



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
Campus de São José dos Campos
Instituto de Ciência e Tecnologia

LUIZ GUSTAVO CENTURION DE MOURA

**FERRAMENTA REFERENCIAL PARA ELABORAÇÃO DE VALORES
EM ORTODONTIA**

2020

LUIZ GUSTAVO CENTURION DE MOURA

**FERRAMENTA REFERENCIAL PARA ELABORAÇÃO DE VALORES EM
ORTODONTIA**

Dissertação apresentada ao Instituto de Ciência e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista (Unesp), Campus de São José dos Campos, como parte dos requisitos para obtenção do título de MESTRE, pelo Programa de Pós-Graduação em CIÊNCIA E TECNOLOGIA APLICADA À ODONTOLOGIA.

Área: Inovação tecnológica multidisciplinar com ênfase em odontologia. Linha de pesquisa: Inovação tecnológica.

Orientador: Prof. Dr. Estevão Tomomitsu Kimpara

Coorientador: Prof. Dr. Weber José da Silva Ursi

São José dos Campos

2020

Instituto de Ciência e Tecnologia [internet]. Normalização de tese e dissertação [acesso em 2020]. Disponível em <http://www.ict.unesp.br/biblioteca/normalizacao>

Apresentação gráfica e normalização de acordo com as normas estabelecidas pelo Serviço de Normalização de Documentos da Seção Técnica de Referência e Atendimento ao Usuário e Documentação (STRAUD).

Moura, Luiz Gustavo Centurion de
Ferramenta referencial para elaboração de valores em ortodontia / Luiz Gustavo Centurion de Moura. - São José dos Campos : [s.n.], 2020.
67 f. : il.

Dissertação (Mestrado Profissional) - Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia Aplicada à Odontologia - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Instituto de Ciência e Tecnologia, São José dos Campos, 2020.

Orientador: Estevão Tomomitsu Kimpara
Coorientador: Weber José da Silva Ursi

1. Odontologia. 2. Ortodontia. 3. Custos e análise de custos. 4. Gestão em saúde. 5. Honorários. I. Kimpara, Estevão Tomomitsu, orient. II. Ursi, Weber José da Silva, coorient. III. Universidade Estadual Paulista (Unesp), Instituto de Ciência e Tecnologia, São José dos Campos. IV. Universidade Estadual Paulista 'Júlio de Mesquita Filho' - Unesp. V. Universidade Estadual Paulista (Unesp). VI. Título.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Estevão Tomomitsu Kimpura (Orientador)

Universidade Estadual Paulista (UNESP)

Instituto de Ciência e Tecnologia

Campus de São José dos Campos

Prof. Dr. Sidney Hiroaki Cato

Faculdade de Odontologia da APCD (FAOA)

APCD-IESP

Unidade Saúde

Prof. Dra. Paula Carolina Komori de Carvalho

Universidade Estadual Paulista (UNESP)

Instituto de Ciência e tecnologia

Campus São José dos Campos

São José dos Campos, 04 de agosto de 2020.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha família. Meus pais, minha esposa e meus filhos que sempre acreditaram nos meus sonhos tornando-os seus também.
Amo vocês!

AGRADECIMENTO

Agradeço primeiramente a Deus, pois com Ele tudo se tornou possível desde o início.

Ao Professor Estevão Kimpara meu orientador, por todo acolhimento e disposição e pelos exemplos de sabedoria e modelo de gestor. Sempre disposto e disponível em todos os momentos.

Ao Professor Weber Ursi meu coorientador, pela honra e confiança em permitir minha participação no estágio docência em Ortodontia durante todos estes anos do mestrado e pelo exemplo de mestre.

Ao Pedro Ananias, diretor do DTI, o grande responsável pela tradução deste sonho em dados tecnológicos. Por estar sempre pronto e atento a cada pedido e detalhe. Me ajudando a prosseguir mesmo nestes tempos diferentes com muito zelo, sabedoria e atenção.

A todos os professores do curso de mestrado profissional, em especial as professoras Andrea Carvalho e Paula Komori por acreditarem no mestrado profissional e darem o seu melhor para o nosso melhor.

Ao Professor Sidney pela parceria e aprendizado, e por sua valiosa contribuição e incentivo na finalização deste estudo. E a todos os alunos que passaram pela disciplina de Ortodontia, aos quais tive a honra de compartilhar o pouco que aprendi, mas que certamente me ajudaram a aprender muito mais.

Aos colegas que fizeram parte da minha turma, foram muitas descobertas e muito crescimento para chegar até aqui. Em especial a Marina Macrina e a Priscila Zanchettin pelas parcerias e amizade ao longo desta trajetória.

A todos os funcionários do ICT Unesp, com carinho especial pelos Bibliotecários, por todo respeito, paciência e dedicação para que tudo sempre desse certo.

Aos pais e pacientes pela confiança e respeito, que mesmo com dificuldades fizeram a sua parte.

A todos vocês minha eterna gratidão e um forte abraço!

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	6
RESUMO	8
ABSTRACT	9
1 INTRODUÇÃO	10
2 REVISÃO DE LITERATURA	12
3 PROPOSIÇÃO	27
3.1 Primeiro Objetivo	27
3.2 Segundo Objetivo.....	27
4 MATERIAL E MÉTODOS	28
4.1 Identificação das variáveis influenciadoras	28
4.1.1 Variáveis de custo	28
4.1.2 Variáveis de serviço	29
4.2 Desenvolvimento da ferramenta	29
5 RESULTADO	30
5.1 A ferramenta	30
5.2 Tela principal	30
5.2.1 Preenchimento dos dados.....	31
5.2.1.1 Dados profissionais	32
5.2.1.2 Referente ao paciente/procedimento	35
5.2.1.3 Cálculo de custo operacional	42
5.2.1.4 Preço final sugerido	44
5.3 Telas secundárias	47
5.3.1 Custos fixos.....	48
5.3.2 Sobre	52
5.3.2.1 FAQ	53
5.3.2.2 Em caso de dúvidas	54
6 DISCUSSÃO	56
7 CONCLUSÃO	63
REFERÊNCIAS	64

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - QR code de acesso "FREVO"	30
Figura 2 - Tópicos de acesso	31
Figura 3 - Primeira Informação (v1.0.0 Copyright © 2020. Diretoria Técnica de Informática - ICT/UNESP).....	32
Figura 4- Dados Profissionais.....	33
Figura 5 - Qualificação do Profissional	34
Figura 6 - Nota do consultório	35
Figura 7 - 2ª Etapa	36
Figura 8 - Procedimentos	37
Figura 9 - Procedimentos	38
Figura 10 - Procedimentos	39
Figura 11- Fase do tratamento ortodôntico	40
Figura 12 - Complexidade do caso.....	41
Figura 13 - Número de sessões	41
Figura 14 - Número de sessões	42
Figura 15 - 3ª Etapa	43
Figura 16 - Impostos, Reajustes e Prazos	44
Figura 17 - Preço final sugerido	45
Figura 18 - PDF/Imprimir	45
Figura 19 - PDF	46
Figura 20 - Limpar Formulário	47
Figura 21 - Telas Secundárias	48
Figura 22 - Cálculo do custo fixo.....	50
Figura 23- Cálculo do custo fixo.....	51
Figura 24 - Número de consultas por dia	51
Figura 25 - Voltar a ferramenta de precificação	52

Figura 26 - Sobre	53
Figura 27 - Palavra do autor	53
Figura 28 - FAQ- Perguntas Frequentes.....	54
Figura 29 - Dúvidas/sugestões.....	55

Moura LGC. Ferramenta referencial para elaboração de valores em ortodontia [dissertação]. São José dos Campos (SP): Universidade Estadual Paulista (Unesp), Instituto de Ciência e Tecnologia; 2020.

RESUMO

Com a difícil missão de estabelecer valores adequados dos serviços prestados na odontologia, e em frente a uma carência de informações específicas na literatura de classe a cerca deste assunto, o objetivo deste trabalho foi o desenvolvimento de uma ferramenta referencial para elaboração de valores, útil e simplificada na forma de um web aplicativo, a fim de guiar uma correta precificação, com a Ortodontia como especialidade eleita da pesquisa. Os materiais e métodos utilizados para o desenvolvimento deste estudo abordam variáveis direta e indiretamente influenciadoras do processo de formação dos preços, colocados estrategicamente dentro de um programa de dados criados em parceria com a Diretoria Técnica de Informática (DTI) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (UNESP). Como resultado a apresentação da FREVO (Ferramenta Referencial para Elaboração de Valores em Ortodontia) para facilitar na prática a formação dos honorários, de forma adaptável ao perfil de cada profissional, cliente e tipo de consultório, com a sugestão final de valores a serem praticados na área, que possam ser justificados com mais clareza, em frente a uma grande divergência de preços sem transparência, na prestação dos serviços oferecidos e realizados pelos cirurgiões dentistas. Conclui se que há uma enorme carência de dados na literatura odontológica sobre este assunto tão pertinente e necessário para a saúde financeira de qualquer negócio e que a utilização de aplicativos como a “FREVO” facilita a problemática de precificação.

Palavras-chave: Odontologia. Ortodontia. Custos e análise de custo. Ética. Gestão em saúde. Honorários.

Moura LGC. Reference tool for preparing values in orthodontics [dissertation]. São José dos Campos (SP): São Paulo State University (Unesp), Institute of Science and Technology; 2020.

ABSTRACT

The thesis has researched and developed a reference framework, called FREVO (Ferramenta Referencial para Elaboração de Valores em Ortodontia), which is a web-based toolkit to guide the cost-effective pricing for Orthodontics. Currently, there is a lack of dental literature and adequate orthodontic pricing reference values when performing dentistry services. The materials and methods used for the development of this study address variables directly and indirectly influencing the price formation process. This data program was created in partnership with the Technical Directorate of Informatics (TDI) of the Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP). The FREVO toolkit helps estimate the orthodontic pricing reference value, which can be customizable and adaptable to the profile of each professional, client and type of dental office. It provides dental service transparency and the right recommendation of pricing values to be practiced by the dentists, given the vast discrepancy and lack of data available in the market. In conclusion, FREVO is therefore, a relevant toolkit to be used by any dentist professional in their day-to-day dental business to estimate the right orthodontics service pricing.

Keywords: Dentistry. Orthodontics. Costs and cost analysis. Ethic. Health management. Fees and charges.

1 INTRODUÇÃO

A escolha de uma profissão com nível universitário gera além da realização pessoal, o almejo de uma boa qualidade de vida com rentabilidade e sucesso profissional no futuro, com a pretensão de retorno com lucratividade do valor investido durante todo esse processo. No entanto, para garantia desse sucesso, uma correta formação, um bom plano de carreira e o desenvolvimento de um excelente currículo se tornam fundamentais (Formicola, 2017).

No caso da Odontologia e especificamente na especialidade de Ortodontia, além do supracitado é fundamental o desenvolvimento de um planejamento estratégico de marketing para assim atrair e fidelizar mais clientes, de forma que fatores relacionados a reputação do profissional, um consultório bem estruturado e acolhedor, com boa localização, e oferecendo planos e ou condições favoráveis de pagamento são grandes atrativos (Walley et al., 1999).

De acordo com Nagle e Hogan (2008) a garantia do sucesso dependem, além da qualidade dos serviços oferecidos, da criação de estratégias transparentes e eficientes para precificação, sendo especificamente determinadas para cada setor, as quais devam ser sempre aprimoradas e utilizadas como uma ferramenta de fomento ao sucesso e saúde financeira de qualquer negócio.

Pertinente a elaboração de preços na Odontologia, este processo deve ser guiado por regras ditadas no Código de Ética Odontológico (CEO). Tais normativas incluem variáveis como condição socioeconômica, o conceito do profissional, o costume do lugar, a complexidade do caso, o tempo gasto no tratamento, a cooperação do paciente, o custo operacional entre outros. No entanto o Conselho Federal de Odontologia (CFO) deixa claro no CEO em seu parágrafo único que o cirurgião dentista, de acordo com essas orientações, é quem deve decidir o preço final, desde que comunicado ao paciente com antecedência (CEO, aprovado pela resolução CFO-118/2012).

