Construction of a competency framework of dental hygienists: A Delphi study. **Nurse education in practice**, v. 70, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.nepr.2023.103692>. Acesso em: 14 de maio de 2025.

JULIANA, B. M. U. As habilidades e competências empreendedoras para uma gestão de sucesso na Odontologia. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Odontologia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

UOSHIMA, K., AKIBA, N., & NAGASAWA, M. Technical skill training and assessment in dental education. **The Japanese Dental Science Review**, v. 57, p. 160 - 163, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jdsr.2021.08.004>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

WASYLYK, A., VARIS, I., & KRAVCHUK, O. Development of entrepreneurial competences through informal education. **Social and labor relations: theory and practice**, v. 13, n. 1, 2023. Disponível em: [https://doi.org/10.21511/slntp.13\(1\).2023.01](https://doi.org/10.21511/slntp.13(1).2023.01). Acesso em: 12 de maio de 2025.

VICENZI, M. *Análise de custos e lucratividade de uma clínica odontológica: estudo de caso a partir de três procedimentos*. 2022. Projeto de Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/12321/TCC%20Morgana%20Vicenzi.pdf?sequence=1 & isAllowed=y>. Acesso em: 22 maio 2025.

WHITNEY, C. *et al.* The relationship between price of services, quality of care, and patient time costs for general dental practice. **Health services research**, v.31 n.6, p.773-90, 1997. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/26277871\\_Determinants\\_of\\_general\\_dentists'\\_decisions\\_to\\_accept\\_capitation\\_payment\\_A\\_conceptual\\_model\\_and\\_empirical\\_estimates](https://www.researchgate.net/publication/26277871_Determinants_of_general_dentists'_decisions_to_accept_capitation_payment_A_conceptual_model_and_empirical_estimates). Acesso em: 12 de março de 2025

## APÊNDICE

### APÊNDICE A - Questionário Eletrônico da Pesquisa realizada com alunos

#### **Gestão de Custos e Rentabilidade em Clínicas de Harmonização Orofacial: Uma análise de três procedimentos.**

\* Indica uma pergunta obrigatória

---

1. E-mail \*

---

**2. TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE) Título do Projeto: \***

Prezado participante, Você está sendo convidado (a) a participar da pesquisa "Gestão de Custos e Rentabilidade em Clínicas de Harmonização Orofacial: Uma Análise de três Procedimentos", desenvolvida por João Victor Rodrigues Mendes, discente do curso de Graduação do Centro Universitário CHRISTUS, sob orientação da Professora Patrícia Maria Costa de Oliveira.

**Objetivo da Pesquisa:** O objetivo da pesquisa é identificar as possíveis deficiências do conhecimento da precificação, investigar o conhecimento dos alunos a respeito do tema em questão e como se deve ser feita uma precificação correta.

**Procedimentos detalhados:** Para a realização do presente estudo, serão selecionados 150 discentes do 4o ao 10o semestre do curso de Odontologia do Centro Universitário Christus, em conformidade com o cálculo de amostra resultante da fórmula de Gil (GIL, 2010), para uma população de 750 discentes (dos semestres avaliados). A coleta de dados na pesquisa será realizada através de questionário eletrônico. Para o recrutamento de discentes serão utilizados dois métodos: virtual. Será enviado um link através de aplicativo de mensagem instantânea, para que respondam ao questionário. O tempo de duração da pesquisa é de aproximadamente 30 minutos. O formulário será transcrito e armazenado, em arquivos digitais, mas somente terão acesso o pesquisador principal e participante.

Ao final da pesquisa, todo material será mantido em arquivo, por pelo menos 5 anos, conforme Resolução 466/12 e orientações do CENTRO UNIVERSITÁRIO CHRISTUS.

**Riscos e Benefícios:**

**Riscos:** Não apresenta riscos ao participante.

**Benefícios:** O benefício da seguinte pesquisa é trazer melhorias na gestão financeira para os alunos quando se formarem.

**Confidencialidade:** Quaisquer informações que possam identificá-lo serão omitidas na divulgação dos resultados da pesquisa, e todos os dados serão armazenados em local seguro. Em qualquer momento durante a pesquisa, ou posteriormente, você poderá receber os resultados ou solicitar informações sobre sua participação e/ou sobre a pesquisa diretamente ao pesquisador, utilizando os meios de contato fornecidos neste Termo.

**Voluntariedade:** Sua participação é completamente voluntária, o que significa que você não é obrigado(a) a participar e tem total liberdade para decidir se

deseja ou não se envolver na pesquisa, assim como para se retirar a qualquer momento. Caso decida não participar ou desistir após ter aceitado, não haverá qualquer penalização. A confidencialidade e a privacidade das informações fornecidas por você serão rigorosamente garantidas.

