

O MERCADO DE TRABALHO PARA O PROFISSIONAL DA ODONTOLOGIA: ESTUDO FOCADO NOS ESPECIALISTAS EM IMPLANTODONTIA NO OESTE CATARINENSE

Giulia Vieira Simon, Luana Pavoski, Rafael Tabaldi¹
Flavia Maria Giusti Azevedo; Franciane Rios Senger; Fábio André Werlang²

RESUMO

O objetivo do estudo é verificar o mercado de trabalho para o profissional da odontologia especialista em implantodontia. Utilizou-se o método indutivo para a execução da pesquisa descritiva, sendo que o delineamento foi o estudo de campo. O instrumento de coleta de dados foi a entrevista. A população foram os profissionais de odontologia especialistas em implantodontia e a amostra final do estudo foi representada por três profissionais da odontologia especialistas em implantodontia. A entrevista foi realizada no mês de novembro de 2016. A técnica de análise e interpretação dos dados foi qualitativa. Os resultados da pesquisa evidenciam que, mesmo com o grande número de profissionais atuando na especialidade de implantodontia, o mercado está bom, tendo em vista uma maior procura da população por uma boa saúde bucal e uma maior profissionalização de dentistas. Além disso, verificou-se que, embora haja gastos na manutenção dos serviços, esta área proporciona um bom retorno financeiro, incentivando o profissional a fazer seu trabalho cada vez melhor.

Palavras-chave: Odontologia. Implantodontia. Mercado de trabalho.

1 INTRODUÇÃO

O cuidado com a saúde bucal tem sido assunto recorrente entre os brasileiros nos últimos anos, como demonstram pesquisas recentes. Entretanto, uma significativa parcela da população ainda não tem acesso aos serviços de saúde. Observa-se uma grande quantidade de pessoas com baixa higiene bucal, que os predispõem a um estado de doença, não só físicas, como emocionais. A perda dentária, por exemplo, fragiliza psicologicamente as pessoas, além de causar-lhes grandes perdas na vida social, haja vista a vergonha de aparecerem em público e, inclusive, as dificuldades na aquisição de trabalho (FERREIRA et al., 2006).

Um exemplo deste desnível populacional quando o assunto é saúde bucal caracteriza-se num estudo realizado na capital do Rio Grande do Norte, mais especificamente no bairro de Cidade de Esperança - considerada uma das regiões mais pobres da cidade. Dentre 30

¹ Acadêmicos do curso de Odontologia da UCEFF.

² Docentes do curso de Odontologia da UCEFF.

indivíduos de ambos os sexos, com idade entre 18 e 72 anos, em que 76,7% deles ganham até 3 salários mínimos, a perda dentária aparece como uma preocupação real em 70,4 % destes entrevistados (FERREIRA et al., 2006).

Isso demonstra que, embora os brasileiros estejam mais recentemente se preocupando com a saúde dos dentes e da boca como um todo, muitos ainda permanecem à margem dos cuidados odontológicos, especialmente quando se trata de implantes dentários, que poderia reverter essa preocupação exorbitante na população mais carente (FERREIRA et al., 2006).

Logo, para atender a essa população cada dia maior, o número de profissionais da odontologia que se especializam em implantodontia também vem crescendo. Afinal, trata-se da lei da oferta e da procura: quanto maior está, maior a necessidade de profissionais ofertando tal especialidade. E na odontologia isso não é diferente (FERREIRA et al., 2006).

Resta saber em que regiões se concentram o trabalho destes futuros profissionais-cirurgiões dentistas: se concentram-se nos grandes centros urbanos, especialmente nas regiões menos pobres das cidades ou se, ao contrário, seus consultórios e serviços têm se localizado nas periferias delas (FERREIRA et al., 2006).

Conforme Reibnitz Junior (2003), a inserção no mercado de trabalho de egressos do curso de odontologia da Universidade Federal de Santa Catarina, por exemplo, demonstra que o número de futuros cirurgiões dentista cresceu, inclusive, na região sul do país.