Para Haeger (2014) o profissional de odontologia, com foco exclusivo no Especialista em Ortodontia, deve ter domínio na administração de sua empresa, implementando a criação de tabelas de honorários que possam variar de acordo com a situação, sendo sensatas para os clientes, mas que também devam, além de

tudo, serem rentáveis para o negócio e assim manter a longevidade do consultório em questão.

Diante disso o objetivo do presente estudo foi determinar uma proposta clara para a formação de preços em odontologia, com alvo na Especialidade de Ortodontia, com foco na criação de um aplicativo apropriado para facilitar e ao mesmo tempo justificar a formação dos valores dos serviços a serem prestados pelos cirurgiões dentistas nesta área.

2 REVISÃO DE LITERATURA

A decisão do paciente na eleição de um profissional frente a necessidade de uma reabilitação ou tratamento, foi analisada por Walley et al. (1999) através de estudos com pesquisas (mala direta) enviadas aos pais e pacientes afim de identificar os fatores influenciadores na escolha de um Ortodontista, observaram que o fator de maior decisão foi a reputação do profissional, unido aos atributos pessoais como o nível de atitude carinhosa oferecida. Citaram ainda como importantes a localização do consultório e a proximidade da casa do paciente. Os resultados sugeriram que os pais foram considerados os principais determinantes desta decisão pelo cirurgião dentista, em específico as mães. Explicitando que a atitude de carinho expressa pelo profissional é reconhecida pela mãe, de forma que o profissional deva se preocupar com a atenção dispensada a ela também, e não somente para as crianças como são treinados de costume. Relacionado aos honorários, mais do que os custos e taxas de tratamento, o plano de pagamento foi o elemento crítico para o firmamento do contrato. As famílias de maior renda com três ou menos filhos, foram atraídas pelas características do consultório, tais como excelência do ortodontista, atenção e conveniência (local para estacionamento, acesso ao transporte). Os autores sugerem em seu artigo, que com o aumento do intervalo entre as consultas, fator este relacionado a evolução das técnicas, as formas de cobranças também devam ser reestruturadas, de forma que o pagamento mensal seja substituído por cartões de créditos, débitos e empréstimos bancários. Chamando também a atenção para o desenvolvimento de estratégias de marketing, focando nestes pontos específicos com resultados primordiais para o sucesso profissional.

Relacionado aos parâmetros éticos que envolvem em específico os odontologistas, Sales Peres et al. (2004) citam o Código de Ética Odontológica como norteador principal para a construção dos valores dos serviços a serem prestados, o qual desde a sua instituição pelo Conselho Federal de Odontologia em 1976 vem sofrendo modificações (1984, 1991), apresentando na sua 4ª edição publicada em 20 de maio de 2003 as primeiras alterações referidas aos honorários, acrescentando-se: Art. 13 “O cirurgião-dentista deve evitar o aviltamento, ou

submeter-se a tal situação, inclusive por parte de convênios e credenciamentos, de valores dos serviços profissionais fixados de forma irrisória ou inferior aos valores referenciais para procedimentos odontológicos”. De acordo com os autores, o aviltamento é a prática de abaixar o preço de forma humilhante com intuito de ganhar mercado, sem manter qualidade, desonrando desta maneira toda a classe odontológica. E sugerem seguir como modelo a tabela de valores referenciais para procedimentos odontológicos (VRPO) editada pelo CFO 2004, a qual tem o intuito de normatizar os custos.

Nagle e Hogan (2008), alegam que quando se trata da formação dos preços ou a criação de tabelas, o uso eficiente deste processo agrega vários fatores além de custos, tais como valores, preferências do consumidor e suas necessidades reais, e a concorrência (precificação estratégica). Consideram que a precificação varia de acordo com o ramo da empresa, porém deve se basear em três princípios fundamentais:

- a) baseada no valor, de forma que muitas vezes o profissional sabe o quanto vale o seu serviço, já o cliente nem sempre, sendo portanto, essencial uma correta comunicação a fim de justificar ou convencê-lo deste preço;
- b) proativa, em consonância aos baixos preços da concorrência, os clientes passam a exigir preços semelhantes, porém quando a qualidade dos serviços não se equipara, gera a necessidade de diferenciação no modo de cobrar para que sejam justificadas as divergências desses valores para o mesmo tipo de trabalho;
- c) direcionada para o lucro, a qual pode ocorrer em duas perspectivas:
 - com o declínio de preços praticados para ganhar mercado, tem-se que aumentar o volume de vendas, o que adicionaria uma margem de contribuição (capital gerado para pagamento dos custos fixos da empresa) menor, porém com o aumento no volume das vendas geraria maior lucratividade;
 - ou correr o risco de aumentar os preços, principalmente em casos de serviços diferenciados, e consequentemente lucrar com a diminuição do trabalho gerado pela redução no volume de vendas.

Maruo et al. (2009) consideram que as tabelas com Valores Referenciais para Procedimentos Odontológicos (VRPO) nos procedimentos ortodônticos, foram criadas com o intuito de representar modelos seguros para o cirurgião dentista se apoiar na formação dos preços a serem cobrados por seus serviços, mas indagam quanto a disparidade de informações. Abordam em seu artigo, a importância na formação dos honorários e enfatizam a importância das partes ética, científica e legalizada sobre esta temática desafiadora, respaldados de informações advindas de artigos, documentos e reportagens de entidades de classe.

Neri (2013) analisou micro dados do censo realizado em 2010 onde foi montado um ranking com 48 profissões, para indivíduos da mesma idade, gênero, Estado e tamanho da cidade, obedecendo fatores como faixa salarial, oportunidade de emprego (taxa de ocupação), jornada de trabalho e cobertura previdenciária. Com a Odontologia se classificando em segundo lugar, porém com índices sintéticos 30% inferiores a primeira colocada Medicina. De forma que quando todas estas profissões foram comparadas com pesos iguais, a Odontologia obteve as seguintes classificações conforme o quadro 1:

Quadro 1 – Ranking da Odontologia

SALÁRIO	JORNADA	TAXA OCUPAÇÃO	PREVIDÊNCIA
7º lugar	14º lugar	2º lugar	43º lugar
R\$ 5.367,31	38,24 h semanais	96,22%	83,23%

Fonte: Micro dados do Censo Demográfico 2010/IBGE. Neri M, 2013

Costa e Silva (2014) realizaram uma análise comparativa entre o CEO em vigor até 2012 (aprovado pela Resolução CFO nº 42/2003), e o seu substituto desde 1º de janeiro de 2013 (aprovado pela Resolução CFO nº 118/2012). Consideraram que as modificações pertinentes ao CEO se justificam pelas mudanças de atitudes e pensamentos da população de tempos em tempos, e que também tendem a se adequar a evolução quanto às regras gerais e cotidianas dos profissionais de odontologia. Esta quarta edição, que vigorou até 31 de dezembro de 2012, sofreu modificações a partir da IV Conferência Nacional Ética Odontológica (CONEO),

originando, portanto, o novo CEO que vige desde 1º de janeiro de 2013. E no que se refere aos Honorários profissionais foi inserido um novo item no artigo 19, que guarda semelhança com o antigo art. 11º do manual antecessor, além de um novo parágrafo: “ Art. 19: Na fixação de honorários profissionais, serão considerados: X- a liberdade para arbitrar seus honorários, sendo vedado o aviltamento profissional. Parágrafo Único. O profissional deve arbitrar o valor da consulta e dos procedimentos odontológicos, respeitando as disposições deste Código e comunicando previamente ao paciente os custos dos honorários profissionais”.

Haeger (2014) considera em seu artigo que no caso da Especialidade Ortodontia, a cobrança de preços possa ser diferenciada de acordo com variáveis como idade do paciente (criança/adulto), fase de tratamento (Ortodontia Preventiva, Interceptativa ou Corretiva) e tempo útil da clínica ou consultório em questão. O autor sugere cinco métodos de cobrança, sendo:

- d) baseada no marketing;
- e) tratamento dividido em 2 fases (preventiva e corretiva por exemplo);
- f) baseada em descontos e no valor aproximado de uma outra possibilidade de tratamento mais cara (por exemplo o preço de um implante para a falta do segundo premolar, aproximando do preço do fechamento do espaço com aparelho ortodôntico);
- g) preços diferentes para crianças e adultos;
- h) preços relacionados a dificuldade do caso (cobrança baseada com o trabalho/tempo de cadeira que o caso ofereça).

Estabelece também em sua análise sete modelos de consultório odontológico, abrangendo desde planos com convênios e reembolsos até a clientela exclusivamente particular. Sendo estes tipos com:

- a) alta porcentagem de pacientes de convênio ou reembolso de convênio;
- b) honorários cobertos por companhias de seguro;
- c) maior porcentagem de pacientes jovens (menores de 18 anos);
- d) alta porcentagem de pacientes infantis;
- e) maior porcentagem de pacientes adultos (acima de 19 anos);
- f) baixo fluxo de atendimento, ou seja, com espaço para aumentar a clientela;

- g) alto fluxo de atendimento, ou seja, próxima do total passível de atendimento clínico.

Ribeiro (2015a) aborda a importância de o cirurgião dentista ter conhecimentos na área de gestão financeira, a fim de dominar e equilibrar os custos de prestação de serviço e gastos gerais, pois para a criação do preço final se faz necessário saber o quanto tudo custou. Relatam embasados na literatura quatro métodos de custeio, para administrar as finanças empresariais, sendo estes: Custeio Variável (custeio direto), Custeio por Absorção, Custeio Pleno e Custeio Baseado em Atividades ABC (Activity Based Costing). Classificando como mais indicado para a Odontologia o método de “Custeio Variável”, o qual divide os custos em “Fixos e Variáveis”, de forma que os principais custos Fixos de um consultório são Salário/Prolabore do proprietário acrescidos dos custos de contabilidade e custos prediais (Aluguel, IPTU, Condomínio, etc). Corroborando a estes valores, custos de depreciação e custo de oportunidade de capital relacionado ao investimento atribuído para geração da empresa em questão. Já os custos Variáveis são diretamente proporcionais a produção do consultório, e são formados basicamente pelos materiais odontológicos (custo por procedimento), impostos sobre venda, o qual sugere 15%, e serviços terceirizados. Salaria ainda que a nota de dental se refere ao controle de estoque e não deve influenciar no montante total e sim fracionado por procedimento executado. O autor utiliza como valores referenciais de materiais de consumo, os estipulados na tabela CBHPO (Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Odontológicos), salientando que cada procedimento deva ter seu valor calculado separadamente.

Desde 2007 a Comissão Nacional de Convênios e Credenciamentos (CNCC) observou a necessidade de unificar a nomenclatura odontológica, conciliada a facilitação na criação de valores em odontologia, instituindo assim a Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Odontológicos (CBHPO) que é representada em uma tabela de preços, determinada com a metodologia aplicada pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), onde estabelece valores relativos que podem se tornar absolutos com os índices Unidade de Honorário (UH) e Unidade de Custo (UC), os quais são variáveis de acordo com a região do País ou conforme a área de atuação do profissional. Esta tabela é dividida em duas escalas

de pontos, onde a primeira se refere aos honorários e a segunda se concentra na receita dos custos operacionais relacionados aos procedimentos. De forma que esta não define o preço especificamente do serviço, mas sim a devida proporção que estes valores devem apresentar entre si (CBHPO, 2017).

O SEBRAE (2017) apresenta algumas formas para se definir a precificação, fazendo-se necessárias no mínimo três métodos para o cálculo do preço final. O primeiro baseado no “Custo”, como já visto anteriormente e denominada pela palavra em inglês “mark-up”, a qual apresenta riscos de desequilíbrio financeiro, por exemplo atrair ou afastar clientes com preços baixos que não paguem as contas ou preços altos que diminuam o movimento. O segundo método de precificação abordado se baseia no “Valor Percebido”, já também citado, se ligando diretamente com o impacto gerado do serviço prestado na vida do cliente, método esse que facilita a atração do cliente que busca qualidade e diferencial. E um terceiro preceito, não menos importante, que se baseia na “Concorrência”, sendo bastante comum em segmentos que oferecem vendas de produtos ou serviços simples. Cita ainda como quarto e quinto método, a “Sazonalidade” (precificação variável com épocas do ano), e a venda por quantidade ou volume, respectivamente (o famoso compre dois e leve três, instigando o cliente pelo volume de compras). Este último método pode ser unido ao marketing de vendas, oferecendo descontos conforme o plano de pagamento do cliente (mensal ou anual). Orienta também a coleta dos gastos e vendas durante três meses, seguidos ou alternados, gerando uma média para assim definir os custos fixos, obtendo desta conta um percentual a ser inserido na formação do preço (Quadro 2).

