

## Condições de Trabalho e Satisfação de Cirurgiões-Dentistas Credenciados por Convênios Odontológicos

*Patrícia Petromilli Nordi Sasso GARCIA<sup>a</sup>, Carolina Spoto COBRA<sup>b</sup>*

<sup>a</sup>*Departamento de Odontologia Social, Faculdade de Odontologia, UNESP  
14803-901 Araraquara - SP*

<sup>b</sup>*Graduação, Faculdade de Odontologia, UNESP  
14803-901 Araraquara - SP*

Garcia PPNS, Cobra CS. Working conditions and satisfaction of dentists accredited to dental assistance plans. Rev Odontol UNESP. 2004; 33 (3): 115-22.

**Resumo:** O presente trabalho objetivou analisar, mediante a aplicação de questionário, as condições de trabalho e o nível de satisfação de 150 cirurgiões-dentistas credenciados por convênios odontológicos. Os resultados mostraram que, para 33,3% dos profissionais, o motivo do credenciamento foi a procura por maior número de clientes; 31,1% dos profissionais analisados estavam satisfeitos com a empresa conveniada; 48% relativamente satisfeitos e 10% insatisfeitos, sendo o principal motivo da insatisfação para 47,9% dos indivíduos o valor pago pelos serviços prestados. Quando questionados sobre a condição de trabalho do cirurgião-dentista com o surgimento dos convênios, aproximadamente metade da amostra (47,3%) relatou piora. Verificou-se que, para 57,3% dos cirurgiões-dentistas, não havia limite para os procedimentos executados e para 66% também não havia limitação para o valor do orçamento. A média de atendimento de quatro a seis pacientes conveniados por dia foi a que apresentou maiores porcentagens (36,7%). Mediante a metodologia aplicada, pôde-se concluir que: o aumento do número de pacientes do consultório foi o principal motivo alegado para o credenciamento; grande parte dos profissionais não estava completamente satisfeita com a empresa a que estava conveniada, principalmente pelos baixos valores pagos pelos serviços; que as condições de trabalho do cirurgião-dentista foram pioradas com o surgimento dos convênios.

**Palavras-chave:** *Convênios; credenciamento; odontologia.*

**Abstract:** The purpose of this study was to analyze the working conditions and level of satisfaction of 150 dentists accredited by dental health maintenance organizations (DHMOs), based on their responses to a questionnaire. The results indicated that 33.3% of the professionals joined a DHMO to get more patients, and that 31.1% of the accredited professionals were satisfied, 48% were relatively satisfied, and 10% were dissatisfied with the DHMO. The main reason for the dissatisfaction of 47.9% of the individuals was the low fees paid for their services. 47.3% of the dentists stated that their working conditions worsened after the advent of the DHMOs. 57.3% stated the DMHO does not establish limits for dental procedures, while 66% said their DHMO does not establish budget limitations. 36.7% of the dentists stated they treat 4 to 6 DHMO-related patients per day. Based on the methodology applied here it can be concluded that the main reason for joining the DHMO was to increase the number of patients; a considerable proportion of the professionals were dissatisfied with their DHMO, mainly because of the low fees paid for their professional services; and the working conditions of dentists worsened with the advent of the DHMOs.

**Keywords:** *Joint ventures; credentialing; dentistry.*

## Introdução

O mercado de trabalho odontológico no Brasil manteve-se estável e satisfatório durante muitos anos. No século passado, até os anos 70, a Odontologia experimentou uma ascensão que a colocou entre as profissões liberais mais procuradas. Nos anos 80, por conseqüência das alternâncias de planos econômicos bem e malsucedidos, os consultórios dentários enfrentaram momentos de altos e baixos, iniciando os anos 90 com uma nítida curva descendente de receitas e uma perda na condição social do cirurgião-dentista<sup>19</sup>.