**Observações:**

1. Ressalta-se que os participantes da pesquisa que vierem a sofrer qualquer tipo de dano previsto ou não no termo de consentimento e resultante de sua participação no estudo, além do direito à assistência integral, têm direito à indenização, conforme itens III.2.0, IV.4.c, V.3, V.5 e V.6 da Resolução CNS 466/12.

2. Este é redigido em duas vias (não será fornecida cópia ao participante, mas sim outra via), sendo uma para o participante e outra para o pesquisador. Antes de iniciar a pesquisa será explícito o termo de consentimento onde o participante nos autorizará a aplicar.

3. O Termo de Consentimento Livre e Esclarecido deve ter suas páginas numeradas (sendo que cada página deve indicar o no total de páginas do documento. Ex: 1 de 4; 2 de 4) possibilitando a integridade das informações contidas no documento.

**4. RESOLUÇÃO No 674, DE 06 DE MAIO DE 2022**

O Presidente do Conselho Nacional de Saúde (CNS), no uso de suas competências regimentais e atribuições conferidas pelo Regimento Interno do CNS e garantidas pela Lei no 8.080, de 19 de setembro de 1990; pela Lei no 8.142, de 28 de dezembro de 1990; pela Lei Complementar no 141, de 13 de janeiro de 2012; pelo Decreto no 5.839, de 11 de julho de 2006; cumprindo as disposições da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 e da legislação brasileira correlata;

page2image42075360

IX - Entrevista: interação presencial ou virtual, individual ou em grupo, na qual a coleta e a geração de dados têm como base um roteiro previamente elaborado ou uma pergunta disparadora;

Considerando a Resolução CNS no 446, de 11 de agosto de 2011, que dispõe sobre as competências da Comissão Nacional de Ética em pesquisa (CONEP/CNS/MS);

Em caso de dúvida quanto à condução ética do estudo, entre em contato com o Comitê de Ética em Pesquisa do CENTRO UNIVERSITÁRIO CHRISTUS, no endereço: Endereço: R. João Adolfo Gurgel, 133 - Cocó, Fortaleza - CE, 60190-180, Telefone: (85) 3265-8100. O Comitê de Ética em Pesquisa é a instância que tem por objetivo defender os interesses dos participantes da pesquisa em sua integridade e dignidade e para contribuir no desenvolvimento da pesquisa dentro de padrões éticos. Dessa forma o comitê tem o papel de avaliar e monitorar o andamento do projeto de modo que a pesquisa respeite os

princípios éticos de proteção aos direitos humanos, da dignidade, da autonomia, da não maleficência, da confidencialidade e da privacidade\*.

*Marcar apenas uma oval.*

Concordo em participar da pesquisa

3. Nome completo: \*

\_\_\_\_\_

4. Número de matrícula \*

\_\_\_\_\_

5. Semestre cursando em 2025.1 \*

*Marcar apenas uma oval.*

4º semestre

5º semestre

6º semestre

7º semestre

8º semestre

9º semestre

10º semestre

Outro: \_\_\_\_\_

6. Campus \*

*Marcar apenas uma oval.*

Benfica

Parque Ecológico - Noite

Parque Ecológico - Manhã

## 7. Sexo \*

Marcar apenas uma oval.

- Feminino
- Masculino
- Outros
- Outro: \_\_\_\_\_

## 8. Idade \*

Marcar apenas uma oval.

- 16 - 19
- 20 - 24
- 25 - 29
- 30 - 34
- 35 - 39
- 40+
- Outro: \_\_\_\_\_

## 9. Concluiu algum outro curso de Graduação anterior à Odontologia? \*

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não
- Outro: \_\_\_\_\_

10. A diversificação de habilidades e desenvolvimento de competências empreendedoras são aspectos fundamentais para os profissionais, considerando as particularidades e exigências da área odontológica. Desta forma, é necessário que: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Desenvolvam habilidades empreendedoras e de gestão, permitindo-lhes adaptar-se as constantes mudanças e exigências do mercado odontológico.
- Dependam de oportunidades de emprego fixas, levando em conta que a inovação e as alternativas estratégicas não é algo que ira somar dentro da profissão.
- Deve limitar-se a uma única especialização dentro da profissão, limitando sua atuação, sem considerar a possibilidade de expansão para novas áreas ou aproveitamento de oportunidades emergentes no setor.
- Desconsiderem as tendencias e invocações do setor, mantendo-se restritos aos métodos tradicionais de trabalho.
- Outro: \_\_\_\_\_

11. A formação empreendedora deve ser estimulada na graduação? \* 0 pontos
- Levando em conta que as Diretrizes Curriculares Nacionais para o curso de Odontologia estabelecem, entre as competências do Cirurgião-dentista:

Marcar apenas uma oval.