Quadro 2-Elaboração de custos fixos

DESCRIÇÃO	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3
CUSTOS FIXOS (CF)			
Aluguel			
Energia			
Telefone			
Salários			
Encargos			
Contabilidade			
Materiais de Consumo			
IPTU			
Taxas Prefeitura			
Retiradas			
Seguro			
Gastos com Veículos			
Outros			
TOTAL			
VENDAS MENSAS			
TOTAL			
% CF= Custos Fixos Mensais (Média) / Venda Mensais (Média) x 100 =			
% Impostos=			

Fonte: SEBRAE (2017)

O SEBRAE (2017) esclarece ainda neste manual “Como Elaborar o Preço de Venda” que o retorno sobre o investimento (ROI) também pode ser nomeado como “Retorno Sobre o Ativo Total da Empresa”, determinando a eficiência geral do negócio para a geração de lucros de acordo com seus investimentos ativos, que em odontologia se traduz como todos os gastos relacionados a formação profissional, de forma que quanto mais elevada a porcentagem deste indicador, mais rentável e

garantido se torna o retorno , seguindo fórmula abaixo:

$$ROI = \text{Lucro Líquido} \times 100 / \text{Ativo Total}$$

Determina ainda outro marcador de desempenho, o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (RPL) como um excelente mensurador dos lucros dos proprietários, de forma que o patrimônio líquido em odontologia é representado por toda a receita financeira gasta para a montagem física do consultório, afirmando que quanto maior este índice, maior garantia de resultados positivos para a empresa, como se segue:

$$RPL = \text{Lucro Líquido} \times 100 / \text{Patrimônio Líquido}$$

Em vista da expectativa financeira quando se elege uma profissão, Formicola (2017) explora em seu artigo a preocupação com o “Retorno Sobre Investimento” (ROI) e a relação dívida/renda dos estudantes de odontologia nos Estados Unidos da América, avaliando se o custo investido na formação odontológica é compensada pelo retorno financeiro do profissional quando o próprio inicia sua carreira. A questão se relaciona com o alto custo de uma formação odontológica, e o risco de um baixo retorno, com prejuízos, fatos estes que podem ofuscar a vontade dos indivíduos na escolha desta profissão para o futuro. Esclarecem a presença de outros fatores envolvidos nesta decisão, como a representação da agradabilidade do trabalho, o status e a melhor qualidade de vida durante seu exercício. A parte financeira do ROI envolve um cálculo matemático, como já visto, que pode ser usado para determinar se a renda após a graduação supera o valor investido pelo aluno, garantindo o retorno. Sendo, portanto, de suma importância para o Ortodontista, no caso, saber calcular o custo final de seus honorários para que assim não tenha prejuízo na prestação de seus serviços.

Analisando variáveis como condições socioeconômicas e costumes do lugar para se estabelecer uma empresa, Stefano e Liskauskas (2018) publicaram uma matéria na revista Exame, determinando o ranking das melhores cidades para fazer negócio no Brasil em 2018, elencando 42 indicadores, estando cada qual com um peso variado conforme as perspectivas atuais e relevância. A diversidade econômica

e o total de empregos apresentaram o maior valor com peso 2 (dois), seguidos por receita corrente líquida e conectividade dos aeroportos com 1,5. Fatores pontuados com nota 1 (um) foram: Renda Média (trabalhadores formais), Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (IDEB), Depósitos em Poupança e Porcentagem de Conexões de Banda Larga Fixa acima de 34 Mbps, entre outros. Já as cidades classificadas na região do Vale do Paraíba foram São José dos Campos (31º lugar), Jacareí (46º lugar) e Taubaté (57º).

Camargo (2018) explora a importância sobre indicadores de custos financeiros como essenciais para o desempenho positivo da empresa, orienta que a margem de lucro ideal permeia entre dois conceitos básicos que são a formação do preço de venda e o retorno esperado para o capital investido. Define ainda Margem de Lucro Bruta (MB), Margem de Lucro Líquida (ML) e Margem de Contribuição (MC) como auxiliares do processo de precificação, e frisa que a ML representa um indicador de custo muito importante, pois traduz o valor final monetário após pagamento de todas as despesas, ou seja, o lucro real de um negócio, e ainda funciona como uma ótima ferramenta para avaliar a inadimplência.

Motta (2018) considera de suma importância o discernimento entre contas do consultório versus contas pessoais (definindo um Pró-Labore abrangendo os bens de consumo individuais), com um adequado controle de “Fluxo de Caixa” que pode ser alimentado diário, semanal ou mensalmente, sendo controlado por procedimentos previstos, realizados e por entradas e saídas. Obtendo-se sempre a previsão do “Saldo Operacional” do negócio (Positivo ou Negativo). O autor considera que o cálculo dos custos atuais da clínica deve servir de base para a obtenção do preço final de um procedimento, pois afasta o risco do prejuízo (“quem não sabe quanto custa, não sabe quanto vai cobrar”). Classifica 3 métodos de custeio: variável (direto), por absorção e pleno. Optando pelo primeiro método como ideal para clínicas e consultórios. Somando, Custos Fixos (Pró-Labore, Folha de Pagamento e encargos, Aluguel, IPTU, Água, Luz Telefone, Internet, Seguros, Condomínio, Reservas para 13º, Férias e Multas, Custos de Depreciação e Custos de rendimento do Capital Imobilizado na Clínica), mais Custos Variáveis (Material de Consumo Odontológico, Impostos sobre Serviços Prestados- 15% do Preço Final do Serviço, o qual deve ser reservado em todo evento com geração de nota ou recibo, para o devido acerto tributário, e Porcentagem de serviços Terceirizados).

Agregando valor a este resultado acrescentando os honorários com critérios como tempo de formado, público-alvo, endereço, modelo de negócio, entre outros. Finaliza como de suma importância o demonstrativo de resultado e lucro representado pela Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) que é um documento contábil resumindo os resultados operacionais e não operacionais de uma clínica, contendo informações como Margem de Lucro Bruta, Margem de Lucro Líquida, Margem de Contribuição e Impostos, entre outras. O DRE pode ser gerado mensalmente (fins administrativos) ou trimestralmente (fins fiscais). Pois o lucro é o resultado de toda receita obtida menos as despesas, e reflete o resultado financeiro do negócio.

Para Oliveira (2018), outro exemplo de cálculo para o melhor preço de venda, pode ser obtido com a somatória dos Custos Diretos que, como se refere o nome, são valores diretamente ligados na compra ou realização do produto (por exemplo o preço de fornecedores ou determinada marca). Acrescidos dos Custos Indiretos que podem ou não coexistir com os diretos, pois são dependentes da divisão ou média que interferem no valor final do trabalho, não sendo padronizados pois podem ser variáveis conforme o tempo que se leva para execução de determinado serviço. Somados aos Custos Fixos, os quais se direcionam exclusivamente aos gastos relacionados em manter o negócio como observado, sem relação direta com a produção. Adicionados ainda os Custos Variáveis que podem ser maiores ou menores de acordo com o fluxo mensal. Resultando, portanto, no custo total com a soma de todos estes custos e mais a tributação de impostos, como segue a fórmula abaixo:

$$\text{Custos Diretos} + \text{Custos Indiretos} + \text{Custos Fixos} + \text{Custos Variáveis} + \text{Impostos} = \text{Custo Total}$$

De acordo com Viana (2019) os custos variáveis e os custos diretos, são diretamente proporcionais a venda do serviço, sendo também classificados como preço de compra de produtos, serviços terceirizados e impostos sobre vendas. Os custos fixos são custos que independem das vendas e a margem de contribuição representa um valor percentual obtido pela subtração dos custos variáveis e impostos ao preço de venda, e reflete o quanto a venda do produto ou serviço contribuem para o pagamento dos custos fixos.

Andrade (2019) considera que o controle e acompanhamento da margem de lucro são imprescindíveis para o sucesso financeiro do negócio, havendo muitas

dificuldades por parte dos gestores em computar esta margem de um determinado serviço ou produto. O lucro bruto pode ser calculado basicamente pela receita total subtraída dos custos, já a margem de lucro é um valor percentual obtido pelo lucro bruto dividido pela receita total, onde ambos devem ser praticados periodicamente. Existe também o cálculo da margem de lucro líquida, a qual apresentar-se mais exata por subtrair além dos custos fixos e variáveis, valores de impostos sobre o faturamento, tributação e encargos. Estes dados refletem numericamente a saúde financeira do estabelecimento em questão, e especialistas concordam que o ideal, no caso da área de prestação de serviços, seria trabalhar com uma margem de lucro a partir de 20%, comparada a indústria que atua em torno de 8%, no entanto o índice ideal pode variar de acordo com cada cliente especificamente.

Para certificar a correta execução de qualquer conta, e para a melhor rentabilidade da empresa em questão, rendimento este que garante a permanência no mercado de trabalho, Baumeier (2019) indaga quanto a individualidade do tratamento ortodôntico com os termos: “Manutenção ou Preço Fechado?”. Ressalta a Ortodontia como o corpo financeiro de toda Clínica Odontológica, pelos tratamentos apresentarem uma duração maior do que as demais especialidades, com o potencial de gerir um fluxo de caixa muitas vezes de forma previsível. O autor afirma que estabelecer indicadores são de suma importância para se obter um valor fechado, tais como o custo da hora clínica, o custo do procedimento, número de consultas, número de emergências, reajustes anuais como inflação entre outros. Sendo muito importante a elaboração de um contrato que limite o número de faltas, para um tratamento com previsão de terminar em 2 anos ao invés durar 5 anos, e a cobrança pela falta de cuidado com o aparelho, por exemplo a quebra dos componentes ortodônticos. Na comparação do tratamento com “Preço Fechado” versus “Manutenção”, observa-se maior margem de lucro na primeira opção com quase o dobro de rentabilidade e com menor número de horas clínicas (tempo de cadeira). Fazendo a sugestão por um software que gerencie todo esse sistema com a produção de boletos com datas fixas para todos os pacientes, sendo estas próximas ao 5º dia útil de cada mês.

Para Machado (2019b), existem na prática corriqueira de um consultório de ortodontia somente duas modalidades de pagamentos sendo o “Preço Fechado” e a “Manutenção ou Mensalidade”. Podendo serem as duas oferecidas pelo mesmo

profissional. No entanto numa pesquisa realizada no Brasil, constataram que 27% dos ortodontistas trabalham com a primeira, e 73% com a segunda modalidade respectivamente. Considera também que ambos os métodos apresentam vantagens e desvantagens, não havendo um veredicto para o melhor, e que algumas variáveis como costume da clínica, valorização de mercado atual e condição socioeconômica do paciente, assim como o plano de tratamento podem influenciar na escolha da técnica. Relacionado a nomenclatura Mensalidade ou Manutenção, constataram em pesquisa que 53% dos profissionais preferem o primeiro nome, quanto que 47% optam pelo segundo, respectivamente.

O conhecimento sobre o preço dos serviços profissionais, são de fundamental importância para o sucesso, fazendo se necessário um equilíbrio entre técnica e disciplina para tal desenvolvimento, sendo imprescindível o domínio de quanto custa seus serviços. Pensando nisto Machado (2019a) considera em seu artigo 3 pontos básicos:

- a) organizacional, no qual compreende um conjunto de ferramentas apropriadas para total controle de caixa (contratos, fichas de pagamento, tabelas de preço, recibos, balanço de inadimplência, entre outros);
- b) negocial, o qual representa o poder de persuasão pelo qual o dentista e ou auxiliar devidamente treinada convence o paciente no oferecimento de seus serviços, com autovalorização profissional e baixa ou nenhuma margem de negociação, ou seja, sem descontos;
- c) executivo, como representativo final de todo o processo, onde o cliente efetiva os pagamentos delineados nos prazos estipulados.

