

UNIVERSIDADE CESUMAR - UNICESUMAR
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E DA SAÚDE
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ODONTOLOGIA

**ANÁLISE DA VIABILIDADE DO ATENDIMENTO DE ENDODONTIA POR
CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS**

KARINA HELOISE DE SALLES

MARINGÁ – PR

2020

KARINA HELOISE DE SALLES

**ANÁLISE DA VIABILIDADE DO ATENDIMENTO DE ENDODONTIA POR
CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS**

Artigo apresentado ao Curso de Graduação em Odontologia da Universidade Cesumar – UNICESUMAR como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Odontologia, sob a orientação do Prof. Dr. Fausto Rodrigo Victorino.

MARINGÁ – PR

2020

FOLHA DE APROVAÇÃO
KARINA HELOISE DE SALLES

**ANÁLISE DA VIABILIDADE DO ATENDIMENTO DE ENDODONTIA POR
CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS**

Artigo apresentado ao Curso de Graduação em Odontologia da Universidade Cesumar – UNICESUMAR como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Odontologia, sob a orientação do Prof. Dr. Fausto Rodrigo Victorino.

Aprovado em: 02 de dezembro de 2020.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fausto Rodrigo Victorino
Universidade Cesumar – Unicesumar

Prof. Ms. Silvia Veridiana Zamparoni Victorino
Universidade Cesumar – Unicesumar

Prof. Ms. Manfredo Zamponi
Universidade Cesumar – Unicesumar

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, à Deus por ter me dado a oportunidade de cursar essa graduação, por ter sido minha força de todos os dias e ter me ajudado a não desistir.

Agradeço também aos meus pais Wilson e Neide, por todo o apoio, paciência e incentivo em todos esses anos, sem eles eu não teria chegado onde estou hoje.

Ao meu irmão Luis Henrique, que me apoiou a iniciar a graduação em outra cidade e me incentivou a viver os meus sonhos.

Aos meus amigos e meus familiares que sempre torceram por mim e entenderam a minha ausência em muitos momentos importantes durante essa trajetória.

Ao meu namorado Ronaldo, por estar comigo em todos os momentos, ter tido paciência nos meus dias ruins e ter acreditado em mim quando eu mesma não acreditei.

Aos amigos que fiz durante a graduação, por terem tornado esses anos melhores e mais leves, por todos os momentos vividos e pela amizade tão bonita que construímos.

À minha amiga e dupla de clínica Bruna, pela paciência e companheirismo de todos esses anos.

A todos os meus professores, pelos ensinamentos transmitidos ao longo da graduação.

E por fim, ao meu orientador Fausto R. Victorino e minha coorientadora Silvia Veridiana Z. Victorino, por terem me ajudado a concluir essa etapa tão importante da minha vida.

ANÁLISE DA VIABILIDADE DO ATENDIMENTO DE ENDODONTIA POR CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS

Karina Heloise de Salles

RESUMO

Introdução: É comprovado na literatura que o sucesso de um consultório odontológico está totalmente relacionado a dois fatores: a competência técnica em cada área odontológica e a gestão empresarial. **Objetivo:** Analisar a viabilidade do atendimento de endodontia por convênios odontológicos. **Materiais e Métodos:** Na coleta de dados foi realizado levantamento dos custos fixos de uma clínica odontológica de pequeno porte e levantamento de 3 tabelas de diferentes convênios odontológicos, tendo como critério de escolha a popularidade dos mesmos na região em questão. Foi realizado o cálculo da hora clínica, e foi calculada a média do valor pago pelos convênios aos profissionais da área endodôntica de acordo com o procedimento e a complexidade do atendimento para uma posterior análise. **Resultados:** Média dos valores pagos por convênios: Incisivos/Caninos R\$ 159,75, Pré-Molar R\$ 196,75, Molar R\$ 271,51. Preços calculados em clínica de pequeno porte: Incisivos/Caninos R\$ 466,21, Pré-Molar R\$ 625,89, Molar R\$ 776,75. **Conclusão:** Concluiu-se que para atender convênio, é necessário realizar um planejamento estratégico cuidadoso, com redução de alguns custos para que a clínica não tenha prejuízo financeiro.