- Apenas habilidade técnicas, sem foco em gestão ou liderança.
- O desenvolvimento de liderança, administração e gerenciamento.
- A pratica clinica, sem necessidade de conhecimento em gestão.
- A especialização precoce, sem considerar habilidades empreendedoras.
- Outro: \_\_\_\_\_

12. O perfil empreendedor é realmente fundamental para o Cirurgião-dentista? Considerando que ele possibilita: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Compreender o mercado de trabalho e desenvolver estratégias de adaptação.
- Seguir modelos tradicionais de atuação.
- Dependere de oportunidades fixas.
- Focar no atendimento clínico, sem necessidade de planejamento ou gestão.
- Outro: \_\_\_\_\_

13. A correta precificação dos procedimentos é realmente essencial para a rentabilidade de uma clínica odontológica? Isso implica que: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- A precificação deve ser feita considerando os preços da concorrência.
- Outros fatores, como gestão de custos e qualidade do serviço, não influenciam a rentabilidade.
- Definir preços adequados, levando em conta os custos, mercado e valor, é fundamental para a sustentabilidade do negócio.
- O sucesso financeiro depende do volume de atendimentos, independente da precificação.
- Outro: \_\_\_\_\_

14. A lucratividade da clínica pode ser comprometida caso a precificação não leve em conta os custos fixos e variáveis, porque: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Os custos fixos e variáveis não influenciam diretamente no lucro da clínica.
- A precificação baseada apenas na concorrência pode não cobrir todos os custos operacionais.
- O lucro será sempre garantido, independentemente dos custos envolvidos.
- A precificação pode ser feita sem planejamento financeiro, pois os custos se ajustam automaticamente.
- Outro: \_\_\_\_\_

15. Uma análise de custos em clínicas odontológicas deve considerar: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Apenas o tempo de atendimento, sem levar em conta outros fatores.
- Fatores como tempo de atendimento, especialização do profissional e percepção de valor pelo cliente.
- Somente os materiais utilizados, sem considerar a qualificação do profissional ou o valor percebido.
- Apenas os custos fixos, como aluguel e contas, sem avaliar a complexidade do procedimento.
- Outro: \_\_\_\_\_

16. Ao definir os valores dos procedimentos, a concorrência e os preços praticados por outras clínicas: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- São mais importantes do que os custos internos, pois a clínica deve sempre seguir a média do mercado.
- Devem ser considerados, mas os custos internos e qualidade do serviço são fatores essenciais para a precificação sustentável.
- Não tem influência na precificação, que deve ser baseada apenas no lucro desejado.
- Devem ser o único critério para definir os preços, independentemente dos gastos da clínica.

17. A gestão de custos eficiente pode tornar uma clínica mais competitiva sem necessidade de reduzir os preços, porque: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Permitir otimizar os recursos, aumentar a margem de lucro e oferecer um serviço de qualidade sem precisar diminuir os valores.
- A única forma de ser competitivo é reduzir os preços abaixo da concorrência.
- A gestão de custos não tem impacto na competitividade da clínica.
- O principal fator para atrair pacientes é sempre o menor preço, independentemente da qualidade do serviço.

18. O empreendedorismo, a administração e o gerenciamento de estabelecimentos odontológicos, no momento atual, são fundamentais porque: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- Permitem que o Cirurgião-dentista se concentre apenas na parte clínica, deixando a gestão para outros profissionais.
- São essenciais para o sucesso e a sustentabilidade da clínica, garantindo uma boa gestão financeira, atração de pacientes e diferenciação no mercado.
- Ajudam a reduzir os custos, mas não têm impacto no crescimento ou inovação da clínica.
- O foco deve ser apenas em atendimento clínico, pois a gestão não tem tanta importância no mercado atual.

19. O atual mercado de trabalho competitivo da odontologia contribui para o baixo desempenho financeiro dos consultórios privados, porque: \* 0 pontos

Marcar apenas uma oval.

- A concorrência excessiva não oferece oportunidades para os profissionais se diferenciarem e se manterem lucrativos.
- Os consultórios privados não têm recursos suficientes para competir com clínicas grandes, resultando em baixo desempenho financeiro.
- A competição pode aumentar a qualidade dos serviços e estimular a inovação, mas não necessariamente leva ao baixo desempenho financeiro se houver boa gestão.
- A competição não tem impacto sobre o desempenho financeiro dos consultórios privados, já que os pacientes sempre escolherão os preços mais baixos.

