Convênios odontológicos: visão dos cirurgiões-dentistas do Município de Duque de Caxias/RJ

Dental private insurance: vision of The dentists of the city of Duque de Caxias/RJ

Mary Fonseca de Araújo
Caroline Lourenço Correia
Especialistas em Saúde Coletiva pela UFRJ

Sônia Groisman
Doutora em Odontologia pela UFF
Professora Associada da FO/UFRJ

Eliane Toledo
Doutora em Dentística pela Uerj
Professora da Clínica Integrada da Uerj

Resumo

O objetivo do presente estudo foi a partir de uma abordagem indutiva, utilizando um questionário fechado nos consultórios dentários que atendem a convênios odontológicos no município de Duque de Caxias (RJ), fazer o levantamento do perfil de relacionamento técnico-profissional entre esses profissionais e as empresas de Planos de Saúde Odontológicos. Dos 74 questionários respondidos, observou-se uma distribuição homogênea de 20% quanto ao tempo de formado, em cada faixa de tempo. O atendimento a mais de um plano de saúde se mostrou mais comum (88% da amostra). O aumento de volume de pacientes se destacou entre os pontos positivos (81%) e falta de clareza, quanto a valores diferenciados entre colegas (89%) e falta de reajuste financeiro e ou pagamento não compatível com o mercado (52%) como principais pontos negativos.

Palavras Chave: cirurgião-dentista; convênios odontológicos.

Abstract

The aim of this study was an inductive approach through a close questionnaire applied in private dental offices that offer dental pre-payment assistance, in order to analyse the working relationship between dentists and private dental insurances in the City of Duque de Caxias (RJ). A sample of 74 questionnaires, were equally distributed (20% each), by graduation time. The attendance to more than one pre-payment oral health company insurance was the most common (88% of the sample). From the positive aspects, the patients increase were most mentioned (81%) and the lack of clarity about the different values paid between colleagues (89%) and lack of financial adjustment or payment not compatible with the market (52%) as the main negative points.

Keywords: private dentists; dental insurance.

Introdução

Diante do perfil da economia mundial, com o processo de globalização, é comum encontrarmos países como o Brasil, em desenvolvimento, com áreas polarizadas de grande riqueza e pobreza, gerando instabilidades sociais em todas as esferas econômicas. Esse círculo da economia gera queda de ganhos, como a que ocorre com os profissionais liberais, incluindo a classe odontológica, que sofre com a perda do poder aquisitivo do consumidor (1). Fator agravante às questões econômicas, encontram-se a abundante oferta de cirurgiões-dentistas (CD) no mercado de trabalho brasileiro (2), gerando maior concorrência, onde segunda a OMS concentra-se 11% dos CDs do mundo.

De acordo com RIBEIRO (3), são vários os motivos para a crise que a Odontologia está enfrentando: aumento das despesas e 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.

Aliado à saturação do mercado também devido à ampliação do número de faculdades de Odontologia, principalmente nos grandes centros urbanos, à dificuldade da população brasileira em arcar com o custo de um tratamento dentário particular, levou os CDs a cada vez mais recorrer à adesão as prestadoras de serviço, como os convênios odontológicos (8).

Em função disso, para enfrentar essas mudanças, acredita-se que os cirurgiões-dentistas estejam modificando seus sistemas de trabalho, procurando outras opções para o exercício profissional (4).

Apesar da criação de um sistema de saúde com acesso universal, onde é de conhecimento público o preceito constitucional de que " A Saúde é direito de todos e dever do Estado, garantido mediante políticas sociais e econômicas que visem à redução do risco de doenças e de agravos e ao acesso universal e igualitário às ações e serviços para sua promoção, proteção e recuperação" (5), tem ocorrido crescimento do número de indivíduos com planos privados de saúde.

Na tentativa de buscar uma ampliação do 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 (4, 6).

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, médio e longo prazo, da Odontologia liberal (4).

Hoje a crescente oferta destes convênios odontológicos já é uma realidade. Segundo SINOG, atualmente os convênios odontológicos são o maior mercado gerador de trabalho para os cirurgiões-dentistas (7).

Em muitos casos, o fluxo de pacientes dos consultórios é mantido, exclusivamente, pelos chamados "Convênios". Essa situação demonstra a ocorrência de uma inversão, pois, em épocas anteriores, predominava, nos consultórios odontológicos, o fluxo de pacientes particulares, que pagavam diretamente

pelos serviços prestados (9).

O fato dos cirurgiões-dentistas terem aderido ao sistema de Odontologia de grupo achando que seria um bom sistema para aumentar sua renda e clientela comprova a situação difícil do mercado de trabalho em odontologia no Brasil, principalmente para a clínica particular (10).

Para calcar o seu consultório sobre convênios é preciso eficiência máxima do cirurgião-dentista e de sua equipe, segundo o autor, vai precisar atender de sete a dez pacientes de convênios para receber honorário de um paciente particular (11).