De acordo com Ribeiro<sup>16,17</sup>, vários são os motivos para a crise que a Odontologia está enfrentando: aumento das despesas e dos custos para a manutenção do funcionamento do consultório odontológico, surgimento de novas despesas, existência de pacientes mais exigentes, mudança nas condições de pagamento, crise econômica no país e aumento da concorrência.

Entre os fatores supra-enumerados, o aumento da concorrência merece destaque. O crescente número de cirurgiões-dentistas no país tem levado a Odontologia a sofrer profundas alterações no seu mercado de trabalho. E esse crescimento desenfreado tende a aumentar cada vez mais pois, a cada ano, surgem no Brasil novas faculdades de Odontologia, gerando preocupação com o excesso de profissionais que é despejado no mercado de trabalho<sup>8,9</sup>.

Neste novo século, a Odontologia brasileira encontra-se saturada de profissionais, os quais apresentam consultórios cada vez mais vazios. Em função disso, para enfrentarem essas mudanças, acredita-se que os cirurgiões-dentistas estejam modificando seus sistemas de trabalho, procurando outras opções para o exercício profissional<sup>12,17</sup>.

Há alguns anos, o atendimento odontológico era executado basicamente por dois sistemas: o particular, pelo qual os pacientes custeavam seus próprios tratamentos, e o público, pelo qual os cirurgiões-dentistas, por meio de nomeação, concurso ou contrato, atendiam gratuitamente clientes de diversas instituições, ou seja, trabalhavam como empregados.

Mais recentemente, assim como aconteceu com a Medicina, foram aparecendo e se alastrando na Odontologia diversas formas de contratos, convênios e credenciamentos. Na tentativa de buscar uma ampliação do seu mercado de trabalho, os profissionais da Odontologia passaram a aceitar e formalizar, nas suas clínicas particulares, contratos de prestação de serviços com empresas e instituições a fim de atenderem aos funcionários, empregados, beneficiários e seus familiares. A esses acordos foi dado o nome de credenciamentos ou convênios<sup>14</sup>.

Segundo Belardinelli<sup>4</sup> (1987), o convênio pode ser conceituado como o estabelecimento de um agente regulador das relações entre prestador e tomador de serviços de saúde. Na área da Odontologia, corresponde a um elemento que se introduziu na relação direta entre cirurgião-dentista e

paciente, sendo um dispositivo de extinção, a médio e longo prazo, da Odontologia liberal.

O sistema de convênios é interessante para as instituições (empresas, etc), pois oferece a seus empregados um atrativo a mais, ou seja, o aumento indireto de seus salários. Da mesma forma, ele deveria ser atraente para quem presta os serviços. Entretanto, isso não é observado. Os convênios são contratos “prontos” oferecidos aos cirurgiões-dentistas, não sendo, oriundos do entendimento entre as partes. São de fato - mas não de direito - verdadeiros contratos de trabalhos e defendem invariavelmente os interesses das empresas e não dos profissionais<sup>4,13</sup>.

Diante disso, o presente trabalho teve como objetivo observar e analisar as condições de trabalho e o grau de satisfação de cirurgiões-dentistas que exercem atividades profissionais por meio de convênios odontológicos, mediante a aplicação de questionário.

## Material e método

A população objeto deste estudo foi composta por 150 cirurgiões-dentistas da cidade de Araraquara e região, credenciados por operadoras de planos de assistência odontológica.

O instrumento de análise utilizado foi um questionário versando sobre questões específicas relacionadas aos objetivos do trabalho: tempo de exercício profissional, empresa à qual está credenciado, tempo de credenciamento, motivo pelo qual credenciou-se a uma empresa de convênios, média diária de pacientes atendidos pelo convênio, tipos de procedimentos realizados, média mensal de honorários, relacionamento cirurgião-dentista/perito, pontualidade da empresa no repasse dos honorários e grau de satisfação em relação ao credenciamento. Neste estudo optou-se pelo uso de um questionário com questões fechadas, com espaços para justificativas, quando necessárias.