Palavras-chave: Odontologia, Gestão, Convênios Odontológicos.

ANALYSIS OF THE FEASIBILITY OF ENDODONTIA CARE BY DENTAL ARRANGEMENTS

ABSTRACT

Introduction: Literature proves that success of a dentist's office is related to some factors such technical competence in each dental area and business management. **Objective:** Analyze the viability of endodontics tasks by dental plan. **Materials and Methods:** In data collection was performed a fixed costs assessment of a small dental clinic and 3 tables assessment of different dental plan, having as criterion of choosing their popularity in the region. The calculation of the clinical time and the average value paid by this plans to professionals of the endodontic area was calculated in accordance with procedure and complexity of the care for a subsequent analysis. **Results:** Average value paid for plans: Incisives/Canines R\$159,75, Pre-Molar R\$196,75, Molar R \$271,51. Prices calculated in small clinic: Incisives/Canines R\$466,21, Pre-Molar R\$625,89, Molar R \$776,75. **Conclusion:** This concludes that to work in plans, a careful analysis must be performed, reducing costs to minimize financial loss.

Keywords: Dentistry, Management, Dental Plan.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico A de acordo com cada elemento dental.	10
Tabela 2 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico B de acordo com cada elemento dental.	11
Tabela 3 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico C de acordo com cada elemento dental.	11
Tabela 4 – Média dos valores pagos aos Cirurgiões Dentistas pelos convênios selecionados.	12
Tabela 5 - Custos fixos da clínica odontológica e pró-labore do Cirurgião Dentista.	12
Tabela 6 - Tabela de precificação dos procedimentos endodônticos.	14

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
2. MATERIAIS E MÉTODOS	9
3. RESULTADOS	10
4. DISCUSSÃO	14
5. CONCLUSÃO	16
6. REFERÊNCIAS	16

1. INTRODUÇÃO

Atualmente o mercado está muito competitivo em todas as áreas, inclusive na Odontologia. É necessário desenvolver várias habilidades e competências para sobressair nesta disputa mercadológica. Price (2009) afirmou que “O sucesso de um consultório odontológico está relacionado a dois fatores primordiais: a competência técnica nos procedimentos desenvolvidos e a capacidade de aplicar uma gestão eficiente”.

Nos últimos anos houve um aumento significativo do número de profissionais da odontologia e agravando ainda mais a situação referente à competitividade do mercado, o que causa uma grande preocupação relacionada ao número excessivo de profissionais desempregados. Desta forma, para que o Cirurgião Dentista (CD) conquiste seu espaço profissional, ele deve dispor de um diferencial. Essa diferenciação está relacionada não somente a questões técnicas, mas também à administração de uma clínica odontológica. Adquirindo noções básicas de gestão empresarial, o CD consegue alcançar a estabilidade profissional, visto que grande parte das faculdades de odontologia não apresenta esse tipo de assunto aos graduandos (ANDRADE; SANTANA; GNOATTO, 2013).

Os dados de um estudo realizado pelo SEBRAE Nacional em 2013 mostram que 24,4 % das empresas encerram suas atividades antes mesmo de completarem dois anos. Existem vários motivos para tal condição, mas os principais são a falta de planejamento prévio, falta de gestão empresarial e a falta de comportamento empreendedor. Por essa razão, o sucesso de uma clínica odontológica está associado justamente a um planejamento prévio de qualidade e a capacitação do CD em gestão administrativa (SEBRAE SP, 2017).