Atualmente, há um grande número de cirurgiões-dentistas credenciados a convênios odontológicos, embora persista uma forte discussão sobre sua aceitação por parte destes profissionais (12). Segundo CORMACK (1), a questão já não está mais em discutir ser contra ou a favor dos convênios, mas em como lidar com eles. De forma a beneficiar o exercício da profissão.

No mercado americano, o casamento dos negócios empresariais com a Odontologia tem trazido novos pacientes ao profissional, de um total de 40% da população dos Estados Unidos que não visitavam os dentistas anualmente (13).

A pressa do Estado em se desvincular da responsabilidade de manutenção de políticas públicas de saúde, leva-o a transferir para a iniciativa privada essa responsabilidade, sem que as empresas estejam devidamente preparadas para atender todas as necessidades dos usuários de planos de saúde (14).

O presente trabalho teve como objetivo fazer um levantamento do perfil de relacionamento técnico profissional aos quais os cirurgiões-dentistas do município de Duque de Caxias, Rio de Janeiro, que prestam serviços aos convênios odontológicos e a opinião de seus credenciados quanto a essas empresas.

Material e Método

Esta pesquisa de campo de natureza quali-quantitativa foi aprovada junto ao CEP da HUPE/UERJ – Protoloco 1892, viabilizada mediante ao um questionário aplicado aos cirurgiões-dentistas que exercem atividades em consultórios odontológicos no município de Duque de Caxias, os quais perfazem um número de 372 (trezentos e setenta e dois) profissionais, segundo dados fornecidos pelo CRO-RJ (Conselho Regional de Odontologia do Rio de Janeiro). Dentre estes, 74 questionários foram respondidos, constituindo uma amostra por conveniência de 19,89% da população alvo, que aceitaram participar do estudo.

Utilizamos como o instrumento de coletas de dados um questionário preenchido pelos cirurgiões-dentistas contendo dez questões objetivas, sendo uma primeira parte da identificação e uma segunda parte inerente ao assunto. Todos os cirurgiões-dentistas assinaram um termo de consentimento livre e esclarecido.

Resultados

Foram obtidos 74 questionários, que permitiram o levantamento das informações seguintes:

No item tempo de formado 15 (20%) responderam que tem menos de 5 anos de formado, 15 (20%) entre 5 a 9 anos, 18 (25%) entre 10 a 15 anos, 9 (12%) entre 15 a 20 anos e 17 (23%) com mais de 20 anos de formado, conforme percentual do gráfico 1.

Sessenta e cinco dentistas (88%) relataram atender mais de um plano odontológico, enquanto 9 (12%) atende apenas um plano odontológico, como descrito na Tabela I.

Quanto ao que mais agrada/interessa na relação prestação de serviço/operadora as respostas foram: 6 (8%) relação pessoal positiva, 5 (6%) reajuste financeiro digno, 4 (5%) pouca burocracia e 63 (81%) aumento do volume de pacientes, mostrado no percentual do gráfico 2.

Quando indagados quanto aos pontos negativos, 30 (12%) respostas relação pessoal intransigente, 61 (25%) respostas falta de reajuste financeiro, 66 (27%) pagamento não compatível com o mercado, 45 (18%) muita burocracia para autorização de procedimentos e repasse financeiro, 21 (9%) mudança frequente para autorização de procedimentos e 21 (9%) respostas do seu paciente das auditorias, solicitando que sejam reavaliados os procedimentos sugeridos anteriormente e substituídos por outros, conforme o percentual do gráfico 3.

Sete dentistas (9%) responderam que devido a erro gráfico das operadoras de plano de saúde o seu nome não saiu na lista de credenciados enquanto setenta e seta (91%) responderam que o erro não ocorreu. As duas perguntas seguintes foram direcionadas aos dentistas que responderam sim a pergunta anterior não sendo relevantes já que somente sete responderam que obtiveram problema na lista de credenciados.

Quanto ao fato de terem conhecimentos de colegas da mesma especialidade, mesmo bairro, mesma cidade, na mesma faculdade cursada mesmo curso de especialização e etc. recebiam valores maiores nos mesmos procedimentos realizados por eles, 23 (32%) responderem que sim, enquanto 50 (68%) responderam que não. Sessenta e cinco dentistas (89%) responderam que não foram orientados sobre, os critérios utilizados pela empresa para preencher os requisitos necessários a fim de receber valores maiores nos procedimentos como os colegas citados na pergunta anterior, enquanto 8 (11%) responderam que foram orientados quanto a isso.

Ao serem questionados se durante todo o seu período de credenciamento foi frequente o convite para participarem de palestras ou de recebimento de periódicos no sentido de mantê-los atualizados 46 (63%) responderam que não e 27 (37%) responderam que sim, conforme gráfico 4.