Com o intuito de ajustar o instrumento de coleta de dados e treinar o examinador quanto à forma e ao tempo de aplicação, o questionário foi aplicado a dez cirurgiões-dentistas que não foram incluídos na pesquisa.

A coleta dos dados foi realizada por um único examinador. Os questionários foram respondidos pelos cirurgiões-dentistas, na presença do pesquisador, de forma a tornar possível o esclarecimento de eventuais dúvidas durante seu preenchimento, sem, contudo, influenciar o conteúdo das respostas.

As respostas contidas no questionário foram informatizadas por meio de um banco de dados construído com a utilização do programa Epi Info versão 6.04, da Organização Mundial de Saúde, e, em seguida, submetidas à análise estatística descritiva.

## Resultado

Dos cirurgiões-dentistas pesquisados credenciados por

operadoras de planos de assistência odontológica, 56,6% eram do sexo masculino e 43,4% do feminino; 14,6% tinham até 25 anos de idade, 20,6% de 26 a 30 anos, 19,3% de 31 a 35 anos, 15,3% de 36 a 40 anos, 20% de 41 a 45 anos, 4,6% de 46 a 50 anos e 5,3% 51 anos ou mais.

No que se refere ao tempo de exercício profissional, 28% possuíam até 5 anos, 18,6% de 6 a 10 anos, 22,6% de 11 a 15 anos, 16% de 16 a 20 anos, 8,6% de 21 a 25 anos e 6% 26 anos ou mais. Quanto à especialidade, 40% possuía alguma especialização e 60% não possuía. Das empresas operadoras de planos de assistência odontológica que foram enumeradas, a Uniodonto foi a mais citada pelos cirurgiões-dentistas (50%).

Observa-se, mediante análise da Figura 1, que o principal motivo para o credenciamento na empresa de convênios foi a obtenção de maior número de pacientes (44,5%), embora o preenchimento de horário vago (10%), o motivo financeiro (8,6%) e a exigência de pacientes (6%) também tenham sido citados.

Pode-se observar na Tabela 1 que 10% dos profissionais entrevistados relataram estarem insatisfeitos com as empresas que estão credenciados, 31,3% satisfeitos e 48% relativamente satisfeitos. Para os que responderam estarem insatisfeitos, questionou-se o motivo da insatisfação e verificou-se que o principal motivo citado foi o baixo valor pago pelos serviços prestados (47,9%). Quando questionados sobre as condições de trabalho profissional com o surgimento dos convênios, aproximadamente metade da amostra (47,3%) afirmaram que elas foram pioradas.

Quanto ao pagamento feito pelas empresas de convênios (Tabela 2), 74,6% dos profissionais julgaram-no baixo, 49,3% afirmaram que não existe compatibilidade entre os preços pagos pela empresa de convênios e os investimentos feitos no consultório. No que se refere ao atraso de pagamentos, 83,3% disseram que tal fato não ocorre, porém apenas 11,3% afirmaram receber o pagamento imediatamente após concluído o tratamento e a maior parte (58%), 1 a 2 meses após. Chama a atenção o fato de 23,4% nem saberem qual a porcentagem que recebem da empresa pelos tratamentos realizados, tendo, porém, a maior porcentagem de respostas (31,3%) sido de 40%.

No que se refere aos rendimentos provenientes do convênio (Tabela 3), nota-se que o valor médio líquido mensal dos honorários recebidos da empresa é de R\$ 1.000,00 para 50% dos indivíduos entrevistados. Poucos (20,6%) recebem mais que esse valor mensalmente. Esses dados estão de acordo com o CFO<sup>7</sup>, que observou 57,9% dos associados entrevistados apresentando um percentual financeiro de 20% proveniente de convênio.