Anos atrás, a odontologia segmentava o atendimento em dois sistemas: o atendimento particular, no qual o próprio paciente arcava com as despesas de seus tratamentos, e o atendimento público, em que os CDs eram empregados por meio de concursos ou contratos e faziam atendimentos para a população custeados pelo sistema público de saúde (GARCIA; COBRA, 2004).

Para que o Brasil pudesse erradicar a desigualdade social, algumas diretrizes foram determinadas para promover, prevenir, recuperar e manter a saúde bucal da população. Dessa forma, em 2004 as diretrizes da Política Nacional de Saúde Bucal (PNSB) foram estabelecidas para oferecer assistência integral para os cidadãos de todas as idades (MINISTÉRIO DA SAÚDE, 2018), a qual tem evoluído no decorrer dos anos.

Essas melhorias na saúde pública odontológica juntamente com a saturação de profissionais da área ocasionaram uma diminuição da procura por serviços particulares levando

a um número alto de clínicas vazias, ocasionando que muitos CDs afetados dão preferência pela modificação de seus sistemas de trabalho, buscado opções diversas para exercer a profissão e encarar a crise do mercado (GREC, 1999; RIBEIRO 1983 apud GARCIA; COBRA 2004). Assim como na Medicina, surgiram tipos de contratos, convênios e credenciamentos na Odontologia.

Alguns CDs optam por uma vinculação a convênios com o intuito de se manter no mercado de trabalho, bem como atrair novos clientes. Todavia, há algumas intercorrências, como a interferência das operadoras dos planos de saúde com relação ao método de trabalho do CD e o poder da execução do mesmo, ou seja, o CD necessita estabelecer limites, os quais definirão sua forma de atuação, tornando-se “subordinado” não exercendo de forma autônoma, se sujeitando a imposições que regem a lei da oferta e da procura (NEUMANN, 2014).

Em 15 de março de 2018 foi aprovada a lei 19.429 que garante ao CD o direito de receber dos planos de saúde os valores dos procedimentos odontológicos de acordo com a CBHPO - Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Odontológicos. Mesmo assim, a maioria dos convênios possui uma tabela com valores próprios de remuneração, que muitas vezes são mais baixos que o da CBHPO. Portanto, com a falta de pacientes particulares, os CDs se credenciam e aumentam a carga horária de trabalho para conseguirem um salário razoável.

O objetivo do presente trabalho foi analisar a viabilidade do atendimento de endodontia por convênios odontológicos.

2. MATERIAIS E MÉTODOS

O presente trabalho se classifica como estudo descritivo exploratório transversal. A coleta de dados aconteceu de março a novembro de 2020, em duas etapas: levantamento dos custos fixos de uma clínica odontológica de pequeno porte e levantamento de tabelas de convênios odontológicos. Para sondagem dos custos fixos, foi selecionada uma clínica odontológica, localizada em um bairro na cidade de Sarandi, no estado do Paraná. A estrutura física de 100m² do ambiente em questão comporta duas cadeiras odontológicas, e atendimento de 40 horas semanais por clínico geral e especialistas. Foram levantadas 3 tabelas de diferentes convênios odontológicos, tendo como critério de escolha a popularidade dos mesmos na região em questão. Por mais que as tabelas sejam disponibilizadas livremente aos profissionais da área, escolheu-se utilizar as letras A, B e C para representar as empresas com o intuito de preservá-las.

Em seguida, foi realizado o cálculo da hora clínica, considerando os custos fixos mais o pró-labore do CD, dividido pelo número de horas trabalhadas por mês.

Escolheu-se trabalhar com a endodontia por ser uma especialidade muito procurada pela população e por se tratar de procedimentos que requerem um tempo maior para serem concluídos, sendo esses critérios importantes para avaliar se o atendimento por planos de saúde tem sua compensação.

Posteriormente, foi calculada a média do valor pago pelos convênios aos CDs da área endodôntica de acordo com o procedimento e a complexidade do atendimento, para uma recorrente análise.