Nakagawa (2019) elaborou uma ferramenta para Precificação baseada em valor, a qual pode auxiliar na definição do preço ideal tendo em vista o valor percebido do produto ou serviço. Considera que o preço deva incluir não somente o custo operacional do serviço prestado, mas também a expressão que essa solução representa a quem está comprando. Estabelece em sua ferramenta nove faixas coloridas para o domínio da técnica de elaboração do preço final, como uma analogia ao esporte Judô, conforme o quadro 3.

Quadro 3 - Precificação baseada em valor

Faixas	Significados
Branca	Domínio do cálculo de custo unitário (SEBRAE);
Cinza	Agregar margem de lucro que considera mais atrativa;
Azul	Definir margem de lucro conforme valor no mercado (competitividade);
Amarela	Definir o preço total que o cliente pagaria caso sua oferta não estivesse disponível;
Laranja	Agregar potenciais economias geradas ao cliente (exemplo empresas que vendem ingressos online, cobram parte da economia de tempo da pessoa em não ir até os guichês);
Verde	Estimar ganhos diretos e indiretos, ou seja, as vantagens que a soluções dos problemas realmente oferecem;
Roxa	Primeira faixa de ganhos mais simbólica, sendo necessário do empreendedor um conhecimento mais profundo do perfil social do cliente, e como essa melhora vai agregar na vida dele;
Marron	Descobrir como a solução ou obtenção desse serviço interferirá na autoestima do cliente, facilitando os objetivos morais, pessoais e profissionais do cliente;
Preta	Faixa mais simbólica da ferramenta, a qual se baseia-se pelo valor percebido, exigindo um domínio profissional em fazer o cliente perceber os benefícios que alcançaria com a obtenção desse serviço, envolvendo uma abordagem individual porém relacionada a influência da sociedade (Exemplo da marca Apple oferecer ao cliente além da qualidade a sensação de bem estar em usar seus produtos).

Fonte: Nakagawa (2019) adaptação do autor.

Para Gomes (2019), o domínio da técnica de precificação pode determinar a lucratividade e a permanência nos negócios. Considera também fundamental a estruturação do processo de precificar para garantir o melhor valor do produto ou serviço prestado, garantindo assim estratégias de venda eficientes e coesas com o

mercado e sua área de atuação. Embora a maioria das pessoas considerem as palavras preço e valor como sinônimas como já visto, isso não se justifica, pois “Preço” se refere à parte quantitativa do serviço prestado, envolvendo a soma de variáveis como custos e despesas de geração e realização mais carga tributária acrescida a margem de lucro desejada. Já o “Valor” representa um lado abstrato do serviço, o qual depende da percepção do cliente ao trabalho que o profissional oferece, ou seja, o impacto ou benefício que a solução de determinada situação ou problema podem refletir na vida de quem o recebe. Podendo o valor ser visto como a parte qualitativa do serviço prestado ao consumidor acrescido de variáveis como status, inovação, qualidade, necessidade e exclusividade.

Para controle adequado das finanças, há a necessidade de reajustes dos preços ou impostos, o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor) também é mensurado mensalmente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) desde setembro de 1979, e mede uma faixa salarial de até cinco salários mínimos, ou seja, inferior ao IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), com a intenção de diferenciar os consumos individuais de determinada classe social, por exemplo o aumento do valor da cesta básica, gás de cozinha e passagens de ônibus afetam mais no índice INPC, e aumentos de preços de veículos e combustíveis apresenta maior representatividade no IPCA. As avaliações são divididas em 9 grupos de produtos e serviços, sendo: alimentação e bebidas, artigos de residência, comunicação, despesas pessoais, educação, habitação, saúde e cuidados pessoais, transportes e vestuário, os quais são subdivididos em outros itens que chegam a mensurar a variação de preços de 465 produtos. É usado também para reajustes salariais em situações trabalhistas. Já o IPCA é considerado um dos índices mais importantes da economia nacional, o qual foi formulado para mensurar a variação de preços no mercado até chegar ao consumidor final, o mesmo é medido mensalmente pelo IBGE e representa o índice oficial de inflação no Brasil. Avalia o custo de vida das famílias que tem renda entre 1 a 40 salários mínimos que residem nas regiões metropolitanas do país (Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Porto Alegre, Distrito Federal e os municípios de Goiânia e Campo Grande), onde são avaliados custos de moradia, despesas pessoais, educação, comunicação, transporte entre outros. Representando para comerciantes e fornecedores de serviços como base, nessas

variabilidades do mercado, para reajustes de valores e honorários (IBGE, 2020).

Relacionado ao profissional e sua carreira, avaliando o valor investido para a formação em curso superior, o custo médio de uma graduação privada em Odontologia no Brasil é de R\$ 2.332,10 mensais, além dos gastos investidos em instrumentos e materiais, que são dispendidos também na graduação pública, configurando uma duração média para a formação, em ambas Particular ou Pública, de cinco anos de investimento (Quero Bolsa, 2020).

Em consulta ao site do Conselho Federal de Odontologia (CFO, 2020), atualizado em junho de 2020, a Ortodontia é a especialidade que apresenta maior número de inscritos registrados na plataforma, com 16.537 e 11.470 mulheres e homens respectivamente, totalizando 28.007 profissionais nesta área.

No quesito duração da pós graduação, a Ortodontia é a especialização com maior tempo de formação dentro da Odontologia, com duração de 36 meses os quais objetivam a qualificação profissional a torná-lo apto ao diagnóstico e planejamento ortodôntico nas fases Preventivo, Interceptor e Corretivo. O valor médio desse curso é citado a R\$ 1.500,00 mensais, podendo variar de acordo com o local (Guia da Carreira, 2020).

De acordo com a resolução 161 do CFO em 2 de outubro de 2015, altera artigos, incisos e parágrafos da Resolução CFO-63/2005. Art. 8º. Entre elas o artigo 164 passa a vigorar com a redação a seguir: "Exigir-se-á uma carga horária mínima de 3.000 (três mil) horas aluno para a especialidade de Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais; de 1.500 (mil e quinhentas) horas aluno para a especialidade de Ortodontia; de 1.100 (mil e cem) horas aluno para a especialidade de Ortopedia Funcional dos Maxilares;..." (CFO, 2020).

Com base nas informações da revisão da literatura, pensou-se em propor uma ferramenta que permitisse uma precificação mais assertiva e de fácil utilidade na rotina dos ortodontistas.

3 PROPOSIÇÃO

Este trabalho tem por objetivo desenvolver uma ferramenta para precificação em Odontologia em formato de aplicativo, com a Ortodontia como a especialidade alvo, propiciando um método simples para facilitar, padronizar, e ao mesmo tempo justificar os valores dos serviços a serem prestados. Respeitando-se as normativas do código de Ética da profissão, serão determinadas variáveis específicas para formação do valor final, traduzindo uma maior transparência, já solicitada pela classe, e facilitando o dia a dia do profissional.

3.1 Primeiro Objetivo

Estabelecer variáveis que possam ser utilizadas como referência na elaboração de valores em Ortodontia, com a sugestão de um preço final.

3.2 Segundo Objetivo

Desenvolvimento de um web aplicativo, para facilitar de forma automatizada o cálculo dos custos da hora clínica e o valor final sugerido do procedimento ortodôntico.

4 MATERIAL E MÉTODOS

Foi pesquisado na literatura disponível os tipos de métodos utilizados para a precificação, direcionando-os para a Odontologia, em específico para a especialidade Ortodontia, estabelecendo, desta forma, variáveis direta ou indiretamente influenciadoras na formação de valores.

O desenvolvimento de uma ferramenta no formato de web aplicativo em parceria com a Diretoria Técnica de Informática (DTI) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (UNESP), com a proposta de agilizar e ou facilitar uma grande dificuldade diária do profissional ortodontista. Obedecendo aos preceitos do Código de Ética Odontológico.

4.1 Identificação das variáveis influenciadoras.

Fica claro ao consultar a literatura geral quanto a complexidade na criação do melhor valor em todas as áreas de vendas, principalmente as referidas prestadoras de serviços. Visto que para a Odontologia, no caso a especialidade Ortodontia, foram divididas em variáveis de custos e variáveis de serviço.

4.1.1 Variáveis de custo

Após análise, estabeleceu-se como Variáveis de Custo, os índices que fazem referência aos custos da prestação de serviço, elencadas a seguir:

- a) cálculo de custos fixos e porcentagem de custo fixo;
- b) custos variáveis;
- c) impostos;
- d) reajustes mensais e anuais;
- e) prazo para pagamento.

4.1.2 Variáveis de serviço

Foram consideradas, baseadas na literatura, como Variáveis de Serviço os indicadores considerados como parâmetros fundamentais para um tratamento ortodôntico, como se segue:

- a) qualificação do profissional;
- b) nota do consultório;
- c) idade do paciente;
- d) fase do tratamento;
- e) complexidade do caso;
- f) tempo de tratamento.

4.2 Desenvolvimento da ferramenta

Foi desenvolvido um aplicativo de três telas na web multiplataforma, nomeada Ferramenta Referencial para Elaboração de Valores em Ortodontia, representada pela sigla “FREVO”, em parceria com a Diretoria Técnica de Informática (DTI) do Instituto de Ciência e Tecnologia da Universidade Estadual Paulista/UNESP. De forma que as variáveis de custo e de serviço foram distribuídas de maneira didática.

5 RESULTADO

O resultado principal deste trabalho foi a criação da ferramenta referencial para elaboração de valores em ortodontia representada pela sigla “FREVO”.

5.1 A ferramenta

A criação da ferramenta digital FREVO, a qual poderá ser acessada pelo link: <https://frevo.ict.unesp.br/>, ou pelo QR code (figura 1):

Figura 1 - QR code de acesso "FREVO"



Fonte: Elaborada pelo autor.

5.2 Tela principal

Esta ferramenta apresenta os tópicos descritos na figura 2 logo abaixo, que serão visualizados no lado superior esquerdo da tela principal, após o profissional fazer o acesso pela internet.

Figura 2 – Tópicos de acesso

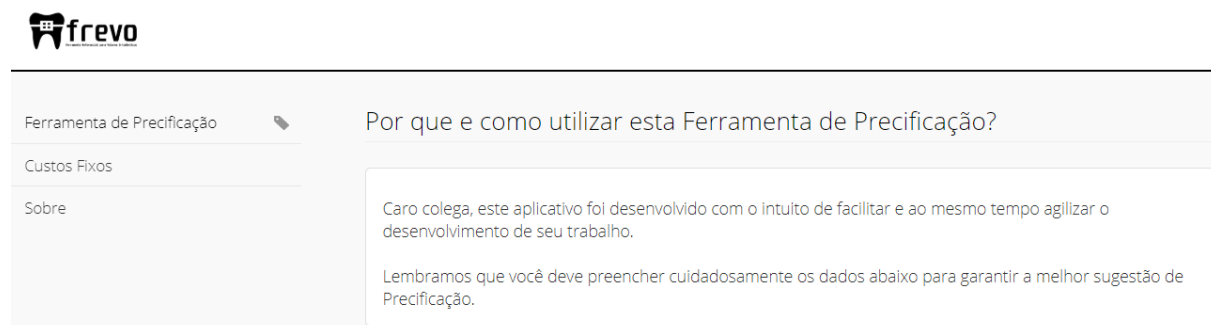


Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.2.1 Preenchimento de dados

Antes de iniciar o preenchimento dos dados o profissional pode observar as primeiras instruções como representadas na figura 3. Na sequência serão questionadas informações referentes ao cirurgião dentista, paciente, plano de tratamento, e cálculo de custos, estando estas divididas em primeira etapa, segunda etapa e terceira etapa. Sendo indicado pelo símbolo de um triângulo amarelo com o ponto de exclamação ao centro os tópicos considerados como obrigatórios para digitação ou opção eleita.

Figura 3 - Primeira Informação (v1.0.0 Copyright © 2020. Diretoria Técnica de Informática - ICT/UNESP)



Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.2.1.1 Dados profissionais

As informações pessoais devem ser preenchidas conforme a figura 4, com o nome do dentista, número de registro no Conselho Regional de Odontologia (CRO), Estado e município que trabalha, assim como a qualificação profissional e a nota do consultório.