Ao se analisar a relação entre o perito da empresa de convênios e o cirurgião-dentista (Tabela 4), observa-se que 72% relataram não existir conflitos entre ambos; 64,7% de profissionais também afirmaram que nunca aconteceu de um

perito da empresa classificar o resultado final de seu tratamento como sendo de qualidade indesejada. A ocorrência de perícia deu-se apenas em alguns casos (de forma aleatória) para 37,3% dos cirurgiões-dentistas analisados.

Dos limites para procedimentos e orçamentos (Tabela 5), tem-se que 57,3% dos cirurgiões-dentistas afirmaram não existir limites para os procedimentos a serem executados e 66% que também não existem limites para orçamentos.

Quanto à cobertura de procedimentos a serem realizados

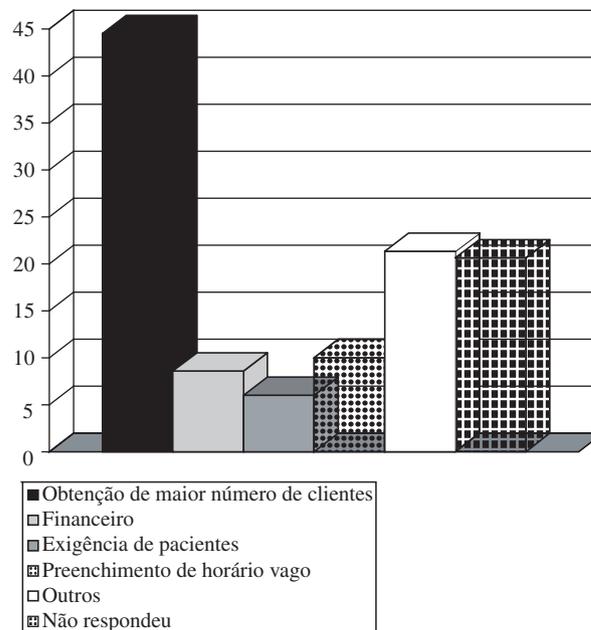


Figura 1. Motivos para o credenciamento.

Tabela 1. Distribuição percentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com as questões ligadas à relação cirurgião-dentista/empresa de convênio. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Satisfação com a empresa à qual está credenciado	
Insatisfeito	10,0
Satisfeito	31,3
Relativamente satisfeito	48,0
Não respondeu	10,7
Mudanças nas condições de trabalho do CD com os convênios	
Pioradas	47,3
Melhoradas	2,7
Relativamente melhoradas	10,0
Relativamente pioradas	28,0
Não respondeu	12,0
Total	100,0

(Tabela 6), observa-se que a confecção de qualquer tipo de prótese foi o procedimento menos relatado pelos cirurgiões-dentistas (24%) pelos contratos. Por outro lado, 66% relataram haver cobertura para radiografias periapicais e interproximais e 69,3% para emergências de segundas as sextas-feiras.

A média de maior porcentagem de pacientes conveniados atendidos diariamente (Tabela 7) é de 4 a 6 (36,7%).

Quanto ao horário de trabalho no consultório (Tabela 8), 45,3% trabalham de 7 a 9 horas por dia.

## Discussão

Nos dias atuais, existe grande preocupação por parte dos profissionais em buscar recursos para superar a crise por que passa o mercado de trabalho odontológico e, tentando superar essa crise, muitos acabam se submetendo às exigên-

cias das empresas operadoras de convênios ou mesmo das instituições para as quais trabalham como empregados.

Na presente pesquisa, foi possível verificar que os motivos enumerados para o credenciamento na empresa de convênios foram obtenção de maior número de pacientes, preenchimento de horário vago, motivo financeiro, procura por pacientes, exigência de pacientes e falta de clientes.