3. RESULTADOS

A tabela 1 aponta a remuneração dos CDs pelo convênio A. Os valores alternam de acordo com o elemento dental que será tratado e inclui a consulta inicial, a radiografia periapical desse elemento e o tratamento endodôntico propriamente dito, sendo que dentre os três planos apresentados, este é o que menos remunera o CD.

Tabela 1 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico A de acordo com cada elemento dental.

Elemento dental	Procedimentos	Valor
Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 228,48
Pré-Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 142,12
Incisivo/Canino	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 118,32

Fonte: Tabela do Convênio A.

A tabela 2 apresenta os valores pagos aos CDs pelo convênio B. Assim como o plano odontológico A, a remuneração varia de acordo com o elemento dental em questão, porém, além de estarem inclusos a consulta, a radiografia e o tratamento endodôntico a partir da

instrumentação manual, este plano cobre também a instrumentação mecanizada dos canais radiculares.

Tabela 2 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico B de acordo com cada elemento dental.

Elemento dental	Procedimentos	Valor
Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Instrumentação Mecanizada + Tratamento Endodôntico	R\$ 247,65
Pré-Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Instrumentação Mecanizada + Tratamento Endodôntico	R\$ 189,75
Incisivo/Canino	Consulta + Radiografia Periapical + Instrumentação Mecanizada + Tratamento Endodôntico	R\$ 152,55

Fonte: Tabela do Convênio B.

A tabela 3 diz respeito ao plano odontológico C, que em relação aos anteriores é o que melhor remunera o CD, mas ainda sim não paga o suficiente. Nele estão inclusos a consulta inicial, a radiografia periapical do elemento dental e o tratamento endodôntico completo. Vale ressaltar que, assim como no plano odontológico A, a instrumentação mecanizada não abrange os procedimentos cobertos pelo convênio.

Tabela 3 – Valores pagos ao Cirurgião Dentista pelo plano odontológico C de acordo com cada elemento dental.

Elemento dental	Procedimentos	Valor
Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 338,39
Pré-Molar	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 258,39
Incisivo/Canino	Consulta + Radiografia Periapical + Tratamento Endodôntico	R\$ 208,39

Fonte: Tabela do Convênio C.

Em suma, a média dos três planos odontológicos citados (A, B e C) foi realizada para uma análise mais prudente dos resultados.

Tabela 4 – Média dos valores pagos aos Cirurgiões Dentistas pelos convênios selecionados.

Elemento dental	Plano A	Plano B	Plano C	Média
Molar	R\$ 228,48	R\$ 247,65	R\$ 338,39	R\$ 271,51
Pré-molar	R\$ 142,12	R\$ 189,75	R\$ 258,39	R\$ 196,75
Incisivos/caninos	R\$ 118,32	R\$ 152,55	R\$ 208,39	R\$ 159,75

Fonte: Tabelas dos Convênios A, B e C.

A tabela 5 apresenta valores mensais dos custos fixos da clínica odontológica, para posterior realização do cálculo da hora clínica do CD. Possui também o pró-labore do CD, que deve ser aproximadamente a soma de seis salários mínimos (R\$ 1.045,00), contando que o CD trabalhará 40 horas semanais.

Tabela 5 - Custos fixos da clínica odontológica e pró-labore do Cirurgião Dentista.

Descrição	Valor mensal
Aluguel	R\$ 1.100,00
Marketing	R\$ 600,00
Auxiliar de Saúde Bucal	R\$ 1.400,00
Encargos- GPS, FGTS.	R\$ 800,00
Diarista	R\$ 600,00
Escritório de contabilidade	R\$ 400,00
Internet	R\$ 119,99
Energia	R\$ 300,00
Água	R\$ 40,00
Telefone	R\$ 119,99
Empresa de Resíduos de Saúde	R\$ 75,00
CRO da Empresa	R\$ 41,96