Figura 4 - Dados Profissionais

⚠ 1ª Etapa: Dados Profissionais

Dentista:	⚠ Digite aqui o seu nome completo
Nº CRO:	⚠ Digite aqui o número do seu CRO
Estado / Cidade:	⚠ Estado ▼ ⚠ Cidade ▼
Qualificação do Profissional:	⚠ Graduação ▼
Nota do Consultório ¹ :	1 2

¹ Define-se o item Nota do consultório por: Acessibilidade, disponibilidade de estacionamento, acesso ao transporte, segurança, conforto, outros; Até 3 itens = nota 1; A partir de 4 ou mais itens = nota 2

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

A qualificação profissional deve ser marcada de acordo com o grau de formação que o colega alcançou até o presente momento, sendo na sequência mostrada na figura 5, que inicia com a graduação, pós graduação (especialização), mestrado, doutorado e pós-doutorado.

Figura 5 - Qualificação do Profissional

1ª Etapa: Dados Profissionais

Dentista:

Nº CRO:

Estado / Cidade:

Qualificação do Profissional: **Graduação**
Pós-graduação
Mestrado
Doutorado
Pós-doutorado

Nota do Consultório¹:

¹ Define-se o item Nota do consultório por: Acessibilidade, disponibilidade de estacionamento, acesso ao transporte, segurança, conforto, outros; Até 3 itens = nota 1; A partir de 4 ou mais itens = nota 2

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Os valores desta qualificação foram representados pela fórmula do Retorno Sobre o Investimento (ROI). Onde foi simulado um peso proporcional ao investimento estimado na formação, com resultados respectivamente de 5%, 10%, 15%, 25% e 25% Estabelecendo, portanto, resultados iguais para o doutorado e pós-doutorado.

O próximo passo será a resposta da nota do consultório, a qual foi definida pelos quesitos:

- a- Acessibilidade (no caso de deficientes físicos);
- b- Disponibilidade de estacionamento;
- c- Proximidade de acesso ao transporte público;
- d- Segurança;
- e- Conforto;
- f- Outros (wi-fi, serviço de manobrista, entre outros).

De maneira que deverão ser classificados com nota 1 quando o local corresponder em até 3 itens, e a nota 2 quando corresponder a partir de 4 ou mais

facilidades (Figura 6). Com pesos estipulados pela fórmula do Retorno do Patrimônio Líquido (RPL). Com valores estipulados em 2,5% e 5% respectivamente.

Figura 6 - Nota do consultório

Nota do Consultório ¹ :	1 2
------------------------------------	-------------------------------------

¹ Define-se o item Nota do consultório por: Acessibilidade, disponibilidade de estacionamento, acesso ao transporte, segurança, conforto, outros; Até 3 itens = nota 1; A partir de 4 ou mais itens = nota 2

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.2.1.2 Referente ao Paciente/Procedimento

Os dados a seguir referem-se ao paciente em união ao plano de tratamento desenvolvido pelo ortodontista (figura 7). Com informações como nome, idade, procedimento 1, procedimento 2 (quando houver), a complexidade do caso, fase do tratamento ortodôntico e tempo de atendimento em número de sessões.

Figura 7 - 2ª Etapa

Nome do Paciente :	 Digite aqui o nome completo do paciente
Procedimento #1:	 - Personalizado - 
	 Digite aqui o nome do procedimento personalizado
Procedimento #2:	- N/A - 
Idade do Paciente em anos :	1 
Fase do Tratamento Ortodôntico:	 Preventiva 
Complexidade do Caso:	 Simples 
Tempo de Atendimento Estimado Número de Sessões² :	1 

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Os campos que referem-se aos procedimento # 1 e procedimento # 2, podem ser digitados clicando na opção “Personalizado” ou escolhidos na lista de 38 nomes de aparelhos e ou técnicas utilizadas na Ortodontia, que estão presentes no rol de procedimentos das tabelas VRPO (figuras 8, 9 e 10).

Figura 8 – Procedimentos

✕

Q

- Personalizado -

Aletas Gomes

Aparelho de Protração Mandibular -APM

Aparelho de Thurow

Aparelho extra-bucal

Aparelho Ortodôntico Fixo Estético - por arcada

Aparelho Ortodôntico Fixo Metálico - por arcada

Aparelho Ortodôntico Fixo Metálico parcial

Aparelho Removível com alças Bionator invertida ou de ...

Arco Lingual

Barra Transpalatina Fixa

Barra Transpalatina Removível

Bionator de Balters

Fonte: CBHPO (2017) adaptação do autor.

Figura 9 – Procedimentos

Blocos geminados de Clark (twinblock)
Botão de Nance
Contenção Fixa (por arcada)
Disjuntor Palatino
Distalizador de Hilgers
Distalizador tipo Jones Jig
Documentação eletromiográfica
Grade Palatina Fixa
Grade Palatina Removível
Herbst Encapsulado
Manutenção de Aparelho Ortodôntico
Máscara Facial - Delaire, Tração Reversa
Mentoneira
Modelador elástico de Bimler

Fonte: CBHPO (2017) adaptação do autor.

Figura 10 – Procedimentos

Obtenção de modelos gnatostáticos de Planas
Pistas diretas de Planas superior e inferior
Pistas indiretas de Planas
Placa de Hawley
Placa de Hawley com torno expensor
Placa de Schwarz
Placa Dupla de Sanders
Placa encapsulada de Maurício
Placa Lábio-ativa
Quadrihélice
Regulador de função de Frankel
Simões Network

Fonte: CBHPO (2017) adaptação do autor.

O próximo item será a idade do paciente que se encontra numerada em anos, a qual pode ser digitada no respectivo espaço ou sintonizada com um simples movimento de cursor na barra.

Na sequência serão determinadas a fase de tratamento (Preventiva, Interceptativa e Corretiva). Estando estas últimas variáveis (Idade e Fase do tratamento) sem peso definido, ou seja, somente como parte informativa dos dados.

Já a complexidade do caso (simples, médio e complexo) receberam pesos 2,5%, 5% e 10% respectivamente, como uma sugestão de dificuldade que o caso oferece. E finalmente o tempo de atendimento estipulado em número de sessões

que pode ser digitado ou alterado no cursor igualmente como já citado acima (figuras 11, 12, 13 e 14). Estando subscrito ao número de sessões: “Entende-se por tempo de atendimento/número de sessões como um valor aproximado de quantas vezes o paciente será atendido durante o tratamento proposto, incluindo possíveis emergências”.

Figura 11 - Fase do tratamento ortodôntico

2ª Etapa: Referente ao Paciente/Procedimento

Nome do **Paciente**:

Procedimento #1:

Procedimento #2:

Idade do Paciente em anos:

Fase do Tratamento Ortodôntico:

Preventiva
Interceptativa
Corretiva

Complexidade do Caso:

Tempo de Atendimento Estimado:

Número de Sessões²:

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 12 - Complexidade do caso

⚠ 2ª Etapa: Referente ao Paciente/Procedimento

Nome do **Paciente**:

Procedimento #1:

Procedimento #2:

Idade do Paciente em anos:

Fase do Tratamento Ortodôntico:

Complexidade do Caso:

Simplex

Médio

Complexo

Tempo de Atendimento Estimado **Número de Sessões²**:

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 13 - Número de sessões

Tempo de Atendimento Estimado **Número de Sessões²**:

² Entende-se por tempo de atendimento/número de sessões como um valor aproximado de quantas vezes o paciente será atendido durante o tratamento proposto, incluindo possíveis emergências

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 14: Número de sessões

Tempo de Atendimento Estimado **Número de Sessões²:**

50

² Entende-se por tempo de atendimento/número de sessões como um valor aproximado de quantas vezes o paciente será atendido durante o tratamento proposto, incluindo possíveis emergências

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.2.1.3 Cálculo de custo operacional

Nesta terceira etapa, serão ajustados valores referentes aos custos do tratamento, de forma que na primeira aba nomeada Custo Fixo o profissional será convidado a mudar para a tela secundária caso ainda não tenha calculado anteriormente. Para esta mudança de tela basta um clique na informação “como devo calcular o meu custo fixo” e será aberta a tela de Custos Fixos, a qual serão evidenciados detalhes no item 5.3.1. Após feito isto, na sequência devem ser preenchido o custo variável do serviço, o qual traduz em reais quanto será gasto com produtos, materiais e custos terceirizados como protéticos, entre outros (figura 15).

Figura 15 - 3ª Etapa

⚠ 3ª Etapa: Cálculo do Custo Operacional

Custo Fixo em R\$:

Como devo calcular o meu custo fixo?

Custo Variável em R\$ (Produto, protético, material):

Impostos em %:

Reajustes Mensais em %:

Reajustes Anuais³ em %:

Prazo para pagamento em meses:

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Depois os próximos passos ficam por conta da porcentagem de impostos, reajustes mensais, reajustes anuais e prazo para pagamento em meses, que caso existam, deverão ser devidamente digitados ou sintonizados (figura 16).

Figura 16- Impostos, Reajustes e Prazos

Impostos em %:	50	<input type="range"/>
Reajustes Mensais em %:	5	<input type="range"/>
Reajustes Anuais ³ em %:	50	<input type="range"/>
Prazo para pagamento em meses:	24	<input type="range"/>

³ IPCA=Índice de Preços ao Consumidor; INPC=Índice Nacional de Preços ao Consumidor

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.2.1.4 Preço final sugerido

Após completar todos os atributos supra citados, automaticamente será visualizado o preço final sugerido para o tratamento proposto (figura 17).

De forma que o documento gerado será em modelo PDF, o qual poderá ser salvo em seus arquivos digitais ou impresso para ser anexo a documentação do paciente, de acordo com a preferência do ortodontista (figura 18 e 19).

Figura 17 - Preço final sugerido

✔ **Preço final sugerido**

R\$0,00

Limpar Formulário ✕ PDF/Imprimir 📄

Copyright © 2020
Instituto de Ciência e Tecnologia de São José dos Campos - UNESP

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 18 - PDF/Imprimir

✔ **Preço final sugerido**

$((R\$0,00 + 9.75\%) \times 1 \text{ sessões}) + R\$0,00 + R\$0,00 + R\$0,00 =$

R\$0,00

Limpar Formulário ✕ PDF/Imprimir 📄

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 19 – PDF

FREVO - Ferramenta Referencial para Valores Ortodônticos v1.0.0 2020062501 Copyright © 2020 Instituto de Ciência e Tecnologia de São José dos Campos - UNESP	
 frevo Instrumento Referencial para Valores Ortodônticos	Data de Impressão: 28/06/2020 às 18:24
	Impresso por: LUIZ

Dados Profissionais	
Dentista: Luiz Nº CRD: 62531 Nota do Consultório ¹ : 2	Estado/Cidade: SP/Caçapava Qualificação Profissional: Graduação
¹ Define-se o item Nota do consultório por: Acessibilidade, disponibilidade de estacionamento, acesso ao transporte, segurança, conforto, outros; Até 3 itens = nota 1; A partir de 4 ou mais itens = nota 2	

Referente ao Paciente	
Nome do Paciente: Joao Vitor	Idade: 12 ano(s)

Procedimento(s)	
Procedimento #1: Aletas Gomes Procedimento #2: Simões Network	Complexidade do Caso: Simple Fase do Tratamento Ortodôntico: Preventiva Tempo de Atendimento ² : 12 sessões
² Entende-se por tempo de atendimento/número de sessões como um valor aproximado de quantas vezes o paciente será atendido durante o tratamento proposto, incluindo possíveis emergências	

Custo Operacional	
Custo Fixo: R\$NaN Custo Variável (Produto, protético, material): R\$650 Impostos: 50%	Resíduo Mensal: 5% Resíduo Anual ³ : 100% Prazo para pagamento: 24 meses
³ IPCA=Índice de Preços ao Consumidor; INPC=Índice Nacional de Preços ao Consumidor	

Preço sugerido: R\$NaN

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

E após a finalização do trabalho, a ferramenta poderá ser zerada para um novo paciente ou plano de tratamento clicando no ícone “Limpar Formulário” (figura 20).

Figura 20- Limpar Formulário



✔ **Preço final sugerido**

$((R\$0,00 + 9.75\%) \times 1 \text{ sessões}) + R\$0,00 + R\$0,00 + R\$0,00 =$

R\$0,00

Limpar Formulário ✕ PDF/Imprimir

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.3 Telas secundárias

Além da tela principal (Ferramenta de Precificação) com suas funções devidamente explicadas anteriormente, a ferramenta digital apresenta outras duas telas classificadas como secundárias, denominadas “Custos fixos” e “Sobre” (figura 21), as quais podem ser acessadas com um clique na tela, sendo também de suma importância para o sucesso do trabalho.