Em pesquisa realizada por Serra e Henriques<sup>18</sup> (2000), nota-se que as motivações são as mesmas, ou seja, 63,88% dos cirurgiões-dentistas analisados responderam que aderiram à odontologia de grupo por acharem que seria um bom sistema para aumentar a renda e a clientela. De acordo com Belardinelli<sup>4</sup> e Ferreira<sup>8</sup>, muitos profissionais acham que a associação a sistemas de odontologia de grupo vai aumentar também sua clientela particular. Grec<sup>10</sup> salientou que muitos recém-formados, que lutam para formar sua clientela e que possuem horários ociosos por conta da ausência de pacientes, acabam curvando-se às exigências de empresas de convênios odontológicos. Ainda, Andrade<sup>1</sup> comentou que os profissionais vêm nos convênios odontológicos uma forma de cobrir buracos na agenda do consultório. Entretanto, apesar de todos os motivos encontrados pela presente pesquisa e na literatura, Castro<sup>5</sup> sugeriu que um serviço diferenciado, de qualidade e a preços justos, associado à prática do marketing são mais efetivos na conquista e na manutenção de pacientes, deixando o cirurgião-dentista protegido contra o risco da dependência dos convênios odontológicos.

**Tabela 2.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com as questões relativas ao pagamento feito pela empresa de convênios. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Tabelamento baixo dos tratamentos	
Não	9,4
Sim	74,6
Não respondeu	16,0
Grande defasagem entre o que a empresa paga por cada serviço e os gastos que se tem no consultório	
Não	35,3
Sim	49,3
Não respondeu	15,4
Atraso de pagamentos	
Não	83,3
Sim	8,0
Não respondeu	8,7
Tempo para pagamento após concluído tratamento	
Imediatamente após	11,3
1 mês	49,3
2 meses	8,7
Não respondeu	30,7
Porcentagem paga pelo valor do tratamento	
Não sabe	23,4
20%	7,3
30%	8,0
40%	31,3
Não respondeu	30,0
Total	100,0

**Tabela 3.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com questões relacionadas aos rendimentos provenientes do convênio. Araraquara, 2004

Questão/Resposta	%
Valor médio bruto mensal dos honorários recebidos da empresa	
Não sabe	5,4
Até R\$ 500,00	11,4
De R\$ 501,00 a R\$ 1000,00	34,6
De R\$ 1001,00 a R\$ 2000,00	17,3
De R\$ 2001,00 a R\$ 3000,00	12,7
De R\$ 3001,00 a R\$ 4000,00	2,6
Não respondeu	16,0
Valor médio líquido mensal dos honorários recebidos da empresa	
Não sabe	5,4
Até R\$ 500,00	23,4
De R\$ 501,00 a R\$ 1000,00	26,6
De R\$ 1001,00 a R\$ 2000,00	14,6
De R\$ 2001,00 a R\$ 3000,00	6,0
Não respondeu	24,0
Total	100,0

Notou-se nesta pesquisa que apenas 31,3% dos cirurgiões-dentistas entrevistados estavam totalmente satisfeitos com a empresa na qual estavam credenciados e que o prin-

**Tabela 4.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com as questões ligadas à relação perito da empresa/CD. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Existência de peritos para auditoria	
Nenhum	2,0
Um	24,0
Dois	9,4
Três	9,4
Quatro ou mais	8,6
Não respondeu	46,6
Ocorrência de perícia	
Em todos os usuários, antes e após tratamento	24,0
Apenas em alguns casos, de forma aleatória	37,3
Apenas quando profissional está sob suspeita de fraude	15,3
Não respondeu	23,4
Avaliação de perito relatando qualidade indesejada no tratamento	
Não	64,7
Sim	12,7
Às vezes	2,0
Não respondeu	20,6
Ocorrência de conflitos entre perito/CD	
Não	72,0
Sim	6,6
Às vezes	5,4
Não respondeu	16,0
Total	100,0

**Tabela 5.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com as questões relacionadas aos limites para procedimentos e orçamentos. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Limite para procedimentos a serem executados	
Não	57,3
Sim	23,4
Não respondeu	19,3
Limites para valores do orçamento	
Não	66,0
Sim	12,0
Não respondeu	22,0
Total	100,0