20. O conhecimento a respeito do empreendedorismo pode contribuir para <sup>\*</sup> 0 pontos melhorar a administração e o gerenciamento dos consultórios odontológicos, tornando-os mais eficazes, efetivos e eficientes, porque:

*Marcar apenas uma oval.*

- Permite que o profissional foque apenas em sua prática clínica e delegue a gestão para outros.
- Facilita a tomada de decisões, melhora o controle financeiro, a atração de pacientes e a diferenciação no mercado, resultando em melhor desempenho.
- Reduz a necessidade de inovação e adaptação às mudanças do mercado.
- O conhecimento de empreendedorismo é irrelevante para o sucesso financeiro de um consultório odontológico.

21. Na área odontológica, a competitividade realmente se articula entre a <sup>\*</sup> 0 pontos qualidade técnica e a gestão? Isso significa que:

*Marcar apenas uma oval.*

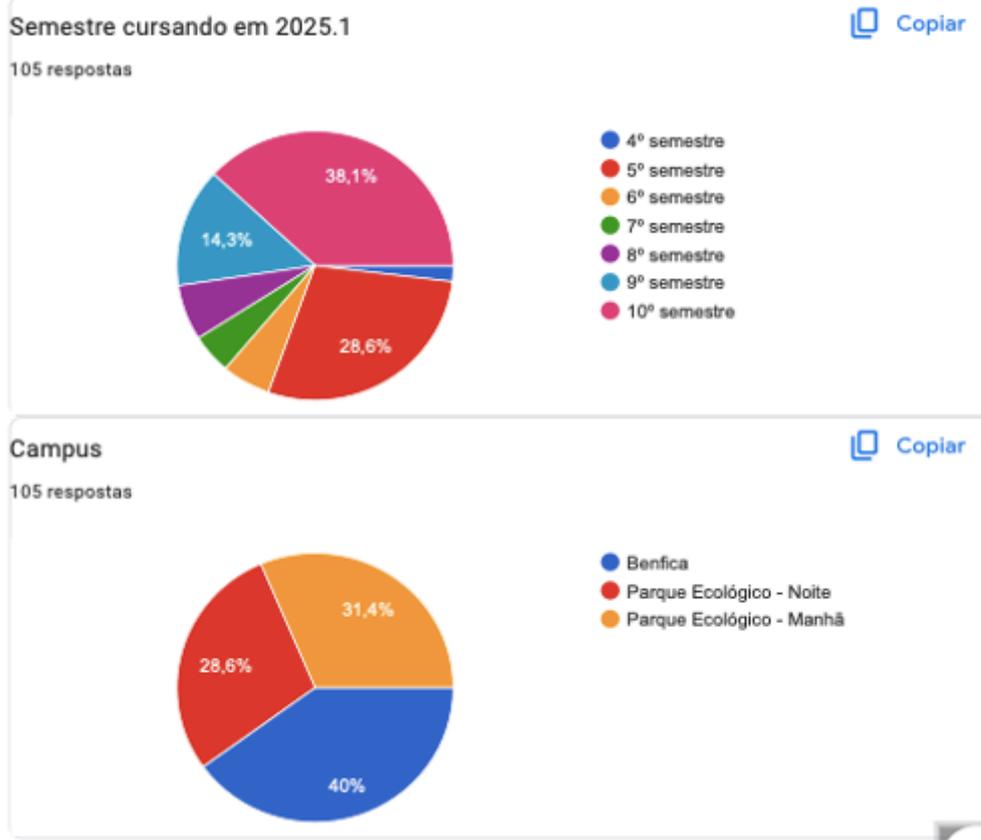
- A qualidade técnica é o único fator que determina o sucesso do consultório odontológico, sem necessidade de investir em gestão.
- A competitividade depende da estrutura administrativa e do atendimento ao cliente, sem relação com a qualidade dos serviços clínicos.
- O sucesso no mercado odontológico é resultado de uma combinação entre a qualidade do trabalho clínico e uma boa gestão, que inclui desde a infraestrutura até o atendimento e inovação.
- A gestão e a administração não tem impacto significativo no sucesso de uma clínica odontológica, que depende apenas da experiência técnica do profissional.