Continua

Descrição	Valor mensal
Mercado – Material de Limpeza	R\$ 300,00
Software odontológico	R\$ 70,00
Pró-labore CD – 40 horas	R\$ 6.270,00

Fonte: Dados do próprio pesquisador (2020)

Foi realizado o cálculo da hora clínica: Soma dos custos fixos + valor do pró-labore do profissional / horas mensais trabalhadas = hora clínica, ou seja, $R\$ 5.966,70 + R\$ 6.270,00 / 160 = \mathbf{R\$ 76,47}$. Esse valor se refere a quantia mínima que o CD deve cobrar para cada hora de trabalho, independentemente do procedimento que será realizado. Cada elemento dental possui uma anatomia interna diferente, por esse motivo, o número de horas em que o CD executará o procedimento se modificará de acordo com o dente em questão. Exemplo: um incisivo central inferior possui apenas um canal radicular, já um primeiro pré-molar superior apresenta dois condutos, isto é, o número de canais presentes, os elementos dentais, assim como outras particularidades, definirão o tempo de serviço do CD.

Seguindo o mesmo raciocínio da quantidade de horas disponibilizadas para o atendimento, o número de sessões que precisarão ser efetuadas varia de uma intervenção a outra. O número de canais radiculares, bem como outros detalhes presentes em cada elemento dental, definirá em quantos atendimentos o tratamento será finalizado.

Uma média a respeito dos custos variáveis para cada procedimento foi elaborada a fim de tornar o cálculo da precificação mais próximo do real. Todos e quaisquer pacientes que se sentar na cadeira odontológica custarão ao CD em torno de R\$ 7,50, estando inclusos nesse valor materiais padrões como luva, touca, máscara, etc. Além disso, cada procedimento odontológico terá o seu custo de materiais específicos.

Os impostos e as taxas se dividem da seguinte forma: 15% ficam destinados aos impostos das emissões de notas fiscais da empresa (considerando CNPJ com alíquota de clínica odontológica – código de atividade principal 86.30-5-04) e os outros 20% são designados às taxas de cartões, considerando que os pagamentos, na maioria das vezes, são parcelados e os encargos são cobrados por parcela. Entretanto, sabe-se que a tarifa dos cartões tem uma grande variação.

Por fim, temos a margem de lucro da empresa, em que não há uma regra para definir a margem de lucro esperada. Como a odontologia é uma atividade que exige um alto investimento inicial, não é apropriado aplicar uma margem de lucro reduzida, pois é necessário rever o investimento realizado inicialmente dentro de um prazo aproximado de 24 meses. No caso, definimos um lucro de 30%.

A partir dos dados obtidos, soma-se a hora clínica + os custos variáveis + os impostos e as taxas + o lucro e chega-se então ao preço final do procedimento.

Tabela 6 - Tabela de precificação dos procedimentos endodônticos.

Procedimento	Horas trabalhadas	Hora clínica	Qtdd de atendimentos	Custos variáveis	Impostos/Taxas	Lucro	Preço final
Tratamento Endodôntico Unirradicular	2	R\$ 152,94	2	R\$ 114,96	R\$ 99,00	R\$ 84,85	R\$ 466,21
Tratamento Endodôntico Birradicular	3	R\$ 229,41	2	R\$ 134,96	R\$ 132,76	R\$ 113,79	R\$ 625,89
Tratamento Endodôntico Multirradicular	4	R\$ 305,88	3	R\$ 142,44	R\$ 164,76	R\$ 141,22	R\$ 776,75

Fonte: Dados do próprio pesquisador (2020)