Figura 21 - Telas Secundárias



Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

5.3.1 Custos fixos

O cálculo dos custos fixos (figuras 22 e 23) se relacionará aos custos e despesas do consultório ou clínica, as quais deverão ser devidamente preenchidas assim como o total das vendas, alimentando a tabela com o período de 3 meses, seguidos ou aleatórios, das finanças da empresa, gerando uma média que determinará a porcentagem de custo fixo (%CF), obtida portanto, pela divisão do valor da média dos custos fixos pelo valor da média das vendas.

$$\% \text{ CF} = \text{Custos Fixos Mensais (Média)} / \text{Venda Mensais (Média)} \times 100$$

Dado útil para a fórmula que traduzirá o custo da hora clínica que poderá variar com a disponibilidade de atendimentos cedidos por dia.

De acordo com o SEBRAE (2017), para estabelecer preços na prestação de serviços é fundamental o cálculo dos custos fixos (CF) e se necessário o custo da mão de obra direta. De forma que com o valor do custo fixo mensal já determinado, serão possíveis o cálculo do custo fixo por hora.

$$\text{CF por hora} = \text{CF mensal} / \text{N}^\circ \text{ consultas} \times 18,83$$

Deixando claro que o número de consultas (figura 24) se refere a possibilidade de atendimento que o consultório ou clínica oferece, portanto na possibilidade de mais salas, este valor deverá ser multiplicado por tal. E o índice numérico 18,83 foi baseado pela quantidade de dias úteis presentes no ano, dividido pelo número de meses, obtendo-se uma média mensal.

$$226 \text{ dias úteis} / 12 \text{ meses} = 18,83 \text{ dias}$$

A fórmula para o cálculo do preço de venda à vista (PVV) relacionada a prestação de serviços pode ser vista a seguir:

$$\text{PVV} = \text{Custo da Prestação de Serviço} / 1 - (\% \text{ Impostos} + \% \text{ Comissões} + \% \text{ CF} + \% \text{ Lucro}) / 100$$

No entanto a fórmula do preço de venda à vista foi modificada pelo autor, removendo-se as porcentagens de comissões e de lucro, e com a fixação dos impostos a 15%, como visto a seguir:

$$\text{PVV} = \text{Custo da Prestação de Serviço} / 1 - (15 \% + \% \text{ CF}) / 100$$

Figura 22 - Cálculo do custo fixo

Como devo calcular o custo fixo?

Para calcular o custo fixo, você pode utilizar a tabela abaixo.

Por favor, preencha todos os campos e depois clique no botão **Voltar à Ferramenta de Precificação**.

Descrição	Mês 1 (R\$)	Mês 2 (R\$)	Mês 3 (R\$)
Custos Fixos (CF)			
(-) Aluguel/Condomínio:	0,00	0,00	0,00
(-) Energia/Água/Gás/Ar Comprimido:	0,00	0,00	0,00
(-) Telefone/Internet/TV a Cabo:	0,00	0,00	0,00
(-) Salários Funcionários:	0,00	0,00	0,00
(-) Encargos/Impostos:	0,00	0,00	0,00

Fonte: https://frevo.ict.unesp.br/custos_fixos.

Figura 23 – Cálculo do custo fixo

(-) Contabilidade:	0,00	0,00	0,00
(-) Materiais de Consumo:	0,00	0,00	0,00
(-) IPTU:	0,00	0,00	0,00
(-) Taxas Prefeitura/ISS/GPS:	0,00	0,00	0,00
(-) Retiradas/Prolabore:	0,00	0,00	0,00
(-) Seguro Consultório/ Vida/ Responsabilidade Civil:	0,00	0,00	0,00
(-) Gastos com Veículos/ Estacionamento:	0,00	0,00	0,00
(-) Taxas Associativas/ Congressos:	0,00	0,00	0,00
(-) Custos Fixos (R\$):	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
(+) Vendas (R\$):	0,00	0,00	0,00

Fonte: https://frevo.ict.unesp.br/custos_fixos.

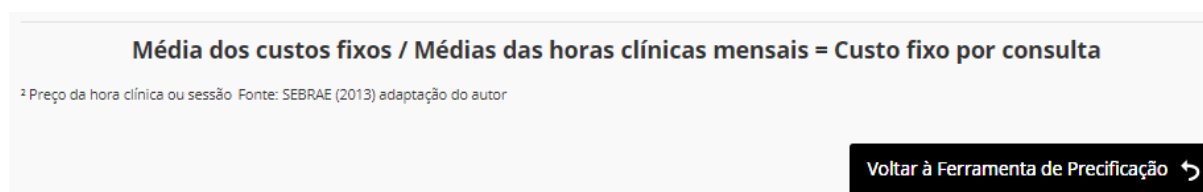
Figura 24 - Número de consultas por dia

% do Custo Fixo (Custo Fixo Médio / Vendas Média): $(R\$0,00 / R\$0,00) * 100 = 0.00\%$	
Nº Consultas por dia:	1 <input type="range"/>
Custo fixo por consulta (R\$):	R\$0,00
Média dos custos fixos / Médias das horas clínicas mensais = Custo fixo por consulta	
* Preço da hora clínica ou sessão Fonte: SEBRAE (2013) adaptação do autor	
Voltar à Ferramenta de Precificação	

Fonte: https://frevo.ict.unesp.br/custos_fixos.

Finalizada a conta se faz necessário clicar no ícone “voltar a ferramenta de Precificação” (figura 25) para início ou continuação dos demais dados da tela principal já citados anteriormente. Deixando claro que os dados alimentados nesta tela secundária (Custos Fixos) serão mantidos para usos futuros, ou seja, serão apagados ou modificados somente se o usuário assim optar.

Figura 25 - Voltar a ferramenta de precificação



Fonte: https://frevo.ict.unesp.br/custos_fixos.

5.3.2 Sobre

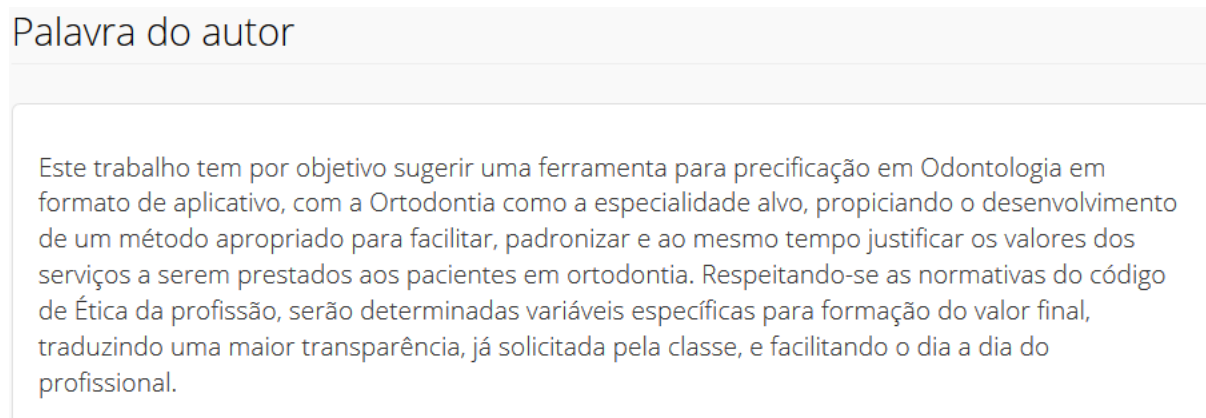
A tela denominada com o tópico “Sobre” (figura 26) pode ser acessada com um clique, de modo a apresentar a palavra do autor (figura 27) e informações sobre o uso da ferramenta, as quais poderão ser ampliadas conforme as dificuldades e também disponibiliza um canal direto com o DTI-UNESP, e com o autor do trabalho para eventuais esclarecimentos.

Figura 26 – Sobre



Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/>.

Figura 27 - Palavra do autor

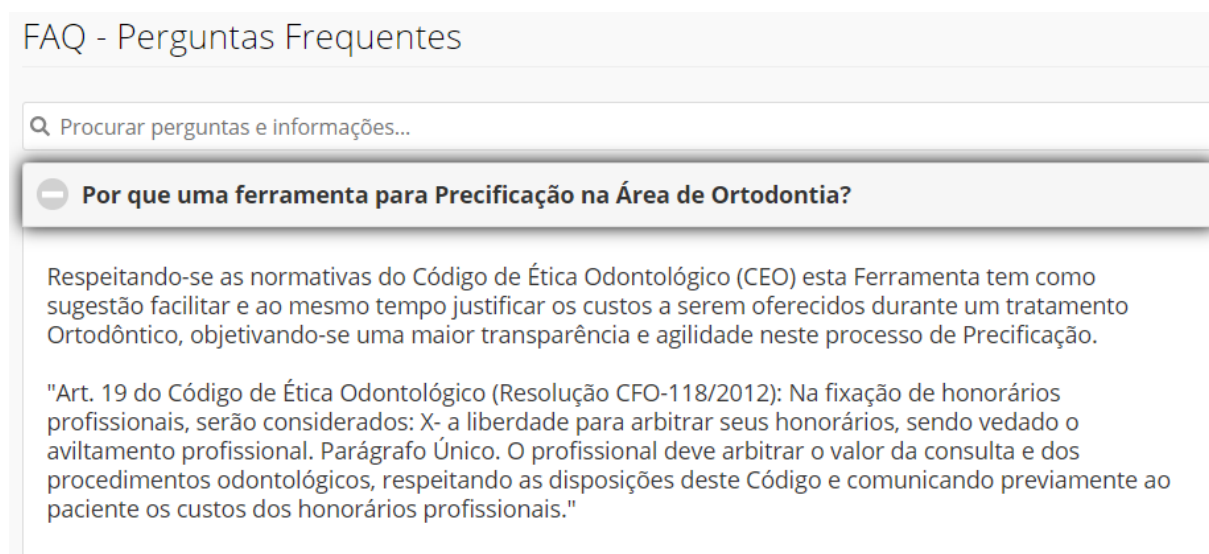


Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/sobre>.

5.3.2.1 FAQ- Perguntas frequentes

Como já citado, o campo denominado “FAQ – Perguntas Frequentes” (figura 28) disponibilizará informações e dúvidas dos usuários, dados estes que deverão ser alimentados conforme o uso da ferramenta digital.

Figura 28 - FAQ- Perguntas Frequentes



Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/sobre>.

5.3.2.2 Em caso de dúvidas

O último tópico disponibiliza um canal aberto para perguntas e respostas sobre as eventuais dúvidas e sugestões relacionadas ao uso da ferramenta digital (figura 29). As quais deverão ser prontamente aceitas e respondidas, corroborando para aprimoramento dos estudos.

Figura 29 - Dúvidas/sugestões

Em caso de dúvidas/sugestões, entre em contato com a gente!

Nome Completo:	
E-mail:	
Estado / Cidade:	Estado Cidade
Mensagem:	
Enviar informações	

Copyright © 2020
Instituto de Ciência e Tecnologia de São José dos Campos - UNESP

Fonte: <https://frevo.ict.unesp.br/sobre>.

6 DISCUSSÃO

Embora os valores referenciais dos procedimentos odontológicos (VRPO) tenham sido criados com o intuito de guiar o cirurgião dentista nas decisões de preço, de acordo com Maruo et al. (2009) infelizmente isto não acontece na prática devido muitas divergências de valores ocorridas até mesmo dentro do próprio Estado. A justificativa para esta situação é representada pelo fato destas tabelas serem geradas pelos valores médios cobrados por clínicos gerais e especialistas, e estarem mais focadas no setor de convênios e credenciamentos. Ressaltam ainda que mesmo que os procedimentos ortodônticos possam ser praticados por qualquer profissional dentista, conforme respaldado na lei, relata controvérsias a cerca deste assunto na literatura, defendendo o especialista, e conclui que a Associação Brasileira de Ortodontia (ABOR) está amparada ética e legalmente para cobrar tabelas VRPO exclusivas para serviços ortodônticos. Indagando que os parâmetros legais da classe, ou seja, o código de ética odontológico, neste quesito “Honorários” são superficiais e meramente sugestivos.