---

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

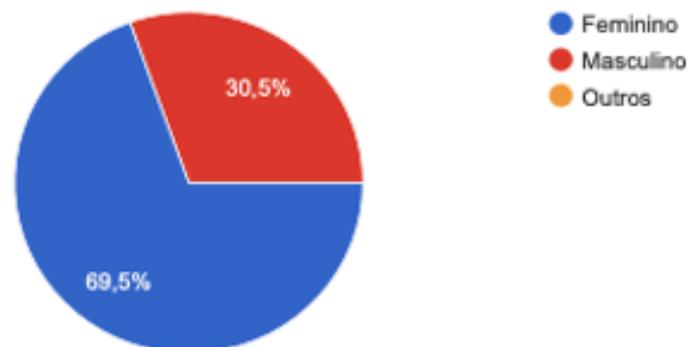
Google Formulários

## APÊNDICE B - Resposta do questionário eletrônico da Pesquisa realizada com alunos

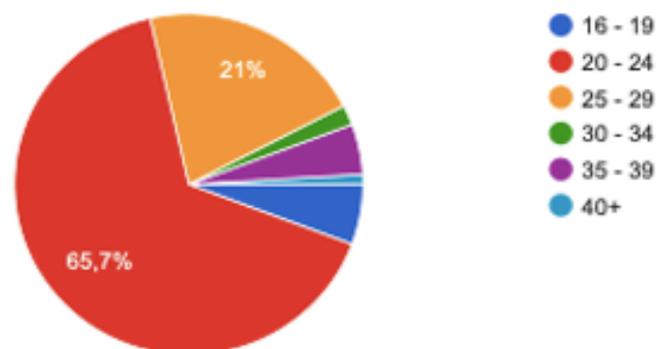


**Sexo** Copiar

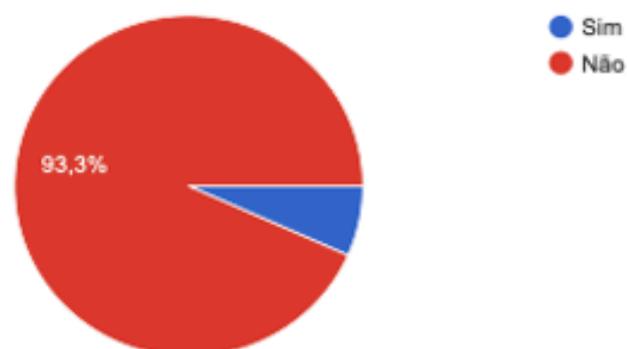
105 respostas

**Idade** Copiar

105 respostas

**Concluiu algum outro curso de Graduação anterior à Odontologia?** Copiar

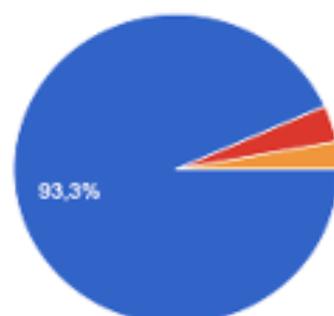
105 respostas





A diversificação de habilidades e desenvolvimento de competências empreendedoras são aspectos fundamentais para os profissionais, considerando as particularidades e exigências da área odontológica. Desta forma, é necessário que:

105 respostas

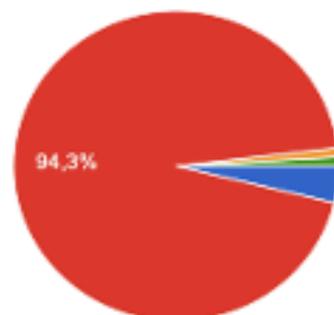


- Desenvolvam habilidades empreendedoras e de gestão, permitindo-lhes adaptar-se as...
- Dependam de oportunidades de emprego fixas, levando em conta que a inovação e as alt...
- Deve limitar-se a uma única especialização dentro da profi...
- Desconsiderem as tendências e invocações do setor, mantend...



A formação empreendedora deve ser estimulada na graduação? Levando em conta que as Diretrizes Curriculares Nacionais para o curso de Odontologia estabelecem, entre as competências do Cirurgião-dentista:

105 respostas

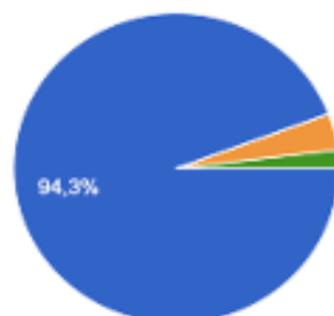


- As habilidade técnicas, sem foco em gestão ou liderança.
- O desenvolvimento de liderança, administração e gerenciamento.
- A pratica clinica, sem necessidade de conhecimento em gestão.
- A especialização precoce, sem considerar habilidades empre...



O perfil empreendedor é realmente fundamental para o Cirurgião-dentista? Considerando que ele possibilita:

105 respostas



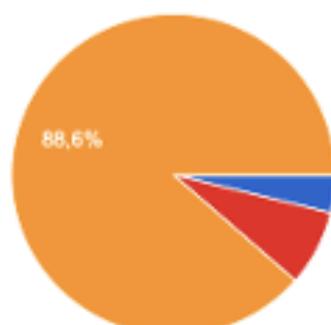
- Compreender o mercado de trabalho e desenvolver estratégias de adaptação.
- Seguir modelos tradicionais de atuação.
- Depender de oportunidades fixas.
- Focar no atendimento clínico, sem necessidade de planejamento ou gestão.