Tabela I. Frequência de atendimentos a convênios odontológicos

Atende mais de um convênio	CATEGORIA	n (%)
	Absoluta	Relativa
Não	9	12,%
Sim	65	88%
Total	**74**	**100,00%**

Gráfico 1. Tempo de formado

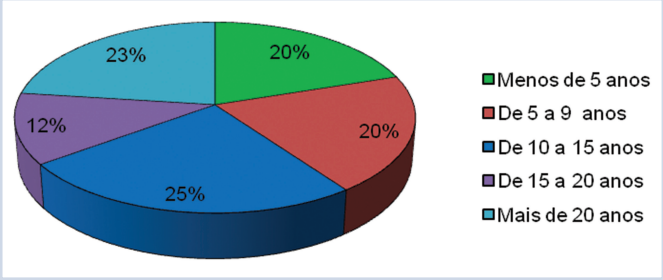


Gráfico 2. O que mais agrada e interessa na relação prestação de serviço e operadora

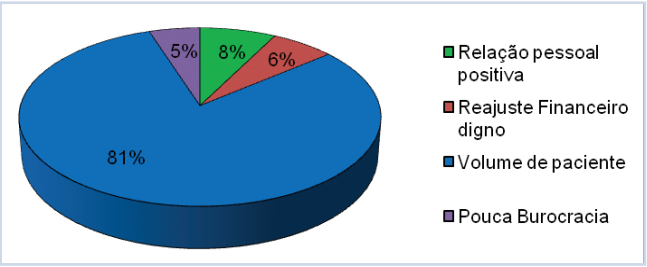


Gráfico 3. Pontos negativos com relação os convênios odontológicos

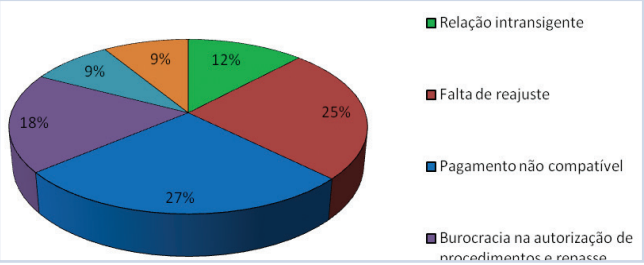
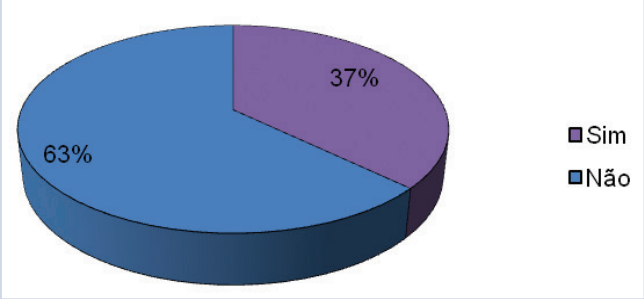


Gráfico 4. Participação de palestras e recebimento de periódico



Discussão

Os cirurgiões-dentistas entrevistados na sua maioria (59,45%) têm mais de 10 anos de formados, demonstrando que a maioria já possui experiência no mercado de trabalho. Dado semelhante foi encontrado por GARCIA & COBRA, onde 53,2% dos entrevistados tinham mais de 10 anos de formados (4).

É superior o número de dentistas que atendem a mais de um plano odontológico, ocupando grande parte de sua agenda com o atendimento paciente conveniados, sugerindo que boa parte da renda desses consultórios advém de convênios e que os cirurgiões-dentistas procuram aumentar o volume de paciente e, consequentemente, os lucros nos seus consultórios. De acordo com FERREIRA (15), muitos profissionais acham que a associação a sistemas de Odontologia de grupo vai aumentar também sua clientela particular.

Quanto ao que mais agrada na relação com os convênios, (80,77%) ser o volume de pacientes, enquanto ao que mais desagrada são as questões de ordem financeira, representadas pela falta de reajuste financeiro e pagamento não compatível com a realidade de mercado, seguidas do excesso de burocracia e relação pessoal intransigente com essas empresas, representa que apesar de todos esses problemas os profissionais se sujeitam a esses planos, devido à grande concorrência no mercado de trabalho, pelo excesso de cirurgiões-dentistas que são formados anualmente, deixando os profissionais reféns desses planos odontológicos, para sobreviverem e manterem seus consultórios.

Em pesquisa realizada por GARCIA & COBRA, 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 (4). SERRA & HENRIQUE (10) também constataram as mesmas motivações, ou seja, 63,88% dos CDs analisados responderam que aderiram à Odontologia de grupo por acharem que seria um bom sistema para aumentar a renda e a clientela (10).