Haeger (2014) já considera que, no caso da Especialidade Ortodontia, a avaliação da média de preços cobrados na região de trabalho, bem como a determinação do tempo de duração do tratamento são fatores de alto impacto na decisão do preço final. E que a avaliação de preços cobrados em outras especialidades da Odontologia poderia servir como base para o cálculo. O autor além de estabelecer variáveis como idade e fase do tratamento, ressalta que entre outras modalidades, a prática da cobrança baseada pela dificuldade do caso, a qual pode ser mensurada em função do tempo despendido durante o tratamento, sendo justa tanto para o paciente quanto para o profissional. De forma que a maior vantagem, quando comparada a cobrança de preço único, se refere ao não subsídio dos casos difíceis com o lucro dos mais fáceis. Acreditando assim como Walley et al (1999) que estratégias de marketing são de suma importância para o sucesso profissional.

Já Nagle e Hogan (2008) consideram que o profissional de marketing não se enquadra no perfil de crescimento das empresas, pois este oferece prioridades aos clientes e abre um leque para possíveis negociações de preços, por focarem

basicamente na concorrência, buscando portanto, preços baixos de forma que a lucratividade depende da quantidade, ou seja, do alto volume de vendas. Fato este que pode ou não funcionar de acordo com o perfil do profissional e ou consultório.

No que se refere a forma de pagamento Baumeier (2019), determina desvantajoso o método de cobrança nomeado “Manutenção”, pois as faltas nas consultas gerariam um decréscimo nesse planejamento, sugerindo a cobrança por “Preço Fechado”, justificando como principais vantagens, o maior comprometimento do paciente em não faltar as consultas pois o pagamentos terão que ser efetuados independentemente das visitas; melhor postura profissional, deixando claro que o objetivo não reflete na demora do tratamento, demonstrando uma maior previsibilidade e comprometimento com o término e, maior lucratividade pela possibilidade de cobrar um valor maior, pois deixa-se claro a existência de um profissional engajado em alcançar o resultado dentro do prazo estipulado pelo número de parcelas, onde o objetivo principal é o sucesso.

Para Machado (2019b), a opção por “Preço Fechado” permite o pagamento à vista, com poucas parcelas ou com múltiplas parcelas mensais. Ressaltando como principais vantagens uma maior valorização do tratamento por parte dos clientes, e um melhor controle financeiro por parte do consultório. Apresentando como desvantagens, a alta concorrência com os colegas que cobram manutenção e uma menor atratividade para o público com baixa condição socioeconômica. Ressaltando como mais importante o fato do profissional receber justa remuneração pelos serviços oferecidos e prestados no tratamento. E sugere que ambas as modalidades (Manutenção ou Mensalidade/ Preço Fechado) sejam consideradas para cada caso em específico (alinhadores, ortodontia lingual, pacientes de alto ou baixo poder aquisitivo, idade do paciente).

Relacionado a precificação ou a elaboração de tabelas de honorários, há uma certa dificuldade para que as mesmas sejam vantajosas para ambas os lados (Profissional/Paciente), e pensando nisso o Conselho Federal de Odontologia (CFO) tem publicado desde 1976 o Código de Ética Odontológico (CEO) com o desenvolvimento de um capítulo para direcionar sobre esse importante assunto. Estabelece em seu capítulo VIII, artigo 19, dez diretrizes para formação dos honorários em Odontologia, sendo elas: I condição socioeconômica do paciente e da comunidade, II o conceito do profissional, III o costume do lugar, IV a complexidade

do caso, V o tempo utilizado no atendimento, VI o caráter de permanência, temporariedade ou eventualidade do trabalho, VII circunstância em que tenha sido prestado o atendimento, VIII a cooperação do paciente, IX o custo operacional, e X a liberdade para arbitrar seus honorários, sendo vedado o aviltamento profissional (CFO 118/2012).

Porém a última modificação do CEO em relação aos honorários foi realizada em 2012, o qual vige desde janeiro de 2013 (Costa e Silva, 2014). E de acordo com o CROSP (Ano VI, n 10, 2019), a preocupação com a profissão, já é garantida pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO) que em sua última atualização do Código de Ética Odontológica (CEO) em 2012, vem representando desde a sua primeira versão em 1971 muitas modificações, mas todas elas com o intuito de exigir uma profissão com boas práticas. Nos dias de hoje uma das maiores preocupações dos Conselhos Regionais de Odontologia (CRO) são o combate das publicidades irregulares, responsáveis por 70 a 80 % das denúncias. Estando entre elas a divulgação de custos, planos de pagamento, panfletagens, anúncios de gratuidade entre outras reclamações. Nesta entrevista com a Comissão Ética do Conselho Regional de Odontologia de São Paulo (CROSP), foi esclarecido que a frequência que o Código de Ética é revisto, como já supracitado, varia de acordo com as necessidades e desejos da classe, que aumentam em conjunto com o aprimoramento da Odontologia no Brasil. Sendo que essa revisão pode ser preterida diretamente das Regionais ou do próprio CFO, onde as propostas são apresentadas, discutidas e votadas em Assembleia.

Formicola (2017) ressalta que o retorno sobre o investimento (ROI) prevê se o valor gasto na formação será compensado financeiramente pelos honorários recebidos, índice este que pode ser prejudicado em situações de crise econômica, baixa demanda de empregos e excesso de profissionais na área, fatores estes considerados desaceleradores na escolha pela graduação em Odontologia. E afirma que as faculdades devem estar atentas e atualizadas a fatores contemporâneos que envolvem a prática da profissão e com isso determinar estratégias para solução de eventuais dificuldades. Sendo muito importante o cálculo dos honorários, pois o mesmo apresenta relação direta com o ROI.

Sales Peres et al. (2004) consideram que o profissional de Odontologia como autônomo, assume o risco de lucrar ou não com determinado

empreendimento, igualmente possuindo o livre arbítrio. Em síntese, o profissional autônomo ou empregado, atuando em convênio, empresas, prefeituras, entre outras instituições, o cirurgião-dentista sempre será liberal, por força da profissão que exerce.

Oliveira (2018) defende a formação dos preços baseada nos custos do negócio, apontando que a maioria dos empresários não dominam a arte de precificar os produtos ou serviços oferecidos, esclarecendo que o valor final deve superar os custos de produção e encargos materiais. Considera fundamental a diferenciação dos custos, das despesas e dos prejuízos ou perdas. As definições embora simples são de suma importância, pois a perfeita sintonia entre elas gerará resultados exponenciais. Portanto, custos se relacionam aos gastos na produção ou execução do serviço (pretendem-se os menores possíveis), despesas se referem aos valores investidos para a comercialização (devem ser controladas) e perdas são prejuízos nem sempre previstos que geram ônus ao negócio (devem ser evitadas).

Para Nagle e Hogan (2008) o processo de precificação é a principal falha nas empresas, devido à dificuldade em gerar valor com a competitividade. Consideram também que a política de formação de preços baseadas em custos agem como um verdadeiro “Espiral da Morte” impedindo o crescimento de qualquer ramo de empresa, sendo na teoria um guia simples para a lucratividade, mas na prática é uma receita para um desempenho financeiro medíocre, porque os custos fixos aumentam conforme o aumento das vendas, e com os preços baixos para manter a concorrência o negócio declina ao insucesso.

De acordo com Duarte (2019), o fundamental na criação dos preços é evitar o aviltamento, o qual acontece quando há prática de preços abaixo do mercado e sem lucratividade, ou quando não se executam os serviços mínimos inerentes a profissão, ou ainda quando o cliente é enganado e não recebe os serviços prometidos. Explica também que o conselho federal de contabilidade erroneamente trata por “valor de serviços”, no entanto preço é o que se paga e valor é o que se leva, portanto, definindo como correto “fixar os preços de serviços”.

Gomes (2019) justifica que a diferença entre “Preço e Valor” são dados pela origem, enquanto um é determinado pelo prestador o outro é determinado pelo consumidor. Portanto, precificar é saber representar financeiramente “Preço e Valor” ao trabalho ou produto oferecido, sendo determinantes para o futuro de qualquer

empresa ou negócio. De forma que o correto domínio desta arte permite a tradução não somente do preço real, mas também as margens mínimas e máximas que podem ser oferecidas, permitindo entre outros benefícios as projeções futuras do negócio, e distanciando riscos de eventuais prejuízos.

Já Nakagawa (2019) defende o valor como a principal ferramenta de fomento para qualquer empreendimento, e a busca deste pensamento como meta para toda equipe de sucesso, sugere ainda tutoriais do SEBRAE sobre formação de preço, ressaltando a importância de se vender valor, benefício e solução, nunca preço ou custo. Esclarece que a elaboração do preço ideal é um processo dinâmico e variável de acordo com a situação ou contexto, cabendo ao empreendedor dominar a técnica do cálculo do preço final com estratégias pré-determinadas.

Havendo um consenso entre os autores que o cálculo ideal do preço final, deve em primeira análise envolver o conhecimento prévio dos custos, sejam estes os impostos (específico de cada área), os custos fixos (aluguel, água, luz, telefone, funcionários etc.) e os custos variáveis (materiais e serviços). Somando ainda na era tecnológica os gastos com marketing digital. Na sequência se faz necessário definir a margem de lucro que se pretende alcançar, determinando o lucro líquido atual do seu negócio. O qual pode ser obtido pelo lucro total (venda bruta) subtraído do primeiro cálculo citado acima (impostos + custos fixos + custos variáveis), de forma que o resultado será a margem de lucro líquido, a qual reflete a porcentagem de lucro alcançada realmente pelo consultório, de forma clara e concreta. A definição de uma margem de lucro correta pode auxiliar o resultado do preço final, bem como nortear a necessidade de subir os preços à medida que o mercado evolui. Sendo importante criar um equilíbrio entre o atrativo para os clientes e o atrativo para a saúde financeira do consultório ou clínica, com foco sempre atualizado na situação de mercado, sem deixar de agregar valor ao serviço prestado, fato este muito importante de ser trabalhado na equipe, bem como transmitido de forma clara aos clientes. (Nagle, Hogan, 2008; SEBRAE, 2017; Oliveira, 2018; Gomes, 2019; Viana, 2019; Nakagawa, 2019).

O dentista gestor além de treinar a equipe com o objetivo de tratar bem aos clientes, precisa controlar o estoque, organizar as compras ressaltando também a necessidade do uso de uma planilha ou software para administrar, com mais controle, os resultados diários de custos fixos e variáveis, assim como estabelecer

um fluxograma das atividades financeiras atuais e futuras, o qual traduzirá em cifras as necessidades de cortar despesas ou a possibilidade de investir em equipamentos novos e ou reformar o estabelecimento (Surya, 2016; Baumeier, 2019; Machado, 2019).

Ribeiro (2015b), Camargo (2018) e Andrade (2019) ressaltam a necessidade de uma visão multidisciplinar do cirurgião dentista, com devidos protocolos de gestão de custos (DRE, Margens Bruta, Líquida e Contribuição, entre outros) a fim de garantir maior rentabilidade e estabilidade do negócio. Evidenciando a Odontologia Extrabucal como uma estratégia de mercado, onde o dentista se comporta como um administrador a frente de seu empreendimento financeiro. Indicando também o método de custeio variável no qual é basicamente definido por custos fixos e variáveis como melhor desempenho, o que não significa diretamente maior faturamento. Há situações em que o dentista trabalha menos consequentemente fatura menos, porém cria um impulsionamento financeiro do seu negócio, com maior possibilidade de tempo de pensar nas finanças, cuidar da família e da sua própria saúde. Portanto, quem fatura mais, trabalha mais, gerando maiores gastos com cartões e compra de materiais, com maior porcentagem de glosas nos casos dos convênios, maior índice de faltas, não administra adequadamente o fluxo de retorno dos clientes, com o risco também de aglutinar contas pessoais com as contas do consultório, ocasionando assim uma avalanche de problemas. E a memória de trabalho criada desde a graduação deve se modificar, e aprender que o sucesso financeiro depende diretamente de Planejamento e Controle da própria situação. Estabelecendo um olhar de gestor do negócio, determinando potenciais com previsibilidade (valor da hora clínica, metas a curto, médio e longo prazos) e eliminando prejuízos (procedimentos que são rentáveis e os que não são). Sendo importante visualizar que em momentos de crise econômica nacional ou no cenário internacional, aumenta a possibilidade das oportunidades, o que requer condicionamento e preparo estratégico.