A correta precificação dos procedimentos é realmente essencial para a rentabilidade de uma clínica odontológica? Isso implica que:



105 respostas

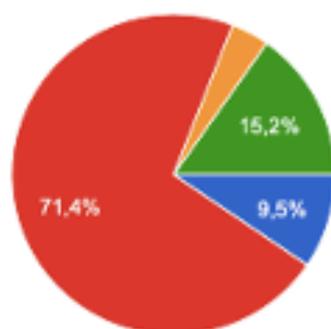


- A precificação deve ser feita considerando os preços da concorrência.
- Outros fatores, como gestão de custos e qualidade do serviço, não influenciam a rentabilidade.
- Definir preços adequados, levando em conta os custos,...
- O sucesso financeiro depende do volume de atendimentos, i...

A lucratividade da clínica pode ser comprometida caso a precificação não leve em conta os custos fixos e variáveis, porque:



105 respostas

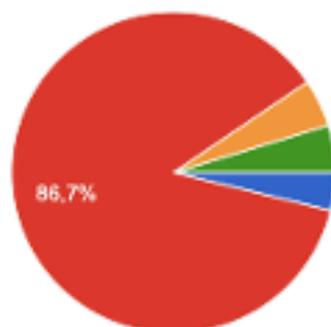


- Os custos fixos e variáveis não influenciam diretamente no lucro da clínica.
- A precificação baseada na concorrência pode não cobrir todos os custos operacionais.
- O lucro será sempre garantido, independentemente dos cust...
- A precificação pode ser feita sem planejamento financeiro,...

Uma análise de custos em clínicas odontológicas deve considerar:



105 respostas

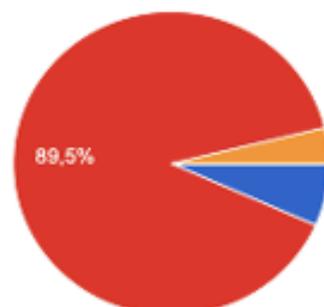


- O tempo de atendimento, sem levar em conta outros fatores.
- Fatores como tempo de atendimento, especialização do profissional e percepção de v...
- Os materiais utilizados, sem considerar a qualificação do profissional ou o valor percebi...
- Os custos fixos, como aluguel e contas, sem avaliar a comple...

Ao definir os valores dos procedimentos, a concorrência e os preços praticados por outras clínicas:



105 respostas

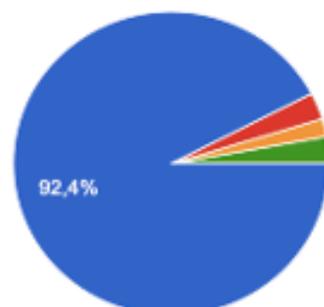


- São mais importantes do que os custos internos, pois a clínica deve sempre seguir a...
- Devem ser considerados, mas os custos internos e qualidade do serviço são fatores essenciais.
- Não tem influência na precificação, que deve ser baseada em outros fatores.
- Devem ser o único critério para definir os preços, independentemente de outros fatores.

A gestão de custos eficiente pode tornar uma clínica mais competitiva sem necessidade de reduzir os preços, porque:



105 respostas

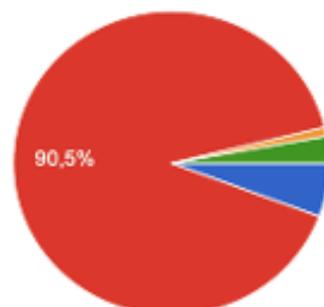


- Permitir otimizar os recursos, aumentar a margem de lucro e oferecer um serviço de qualidade.
- A única forma de ser competitivo é reduzir os preços abaixo da concorrência.
- A gestão de custos não tem impacto na competitividade da clínica.
- O principal fator para atrair pacientes é sempre o menor preço.

O empreendedorismo, a administração e o gerenciamento de estabelecimentos odontológicos, no momento atual, são fundamentais porque:



105 respostas

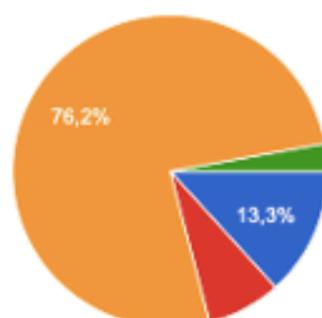


- Permitem que o Cirurgião-dentista se concentre na parte clínica, deixando a gestão para outros profissionais.
- São essenciais para o sucesso e a sustentabilidade da clínica, garantindo uma boa gestão financeira.
- Ajudam a reduzir os custos, mas não têm impacto no crescimento da clínica.
- O foco deve ser em atendimento clínico, pois a gestão é secundária.