A maioria dos entrevistados, no entanto, não reclamaram dos erros gráficos e por seus nomes não saírem no livro de

conveniados, o que nos leva a crer que nesse município não é uma prática comum, entretanto 31,51% tinham conhecimento de colegas que com os mesmos títulos recebiam valores maiores que eles pelos mesmos procedimentos e que não foram orientados por tais empresas a preencher os requisitos necessários, a fim de receberem os mesmos valores. Então, entendemos que o relacionamento empresa e conveniados não é satisfatório, no que diz respeito à informação para favorecimento dos conveniados.

Finalmente, os cirurgiões-dentistas na sua maioria relataram não participarem de palestras ou recebimento de periódicos no sentido de mantê-los atualizados, deixando claro não ser essa uma preocupação das empresas de planos odontológicos.

Conclusão

A crise no modelo de trabalho liberal do profissional de Odontologia, devido à grande demanda de profissionais qualificados no mercado de trabalho, tem exigido que eles reavaliem sua forma de atendimento e sua filosofia de trabalho.

O crescimento dos modelos de atendimento através de convênios odontológico, já é uma realidade. Apesar da insatisfação dos credenciados, no que diz respeito à burocracia exigida pelos planos odontológicos, e da remuneração não compatível com o mercado de trabalho, os cirurgiões-dentistas têm se tornado "reféns" desse modelo de trabalho, no intuito de conseguirem manter seus consultórios funcionando.

As empresas de convênios odontológicos e os cirurgiões-dentistas necessitam melhorar seu relacionamento de trabalho. Tendo ciência de que sem o cirurgião-dentista as empresas de convênios odontológicos não conseguem dar atendimento aos seus conveniados, precisam valorizar esses profissionais gerando, assim, uma maior satisfação desses credenciados.

Referências Bibliográficas

1. CORMACK, E. F., CARDOSO, J. V. C. Convênios e Credenciamentos em Odontologia: Solução ou Problema? Revista Fluminense de Odontologia, Niterói. 1997; 1: 25-35.

2. FERRAZ, B. S. *et al.* Reflexo do Plano Real na Situação Sócio-Econômica dos Cirurgiões-dentistas de Niterói-Rj. Revista Fluminense de Odontologia, Niterói. 1999; 10:47-54.

3. RIBEIRO, A. I. Problemas da Odontologia na passagem para o próximo século. JAO. 2000; 3 (18): 9-13.

4. GARCIA, P. P. N. S., COBRA, C. S. Condições de Trabalho e Satisfação de Cirurgiões-Dentistas Credenciados por Convênios Odontológicos. 2004; 33 (3): 115-22.

5. Brasil Constituição Federal, Brasília. Lei número 9790. 1999.

6. BARROS, Z. Planos Odontológicos 80 CDs Já Fazem Parte. E Você? Revista da ABO nacional. 2003 dez/jan; 10 (6): 326-35.

7. ROCHA, A. S. Revista do Conselho Regional de Odontologia do Rio de Janeiro. 2010 jun; 6: 1-5.

8. VIEIRA, C., COSTA, N. R. Estratégias profissional e mimetismo empresarial: os planos de saúde odontológicos no Brasil. Ciência & Saúde Coletiva. 2008; 13 (5): 1579-88.

9. MENDES, H. J. A relação entre os cirurgiões-dentistas e as operadoras de planos de Saúde no município de Bauru-SP [dissertação]. Bauru (SP): Faculdade de Odontologia de Bauru: 2005.

10. SERRA, M. C., HENRIQUES, C. Participação de cirurgiões-dentistas em empresas de odontologia de grupo. Revista da ABO nacional. 2000 abr/maio; 8 (2): 80-5.

11. MONTENEGRO, F. L. B. Convênios Odontológicos: Uma Saída para a Crise?. JADA- Brasil. 1999; 2: 79-80.

12. VILELA, M. C. *et al.* Perfil e Grau de Satisfação Profissional de Cirurgiões-dentistas Credenciados a uma Operadora de Planos Odontológicos. Braz Dent. Sci. 2010; 13 (6) 39-44.

13. BAILIT, H. Seguro Odontológico, Serviço Conveniado e Prática clínica Tradicional. JADA- Brasil. 2000; 3: 21-7.

14. FALCÃO, A. F. P., CRUZ, R. C. W. *et al.* Avaliação do Grau de Satisfação dos Credenciados a Operadoras de Planos Odontológicos. 2001; 4 (2) : 107-16.

15. FERREIRA, R. A. O valor da Saúde Bucal nas Empresas. Rev. Assoc. Paul. Cir. Dent. 1995; 49: 96-107.

Recebido em: 02/04/2012 / Aprovado em: 03/07/2012

Mary Fonseca de Araújo
Rua Suboficial José de Almeida, 790 - Galeão
Rio de Janeiro/RJ, Brasil - CEP.: 21941-535
E-mail: maryaraujo10@gmail.com