**Tabela 6.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com as questões relacionadas com a cobertura de procedimentos a serem executados. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Cobertura do exame clínico inicial	
Não	24,7
Sim	61,3
Não respondeu	14,0
Cobertura de radiografias periapicais e interproximais	
Não	21,3
Sim	66,0
Não respondeu	12,7
Cobertura de emergência de segunda a sexta feira	
Não	4,7
Sim	69,3
Não respondeu	26,0
Cobertura de prótese de qualquer tipo	
Não	59,3
Sim	24,0
Não respondeu	16,7
Total	100,0

**Tabela 7.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com o número de pacientes atendidos pelo convênio. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Média de pacientes conveniados atendidos por dia	
Não sabe	6,0
De 1 a 3 pacientes	28,0
De 4 a 6 pacientes	36,7
De 7 a 9 pacientes	18,6
Não respondeu	10,7
Total	100,0

**Tabela 8.** Distribuição porcentual dos cirurgiões-dentistas analisados de acordo com o horário de trabalho no consultório. Araraquara, 2004

Questões/Respostas	%
Horas de trabalho por dia no consultório	
Até 3 horas	14,6
De 4 a 6 horas	24,7
De 7 a 9 horas	45,3
Não respondeu	15,4
Total	100,0

principal motivo destacado para essa pequena porcentagem de satisfação foi o baixo valor pago pelos serviços prestados, tendo grande parte da população estudada (75,3%) relatado que as condições de trabalho pioraram ou relativamente pioraram com o surgimento dos convênios odontológicos.

A alta porcentagem de cirurgiões-dentistas conveniados não satisfeitos com a participação no sistema de odontologia de grupo também foi observada por Serra e Henriques<sup>18</sup> (86,11%) e por Falcão et al.<sup>7</sup> (90%).

Assada<sup>2,3</sup> destacou que um dos maiores motivos para a insatisfação dos cirurgiões-dentistas credenciados é a baixa remuneração oferecida, sendo o mesmo observado neste estudo.

Oliveira e Oliveira Jr<sup>15</sup> em pesquisa realizada com 61 cirurgiões-dentistas da região de Araraquara, verificaram que muitos profissionais filiaram-se a empresas de convênios odontológicos, que, em geral, pagam honorários inferiores aos recebidos por particulares, tornando incompatíveis os valores recebidos e os investimentos feitos.

Serra e Henriques<sup>18</sup> obtiveram 93,06% de cirurgiões-dentistas descontentes com a tabela de honorários, classificando-a como ruim ou regular, sendo esses valores superiores aos encontrados por este estudo, no qual 74,6% responderam que os convênios odontológicos tabelam baixo os tratamentos realizados.

No que diz respeito a prazos de pagamento, Falcão et al.<sup>7</sup> observaram que menos de 40% dos indivíduos consideraram-nos satisfatórios, mais de 20% muito bom, menos de 20% bom, mais de 10% ruim e quase 10% péssimo.

Verifica-se, mediante análise das Tabelas 1, 2 e 3, que os profissionais, para continuarem sobrevivendo num mercado de trabalho tão competitivo, sujeitam-se a trabalhar para empresas de convênios mesmo acreditando na exploração existente por parte delas. Poucos cirurgiões-dentistas estão totalmente satisfeitos com essas empresas, e o principal motivo para essa insatisfação diz respeito aos honorários profissionais que, segundo os dentistas entrevistados, são inadequados, pois o tabelamento dos tratamentos é baixo, existindo incompatibilidade entre os preços pagos pela empresa de convênios e os investimentos feitos no consultório.