O atual mercado de trabalho competitivo da odontologia contribui para o baixo desempenho financeiro dos consultórios privados, porque:



105 respostas

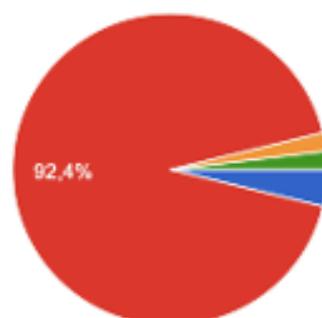


- A concorrência excessiva não oferece oportunidades para os profissionais se diferenciarem...
- Os consultórios privados não têm recursos suficientes para competir com clínicas grande...
- A competição pode aumentar a qualidade dos serviços e esti...
- A competição não tem impacto sobre o desempenho finance...

O conhecimento a respeito do empreendedorismo pode contribuir para melhorar a administração e o gerenciamento dos consultórios odontológicos, tornando-os mais eficazes, efetivos e eficientes, porque:



105 respostas

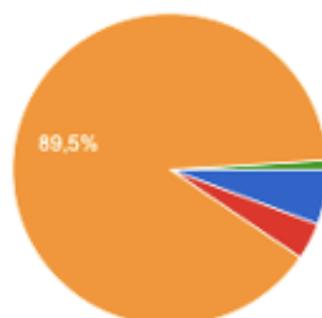


- Permite que o profissional foque em sua prática clínica e delegue a gestão para outros.
- Facilita a tomada de decisões, melhora o controle financeiro, a atração de pacientes e a difer...
- Reduz a necessidade de inovação e adaptação às mu...
- O conhecimento de empreendedorismo é irreleva...

Na área odontológica, a competitividade realmente se articula entre a qualidade técnica e a gestão? Isso significa que:

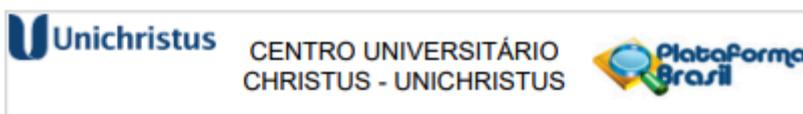


105 respostas



- A qualidade técnica é o único fator que determina o sucesso do consultório odontológico, s...
- A competitividade depende da estrutura administrativa e do atendimento ao cliente, sem r...
- O sucesso no mercado odontológico é resultado de u...
- A gestão e a administração não tem impacto significativo no s...

## ANEXOS



## PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

## DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

**Título da Pesquisa:** Gestão de Custos e Rentabilidade em Clínicas de Harmonização Orofacial: Uma Análise de Três Procedimentos.

**Pesquisador:** Patrícia Maria Costa de Oliveira

**Área Temática:**

**Versão:** 2

**CAAE:** 81977824.3.0000.5049

**Instituição Proponente:** IPADE - INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DA EDUCACAO LTDA.

**Patrocinador Principal:** Financiamento Próprio

## DADOS DO PARECER

**Número do Parecer:** 7.419.254

**Apresentação do Projeto:**

Para avaliar o conhecimento dos participantes, será elaborado um questionário para os acadêmicos, composto por questões objetivas relacionadas ao tema do projeto de pesquisa.

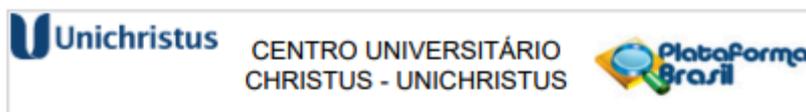
Este estudo é de natureza observacional e descritiva, permitindo a obtenção de informações quantificáveis, com o objetivo de avaliar a percepção e o conhecimento dos graduandos do curso de Odontologia sobre o tema. O questionário será administrado via Google Forms.

Será selecionada uma amostra de 150 participantes, do 4º ao 10º semestre do curso de Odontologia do Centro Universitário Christus, em conformidade com o cálculo amostral baseado na fórmula de Gil (GIL, 2010). O recrutamento dos discentes será realizado por meio de métodos virtuais. Aqueles que concordarem em participar da pesquisa assinarão o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) e receberão o questionário eletrônico, anônimo e autoaplicável, disponibilizado por um link enviado através de um aplicativo de mensagem instantânea, contendo perguntas relacionadas aos objetivos desta pesquisa.

A coleta de dados será realizada através do questionário eletrônico. Os dados serão analisados por meio de estatística descritiva, utilizando frequências absolutas e relativas. Os dados serão transpostos para uma planilha Excel (versão 2019) e a análise será realizada com os gráficos fornecidos pelo próprio Google Forms.