4. DISCUSSÃO

Tendo em vista o que foi apresentado anteriormente, nota-se que o valor pago pelas empresas de convênios tem uma variação entre uma ou duas vezes menor que o valor calculado para cada procedimento, corroborando com a literatura que afirma que os planos odontológicos descontam aproximadamente 55% sobre os preços sugeridos pela tabela do CFO – Conselho Federal de Odontologia (SALIBA; GOES; GARBIN; SANTOS; GARBIN, 2011). Então para atender convênios sem ter prejuízo financeiro, o CD tem que realizar um bom planejamento estratégico. Neste planejamento, inevitavelmente, tem que haver corte de custos, como exemplo, reduzir alguns itens de custo fixo, como marketing e funcionários. Estes itens são passíveis de redução, mesmo não sendo ideal o CD atender por si só, sem contar com o Técnico de Saúde Bucal, ao contrário de outros itens que compõem o custo fixo e não conseguimos

reduzir, como exemplo o aluguel, telefone, entre outros. O pró-labore também é passível de redução, porém, desvaloriza o trabalho do CD, que muitas vezes para compensar esta baixa remuneração, aumenta sua carga horária de trabalho (FEITOSA; SANTOS; SANTOS, 2020).

Outro ponto interessante que interfere diretamente na decisão de atender convênios, é o tempo que o CD leva para realizar o procedimento, porém, para que haja redução do número de horas para realização dos procedimentos, o CD necessita de prática clínica, o que é contraditório, pois a grande maioria dos CDs que atendem convênio são recém-formados, que terminam a graduação com pouca experiência e bastante inseguros, automaticamente, levam mais tempo para realizar os procedimentos. (SOUZA; MACIEL; OLIVEIRA; ZOCCRATTO, 2017).

A margem de lucro de um consultório deve ser estipulada pelo gestor com muita cautela e segurança. Não existe um limite indicado, tanto mínimo quanto máximo para definir tal porcentagem. Como uma grande parte dos empresários da área de odontologia não tem isto claro e definido, o maior risco é de que, quando necessário reduzir o preço, este seja o primeiro item a ser excluído, um equívoco, visto que as empresas devem gerar lucratividade para os sócios e acrescentar valor socioeconômico aos serviços e produtos oferecidos por ela (SILVA; MORAES; JUNIOR, 2012). Nenhuma empresa sobrevive sem lucros, apenas pagando seus custos.

Outro item que onera o preço do procedimento odontológico são os impostos. Como em qualquer outra área de prestação de serviços no Brasil, quando o profissional presta algum tipo de serviço, seja por convênios odontológicos ou particular, ele obrigatoriamente precisa emitir recibos ou notas fiscais, assim automaticamente ele tem que pagar impostos e sabe-se que a carga tributária brasileira é excessiva ao se tratar de lucro e despesas (ORAIR; GOBETTI, 2018).

Diante de todos os itens acima descritos, percebe-se que é de extrema importância que o CD proprietário de clínica, tenha seu preço calculado corretamente, pois, só assim ele saberá quais pontos da sua precificação poderão ser alterados sem que prejudique sua empresa. A partir desta análise é possível planejar corretamente e monitorar mensalmente as receitas, despesas e lucro.

É fato que com o atendimento de convênios, a clínica vai ter um maior fluxo de atendimentos, porém isso por si só não garante lucro para a empresa, muito pelo contrário: muitas vezes a clínica está sempre lotada, porém com um déficit orçamentário importante. É comprovado que as falhas gerenciais são o que oferecem maior risco de falência às empresas do Brasil (MORAES; SOUZA, 2011). Desta forma é um equívoco analisar a viabilidade de

atendimento considerando apenas o número de pacientes ativos e o grande número de atendimentos diários, uma vez que se tem procedimentos bem remunerados, pode-se ter menos clientes e atendimentos com o mesmo retorno financeiro e menos desgaste profissional.

5. CONCLUSÃO

Diante de toda análise teórica e os estudos efetuados, conclui-se que, para se atender perante convênios, é necessário realizar um planejamento estratégico cuidadoso, com redução de alguns custos para que a clínica não tenha prejuízo financeiro.

Sugerimos que novas pesquisas sejam realizadas para entender como clínicas que possuem a maior parte de seu faturamento por atendimento de convênio, mantêm seu equilíbrio financeiro.