Tal fato pode ser comprovado ao se comparar os honorários brutos recebidos mensalmente e o valor líquido do mesmo: 63,3% receberam valores que vão até R\$ 2.000,00 de rendimentos brutos, tendo 50% acabado recebendo até R\$ 1.000,00 como valor líquido mensal. Isso mostra que o que ilusoriamente entra no caixa do cirurgião-dentista como honorário proveniente de tratamento a pacientes conveniados vai se dissipando com os gastos mensais que um consultório tem.

Grec<sup>13</sup> salienta que a grande maioria dos convênios odontológicos é constituída por empresários que visam única e exclusivamente o lucro, cobrando altos valores dos pacientes

e repassando valores ínfimos para os cirurgiões-dentistas. De acordo com o autor, comparando-se o ganho bruto e o salário real do profissional credenciado pode-se verificar que a defasagem é muito grande. Assada<sup>2</sup> reforçou essa assertiva comentando que muitos profissionais desconhecem conceitos básicos de gestão, não sabendo calcular seus custos de produção, conseqüentemente não estabelecendo o quanto é necessário ganhar, e acabam recebendo menos do que gastam. Serra e Henriques<sup>18</sup> (2000) observaram que 62,2% dos dentistas não realizavam cálculos de custo para saberem seus ganhos reais.

No que diz respeito ao relacionamento perito/profissional, pôde-se observar neste estudo que esse aspecto não é o principal problema do cirurgião-dentista que trabalha com convênios.

Entretanto, segundo relatado por Grec et al.<sup>11</sup>, algumas empresas, para justificarem o não pagamento ou mesmo o atraso no repasse dos serviços odontológicos realizados, induzem os peritos a acharem erros técnicos por parte dos cirurgiões-dentistas que realizaram tais procedimentos.

De acordo com Falcão et al.<sup>7</sup>, 50% dos profissionais entrevistados consideraram o item auditoria/perícia ruim, o que pode se constituir num indicador de falta de satisfação profissional, com implicações éticas dos convênios. Ainda com relação à existência de perícia, Andrade<sup>1</sup> ressaltou que a empresa Clinodontologia exige uma perícia inicial para autorizar a realização dos procedimentos, exceto nos casos de urgência.

Falcão et al.<sup>7</sup> encontraram 100% de profissionais afirmando a existência de limites para procedimentos, sendo esse valor muito superior ao encontrado por este trabalho (23,4%). Chiaratto<sup>6</sup> ressaltou que a proliferação dos convênios odontológicos está provocando uma guerra entre colegas de profissão, estando de um lado os dentistas credenciados e do outro os peritos, que, em algumas situações, forçam tratamentos mais baratos para beneficiarem a empresa para a qual trabalham. Belardinelli<sup>4</sup> reforçou tal afirmativa dizendo que os convênios dão uma cobertura variada aos problemas de saúde oral de seus beneficiados e que, quase sempre, o fazem de maneira incompleta e reduzida, fornecendo uma odontologia mutilante.

Analisando as Tabelas 5 e 6, observa-se que a maioria dos profissionais relatou não haver limites para os procedimentos a serem executados e também para valores de orçamento, o que permite maior flexibilidade ao trabalho do dentista. Entretanto, existem alguns procedimentos que não são cobertos pela empresa, entre eles o exame clínico, que, se feito com critério, demanda tempo e que, para a empresa, não é válido. As próteses são outra questão importante, pois o dentista prepara a boca de seu paciente e, quando chega à última fase do tratamento, tem de interrompê-lo uma vez que a empresa não cobre esse procedimento, e, em muitos casos, o paciente não tem condições de pagar como particular essa fase do tratamento.

Verificou-se também que grande porcentagem dos profissionais pesquisados (64,7%) atende até seis pacientes conveniados por dia, trabalhando no consultório 7 a 9 horas. Se cada profissional gastar pelo menos uma hora com cada paciente, presume-se que ele estará preenchendo praticamente todo o seu tempo atendendo apenas pacientes de convênios, o que é preocupante, pois, no final do mês, a principal fonte de honorários será a dos pacientes de convênios e, como observado, os rendimentos provenientes dessa fonte não são altos.