Motta (2018) concorda sobre a importância de um adequado controle financeiro para a estabilidade do consultório ou clínica odontológica, principalmente nos dias atuais, devido ao cenário da Odontologia e do País. Considera que a dificuldade do profissional em dominar a gestão administrativa se deve ao não ensinamento sobre este assunto durante o período de Graduação, o qual representa

uma grande falha na grade curricular das Universidades. À medida que o trabalho técnico da profissão em questão diverge do assunto, mas ao mesmo tempo depende diretamente desses conhecimentos para estabilidade e durabilidade do negócio, assim como manter o empreendimento financeiramente saudável e com melhor produção e performance.

De acordo com a Associação Brasileira de Odontologia (2019), a Comissão Nacional de Convênios e Credenciamentos (CNCC) se reuniu em janeiro no Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo (CIOSP) para discutir entre outros assuntos o não reajuste correto do IPCA (Índice de Preços ao Consumidor) por parte das operadoras de convênios odontológicos e destacou a necessidade do incentivo do uso da ferramenta de comparação de tabelas e de gestão a CBHPO, bem como a adoção dos seus códigos e nomenclaturas pela Agência Nacional de Saúde (ANS).

Para o SEBRAE (2017) no que concerne a qualquer tipo de imposto, é de suma importância consultar um contador para esclarecer em quais esferas de tributação (municipal, estadual e federal) o consultório está inserido, assim como as alíquotas ou percentual de taxas a serem adicionados e reajustes calculados de forma correta a fim de não gerar prejuízo.

No que tange a ética, para Nagle e Hogan (2008) não há ramo da atividade administrativa mais difícil de ser prescrito do que a precificação, principalmente quando guiada por termos morais. De forma que muitos autores, mesmo concordando com o imperativo do lucro, consideram antiético preços diferentes para o mesmo serviço, no entanto concordam com as divergências desde que os custos sejam justificados. Enquanto outros aceitam a desigualdade dos preços de maneira proporcional ao benefício que o serviço ofereça ao cliente final, e sempre munidas de informações e total clareza entre profissional/cliente.

7 CONCLUSÃO

Conclui-se uma enorme carência na literatura odontológica acerca deste assunto, precificação, devido talvez a falta de incentivos nesta área desde o processo de graduação. O que conduz a reflexão de que a maioria dos profissionais administram seus negócios de forma empírica, sem a correta organização de seus custos cotidianos. E definem a problemática da formação de preço respaldada pelo preço da concorrência ou no custo de aquisição de materiais e, algumas vezes, no preço sugerido por algum colega.

O uso de variáveis de custo e variáveis de serviços unidas em um mesmo método de cobrança, representaram um melhor “Valor” para o cálculo do “Preço Final” ideal nos tratamentos Ortodônticos, com a possibilidade também de parcelamento e seus devidos reajustes de acordo com a preferência do profissional e cliente.

Mais estudos incluindo a utilização de outras variáveis deverão ser realizados, e medidas de incentivo para o desenvolvimento de ferramentas direcionadas as demais especialidades da Odontologia são muito pertinentes, assim como a criação de uma disciplina específica a cerca desta problemática já na graduação.

O uso de um web aplicativo, como a FREVO, facilita o dia a dia do profissional de forma automatizada, agilizando esta difícil tarefa do cálculo do valor do serviço prestado, podendo ser acessado facilmente via internet por dispositivos como tablets, celulares e computadores, com um programa específico e direcionado para o Ortodontista.

REFERÊNCIAS*

Andrade MR. Saiba como calcular a margem de lucro de um produto e da empresa [Internet]. Conta Azul [cited 2020 Feb 15] 2019. Available from: <https://blog.contaazul.com/saiba-como-calculer-a-margem-de-lucro-de-um-produto-e-da-empresa>

Associação Brasileira de Odontologia. CNCC inicia 2019 com reunião no ciosp e importantes deliberações [Internet]. São Paulo (SP): ABO [cited 2020 Feb 15] 2019. Available from: <https://www.abo.org.br/noticia/cncc-inicia-2019-com-reuniao-no-ciosp-e-importantes-deliberacoes>

Baumeier G. Tratamento ortodôntico: manutenção ou preço fechado? [Internet]. Dental Office [cited 2019 Mar 22] 2019. Available from: http://blog.dentaloffice.com.br/tratamento-ortodontico-manutencao-ou-preco-fechado/?_h=19217.0878e175-3d76-46d3-b430-b18f0537c4b8.gh66hq.8ee422

Camargo RF. Margem de lucro, margem líquida, margem bruta e margem de contribuição: tudo que você precisa saber [Internet]. [cited 2020 Feb 9] 2018. Available from: <https://www.treasy.com.br/blog/margem-de-lucro/>

Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Odontológicos. Planilha CBHPO da Comissão Nacional de Convênios e Credenciamentos [Internet]. São Paulo (SP): CBHPO [cited 2018 Oct 20] 2017. Available from: <http://www.cbhpo.com.br/>

Conselho Federal de Odontologia. Código de ética odontológica: aprovado pela resolução cfo-118/2012, capítulo XIII dos honorários profissionais [Internet]. Brasília (DF): CFO [cited 2018 Oct 20]. Available from: http://cfo.org.br/website/wp-content/uploads/2018/03/codigo_etica.pdf

Conselho Federal de Odontologia. Quantidade geral de cirurgiões dentistas especialistas [Internet]. Brasília (DF): CFO [cited 2020 Jun 27]. Available from: <http://website.cfo.org.br/estatisticas/quantidade-geral-de-cirurgioes-dentistas-especialistas/>

Conselho Federal de Odontologia. Resolução cfo-161 de 02 de outubro de 2015 [Internet]. Brasília (DF): CFO [cited 2020 Jul 5]. Available from: http://transparencia.cfo.org.br/ato-normativo/?id=1936&doing_wp_cron=1596491491.5060551166534423828125

Costa SS, Silva MA. O novo código de ética odontológica e as alterações no cotidiano do cirurgião-dentista. *Odonto* 2014;22(43-44):71-81.

* Baseado em: International Committee of Medical Journal Editors Uniform Requirements for Manuscripts Submitted to Biomedical journals: Sample References [Internet]. Bethesda: US NLM; c2003 [cited 2019 Jan 20]. U.S. National Library of Medicine; [about 6 p.]. Available from: http://www.nlm.nih.gov/bsd/uniform_requirements.html Capture a atenção do leitor com uma ótima citação do documento ou use este espaço para enfatizar um ponto-chave. Para colocar essa caixa de texto em qualquer lugar na página, basta arrastá-la.]

CROSP. Os desafios da ética. Rev CROSP. 2019;6(10):6-9.

Duarte G. Aviltamento de honorários: o que é e como caracterizá-lo [Internet]. Contabeis [cited 2019 Oct 04] 2016. Available from: <https://www.google.com.br/amp/s/www.contabeis.com.br/artigos/3549/aviltamento-de-honorarios-o-que-e-e-como-caracteriza-lo/>

Formicola AJ. Considering students' cost of a dental education: return on investment and debt to income ratio. J Dent Educ. 2017;81(8):eS28-eS32. Doi:10.21815/JDE.017.004

Gomes D. Precificação: entenda como calcular o preço do seu produto ou serviço! [Internet]. Sambatech [cited 2019 Jul 24] 2019. Available from: <https://sambatech.com/blog/insights/precificacao/>

Guia da Carreira. Saiba qual a mensalidade de odontologia nas principais faculdades [Internet]. Guia da Carreira [cited 2020 Jul 1]. Available from: <https://www.guiadacarreira.com.br/cursos/mensalidade-odontologia/>

Haeger RS. Management e marketing. JCO. 2014;48(9):563-69.

IBGE. Índice nacional de preços ao consumidor (INPC): o que é [Internet]. Brasília (DF): IBGE [cited 2020 Jul 17]. Available from: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/9258-indice-nacional-de-precos-ao-consumidor.html?=&t=o-que-e>

IBGE. Índice nacional de preços ao consumidor amplo (IPCA): O que é [Internet]. Brasília (DF): IBGE [cited 2020 Jul 17]. Available from: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/precos-e-custos/9256-indice-nacional-de-precos-ao-consumidor-amplo.html?=&t=o-que-e>

Machado JM. Pagamentos em ortodontia - parte 1. Como cobrar e receber pelo tratamento ortodôntico [Internet]. Ortodontia e gestão [cited 2019 Mar 26] 2019a. Available from: <https://ortodontiaegestao.com/pagamentos-em-ortodontia-parte-1-d175f8baf7e>

Machado JM. Pagamentos em ortodontia - parte 2. Modalidades de pagamento em ortodontia [Internet]. Ortodontia e gestão [cited 2019 Mar 30] 2019b. Available from: <https://ortodontiaegestao.com/pagamentos-em-ortodontia-parte-2-c546ee9322fb>

Maruo IT, Saga A, Camargo ES, Guariza Filho O, Tanaka O, Maruo H. Valores referenciais para procedimentos odontológicos (VRPO) em ortodontia. Rev Dent Press Ortodon Ortop Facial. 2009;14(3):40-3.

Motta M. Gestão financeira aplicada às clínicas odontológicas [Internet]. INPN [cited 2018 Apr 04] 2018. Available from: <http://www.inpn.com.br/Materia/Index/133657>

Nagle TT, Hogan JE. Estratégia e tática de preço: um guia para crescer com lucratividade. 4. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil; 2008.

Nakagawa M. Ferramenta: precificação baseada em valor [Internet]. Movimento Empreenda [cited 2019 Jul 24] Available from: https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1443561361pequenoME_Precificacao_baseada_em_Valoro.compressed.pdf

Neri M. Escolhas universitárias e performance trabalhista [Internet]. Brasília (DF): Instituto de pesquisa econômica aplicada- IPEA [cited 2020 Jun 28] 2013. Available from: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4044/1/Radar_n27_Escolhas.pdf

Oliveira D. Aprenda como calcular o custo de um produto [Internet]. Softensistemas [cited 2018 Apr 12] 2018. Available from: <https://blog.softensistemas.com.br/como-calculiar-o-custo-de-um-produto/>

Quero Bolsa. Quais são os gastos extras do curso de Odontologia? [Internet]. Quero Bolsa [cited 2020 Jul 1]. Available from: <https://querobolsa.com.br/revista/quais-sao-os-gastos-extras-do-curso-de-odontologia>

Ribeiro F. Gestão de custos em odontologia pelo método de custeio variável [Internet]. Pensefar [cited 2020 Jan 02] 2015a. Available from: <http://www.pensefar.com.br/2015/10/07/gestao-de-custos-em-odontologia-pelo-metodo-de-custeio-variavel/>

Ribeiro F. Gestão de custos, planejamento e controle em odontologia [Internet]. Dental Cremer [cited 2020 Jan 02] 2015b. Available from: <https://blog.dentalcremer.com.br/gestao-de-custos-planejamento-e-controle-em-odontologia/>

Sales Peres A, Sales Peres SHC, Silva RHA, Ramires I. O novo código de ética odontológica e atuação clínica do cirurgião-dentista: uma reflexão crítica das alterações promovidas. Rev Odontol de Araçatuba. 2004;25(2):9-13.

SEBRAE. Como elaborar o preço de venda [Internet]. Brasília (DF): SEBRAE [cited 2019 Jul 24] 2017. Available from: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/df/bis/como-elaborar-o-preco-de-venda,8bdf39a2ade2e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Stefano F, Liskauskas S. Não dá para se acomodar. Rev Exame. 2018;52(1172):44-50.

Surya Dental. Gestão de consultório odontológico: você conhece os custos da clínica? [Internet]. Surya Dental [cited 2020 Jan 02] 2016. Available from: <http://blog.suryadental.com.br/gestao-conhecendo-os-custos-do-consultorio/>

Viana A. Formação de preços na prática [Internet]. SEBRAE [cited 2019 Jul 24]. Available from: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/aprenda-a-formar-seu-preco-na-pratica,eacf525883101510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Walley EK, Silberman SL, Tuncay OC. Patient and parent preferences for orthodontic practices. Clin Orthod Res.1999;2(3):110-23. doi:10.1111/ocr.1999.2.3