6. REFERÊNCIAS

ANDRADE, J.M.; SANTANA, L.M.D.; GNOATTO, N. **Odontologia e empreendedorismo: o perfil do cliente.** Disponível em: <https://www.slideshare.net/thiagodant3/artigo-odontologia-e-empendedorismo-o-perfil-do-cliente>. Acesso em: 15 jul. 2020.

BELARDINELLI, V.H. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer: os convênios.** Odontol. Mod. 1987.

FEITOSA, L. B. L.; SANTOS, D. R.; SANTOS, R. M. C. **Conflitos na relação entre Cirurgiões-dentistas e operadoras de Odontologia suplementar.** Saúde, Ética & Justiça. 2020.

GARCIA, P.P.N.S.; COBRA, C.S. **Condições de Trabalho e Satisfação de Cirurgiões-Dentistas Credenciados por Convênios Odontológicos.** Revista de Odontologia da UNESP. 2004.

GREC, W. **Apostando numa nova relação com convênios e credenciamentos.** J CFO. 1999.

MINISTÉRIO DA SAÚDE. Secretaria de Atenção à Saúde. Departamento de Atenção Básica. **A saúde bucal no Sistema Único de Saúde.** Brasília, 2018.

MORAES, L. S.; SOUZA, L. M. **Causas das falências das pequenas empresas no Brasil.**

Disponível em:

<https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/causasdasfalenciasdaspequenasempresasnobrasil.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2020.

NEUMANN, D.G. **Modelo de Atenção em Saúde Bucal na Saúde Suplementar: uma análise a partir das Operadoras de Planos Odontológicos no Brasil.** Tese de Doutorado. (Pós-Graduação Odontologia em Saúde Coletiva) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2014.

OLIVEIRA, J. L. C.; SALIBA, N. A. **Atenção odontológica no Programa de Saúde da Família de Campos dos Goytacazes.** Ciênc. Saúde Coletiva. 2005.

ORAIR, R.; GOBETTI, S. **Reforma tributária no Brasil – Princípios norteadores e propostas em debate.** Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/nec/v37n2/1980-5403-nec-37-02-213.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2020.

PRICE, C. T. **Implementação do Planejamento Estratégico: Estudo de Caso Consultório Odontológico.** Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/26760/000748517.pdf>. Acesso em: 13 out. 2020.

RIBEIRO, F.J. **A odontologia no setor saúde – contribuições.** Rev Bras Odontol. 1983.

SALIBA, O.; GÓES, B. C.; GARBIN, C. A. S.; SANTOS, R. R.; GARBIN, A. J. I. **Honorários praticados por operadoras de planos odontológicos e pelo SUS em relação aos definidos pelo Conselho Federal de Odontologia.** Arq. Odontol. 2011.

SEBRAE SÃO PAULO. **Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD?codUf=26&origem=estadual>. Acesso em: 08 ago. 2020.

SILVA, U. G.; MORAES, L. S.; JUNIOR, E. T. S. **Assessoria Contábil com ênfase no Planejamento Tributário da Empresa X.** Disponível em: <https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigocientificodeeladiojunior-pdf.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2020.

SOCIEDADE DOS ODONTOLOGISTAS NO ESTADO DO PARANÁ. **Tabela referência para procedimentos.** Disponível em: <http://www.soepar.org.br/arquivos/tabelaCBHPO.pdf>. Acesso em: 18 ago. 2020.

SOUSA, J. E.; MACIEL, L. K. B.; OLIVEIRA, C. A. S; ZOCRATTO, K. B. F. **Mercado de trabalho em Odontologia: perspectivas dos estudantes concluintes de faculdades privadas no município de Belo Horizonte, Brasil.** Disponível em: <http://revodonto.bvsalud.org/pdf/abeno/v17n1/a10v17n1.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2020.