Constatou-se, neste estudo, que o que originalmente era para ser uma alternativa para o cirurgião-dentista passou a ser um problema devido às grandes imposições feitas.

## Conclusão

Mediante a metodologia aplicada, pôde-se concluir que: o aumento do número de pacientes no consultório foi o principal motivo alegado para o credenciamento; grande parte dos profissionais não estava completamente satisfeito com a empresa na qual eram conveniados, principalmente pelos baixos valores pagos pelos serviços; as condições de trabalho do cirurgião-dentista foram pioradas com o surgimento dos convênios. Concluiu-se ainda que, de forma geral, as condições de trabalho dos cirurgiões-dentistas que exercem atividades profissionais através de credenciamento em empresas de convênios odontológicos ainda são insatisfatórias e precisam ser melhoradas.

## Agradecimento

Ao PIBIC/CNPq pela concessão da bolsa de iniciação científica.

## Referências

1. Andrade M. Convênio vale a pena? [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.jornaldosite.com.br/arquivo/anteriores.servico4.htm>.
2. Assada RM. A Realidade dos convênios. [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.jornaldosite.com.br/arquivo/anteriores/artrcardo63.htm>.
3. Assada RM. Paradoxos das leis dos planos de saúde. [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.jornaldosite.com.br/arquivo/anteriores/artrcardo7.htm>.
4. Belardinelli VH. Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer: os convênios. *Odontol Mod.* 1987; 14(2): 37-48.
5. Castro M. Convênios odontológicos x convênio médicos. [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.jornaldosite.com.br/arquivo/anteriores/marketing7.htm>.
6. Chiarato D. Convênios jogam dentistas contra dentistas. *J Assoc Paul Cir Dent.* 1999; 34(510): 26.
7. Falcão AFP, Ribeiro PCA, Silva CAL, Cruz RCW. Avaliação do grau de satisfação dos credenciados a planos odontológicos. *Rev Cons Odontol Pernambuco.* 2001; 4: 107-6.
8. Ferreira RA. O valor da saúde bucal nas empresas. *Rev Assoc Paul Cir Dent.* 1995; 49: 96-107.
9. Ferreira RA. O “milagre” da multiplicação dos cursos. *Rev Assoc Paul Cir Dent.* 1997; 51: 310-8.
10. Grec W. Acabaram-se os desmandos dos convênios odontológicos. [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.cfo.org.com.br/jornal/n27/hpconv.htm>.
11. Grec W, Daruge E, Daruge Jr E. Aspectos éticos e legais no atendimento odontológico por convênios. [Citado 2004 Jun 20]. Disponível em: <http://www.ibemol.com.br/forense1998/10.asp>.
12. Grec W. Apostando numa nova relação com convênios e credenciamentos. *J CFO.* 1999; 7(27): 8-9.
13. Grec W. Como conviver com a nova realidade dos convênios. *J Assoc Paul Cir Dent.* 1999; 33(505): 24.
14. Montenegro F. Convênios: um alerta aos profissionais. *J Assoc Paul Cir Dent.* 1999; 33(502): 30-2.
15. Oliveira RN, Oliveira Jr OB. Honorários profissionais: sua importância no contexto do consultório odontológico. *Odontologia e Sociedade.* 1999; 1: 51-4.
16. Ribeiro AI. Problemas da odontologia na passagem para o próximo século. *JAO.* 2000; 3(18): 9-13.
17. Ribeiro FJ. A odontologia no setor saúde – contribuições. *Rev Bras Odontol.* 1983; 2: 7-14.
18. Serra MC, Henriques C. Participação de cirurgiões-dentistas em empresas de odontologia de grupo. *Rev ABO Nac.* 2000; 8: 80-5.
19. Silva AA. O mercado de trabalho odontológico. *JAO.* 2000; 3: 17-22.