Os resultados esperados visam destacar a necessidade de reforçar a pesquisa relacionada ao conhecimento sobre precificação e identificar as deficiências na formação dos odontólogos

**Endereço:** Rua João Adolfo Gurgel, n° 133, Iémeo, salas T11 e T12 - Prédio Central  
**Bairro:** Cocó **CEP:** 60.190-060  
**UF:** CE **Município:** FORTALEZA  
**Telefone:** (85)3265-8187 **E-mail:** cep@unichristus.edu.br



Continuação do Parecer: 7.419.254

sobre o tema

**Objetivo da Pesquisa:**

Objetivo Primário:

O objetivo do presente trabalho é avaliar a análise de custo e lucratividade de uma clínica odontológica baseada em três procedimentos, como Bioestimulador de colágeno, toxina botulínica e ácido hialurônico.

Objetivo Secundário:

Identificar as possíveis deficiências do conhecimento a respeito da precificação; Investigar o conhecimento dos alunos a respeito da precificação; Identificar como se faz uma precificação correta baseado nos valores gastos.

**Avaliação dos Riscos e Benefícios:**

Riscos:

A pesquisa apresenta riscos aos participantes. A capacidade de manter a privacidade do participante depende dos limites da tecnologia e serão tomadas medidas para maximizar essa proteção. A confidencialidade dos dados levantados será de inteira responsabilidade do pesquisador responsável. Os riscos podem estar em torno de mudança do mercado, assim tendo a alteração dos custos de materiais; resultados insuficientes, com a limitação da amostra pelas pessoas dispostas a participar.

Benefícios:

Identificar as deficiências na formação dos odontólogos sobre o tema.

**Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:**

Desfecho Primário:

Os resultados esperados visam destacar a necessidade de reforçar a pesquisa relacionada ao conhecimento sobre precificação e identificar as deficiências na formação dos odontólogos sobre o tema.

Desfecho Secundário:

Compreensão mais abrangente do impacto dos procedimentos analisados, não apenas do ponto de vista financeiro, mas também em termos de experiência do paciente e eficiência da clínica. As informações obtidas poderão ser utilizadas para implementar melhorias que aumentem a satisfação dos pacientes e otimizem a operação das clínicas. Esses dados serão apresentados na defesa de TCC.

Endereço: Rua João Adolfo Gurgel, nº 133, térreo, salas T11 e T12 - Prédio Central  
 Bairro: Coocó CEP: 60.190-060  
 UF: CE Município: FORTALEZA  
 Telefone: (85)3265-8187 E-mail: cep@unichristus.edu.br



Continuação do Parecer: 7.419.254

**Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:**

Todos os termos foram apresentados.

**Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:**

Todos os termos foram apresentados.

**Considerações Finais a critério do CEP:**

**Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:**

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BASICAS_DO_PROJETO_2370471.pdf	01/02/2025 10:23:15		Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	tcc_jvrm.pdf	14/12/2024 11:10:46	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito
Orçamento	orcamento.pdf	24/06/2024 18:37:19	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito
Declaração de Pesquisadores	DECLARACAO_DE_COMPROMISSO_DOS_PESQUISADORESassinadoassinado.pdf	24/06/2024 18:33:24	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito
Declaração de concordância	TERMO_DE_COMPROMISSO_DE_UTILIZACAO_DE_DADOSassinadoassinado.pdf	24/06/2024 18:33:09	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TERMO_DE_CONSENTIMENTO_LIVRE_E_ESCLARECIDOassinadoassinado.pdf	24/06/2024 18:29:38	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito
Folha de Rosto	folha_de_rosto.pdf	24/06/2024 18:27:54	JOÃO VICTOR RODRIGUES MENDES	Aceito

**Situação do Parecer:**

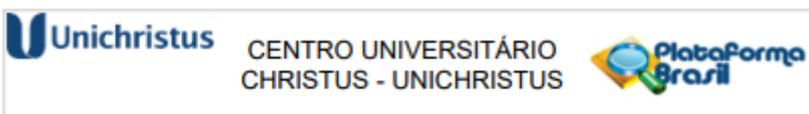
Aprovado

**Necessita Apreciação da CONEP:**

Não

**Endereço:** Rua João Adolfo Gurgel, nº 133, térreo, salas T11 e T12 - Prédio Central  
**Bairro:** Cocó **CEP:** 60.190-060  
**UF:** CE **Município:** FORTALEZA  
**Telefone:** (85)3265-8187 **E-mail:** cep@unichristus.edu.br

Página 03 de 04



Continuação do Parecer: 7.419.254

FORTALEZA, 28 de Fevereiro de 2025

Assinado por:  
**OLGA VALE OLIVEIRA MACHADO**  
 (Coordenador(a))