Como afirma Zanetti (1999, p. 15) *apud* Reibnitz Junior (2003, p. 38), “as demandas estimularam a organização da oferta de serviços clínicos gerais e ainda de serviços especializados em dentística, endodontia, cirurgia, prótese e, em menor escala ortodontia e implantodontia”. Embora o mercado tenha exigido cada vez mais profissionais especializados, nota-se que a implantodontia continua sendo uma das áreas menos ofertadas. Mas, isto não significa que a quantidade de cirurgiões-dentistas não tenha aumentado.

Diante do exposto, e aproximando esta discussão da realidade vivida no oeste de Santa Catarina, apresenta-se a questão problema do estudo: **Qual o mercado de trabalho para o profissional da odontologia especialistas em implantodontia no oeste do estado de Santa Catarina?** O objetivo do estudo é, portanto, verificar o mercado de trabalho para o profissional da odontologia especialista em implantodontia nesta região específica.

O estudo justifica-se pela contribuição aos futuros profissionais da odontologia em relação a escolha da área de especialização, uma vez que oportuniza a percepção do mercado profissional na região do oeste de Santa Catarina, e pode servir para futuras pesquisas mais aprofundadas, pois apresenta uma revisão dos principais conceitos acerca da odontologia, suas

especialidades e o mercado de trabalho para os futuros profissionais, egressos das escolas existentes nesta região.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este tópico foi embasado em livros da literatura objetiva no assunto da odontologia e em órgãos de autoridade no assunto odontológico. Foi dividido em 3 subtópicos: o bacharelado em odontologia; áreas de atuação do profissional da odontologia e o marketing para o profissional de odontologia.

2.1 O BACHARELADO EM ODONTOLOGIA

Desde o início das atividades odontológicas, as tarefas manuais como a extração e a reposição dentária predominaram. Logo, a função tornou-se mais cosmética que funcional, com um trabalho predominantemente artesanal e comercial, com pouca relação biomédica (CARVALHO, 1994).

Segundo Machado (1995, p.184),

A odontologia é uma profissão peculiar, com uma especificidade histórica e social que se destaca no cenário das profissões da saúde. Nascida no ramo das ciências médicas, ela se firmou como atividade profissional autônoma somente no início do século, mesmo assim, não em todo o mundo, a exemplo de alguns países da Europa, aonde até poucos anos atrás, a atividade continuou sendo um tradicional segmento da medicina.

A partir do século XV, ocorreram várias mudanças no “trabalho odontológico”. A arte dentária envolvia apenas extrações dentárias, usando instrumentos rudimentares, tendo assim a baixa preocupação dos profissionais com a higiene e saúde do paciente. Juntamente com a frota de Pedro Álvares Cabral, veio para o Brasil o Cirurgião-Mor Mestre João, sendo que ele era o responsável por comandar e auxiliar todos os tipos de métodos e aplicações usados para a cura (SALIBA et al., 2009).

O licenciamento dos cirurgiões e barbeiros dependia do cirurgião–mor. De acordo com a “Carta Régia” de 25 de outubro de 1448 de El- rei D. Afonso de Portugal, ninguém poderia “usar da physica ou da cirurgia” sem licença especial dada pelo Cirurgião–Mor Mestre João, sendo os infratores autuados, presos e multados em três marcos de ouro” (CUNHA, 1952, p. 42).

Entretanto, a carta não se referia aos barbeiros e aos sangradores-dentistas na época. Logo, estes podiam agir sem a licença do cirurgião-mor português (Rosenthal, 2001, p. 33-34).

Segundo Rosenthal (2001, p. 34),

A odontologia do século XVI era de poucos recursos restauradores e preventivos, consistindo basicamente na extração dentária, que pela escassez de recursos anestésicos deveria ser rápida para amenizar o sofrimento. Por essa “crueldade” infligida aos pacientes, os médicos cirurgiões mais experientes evitavam esse tipo de procedimento, alegando que estes deixariam as mãos pesadas e sem delicadeza para procedimentos que necessitavam de mais precisão.

A formação cultural odontológica brasileira demorou 39 anos para se fixar socialmente, sendo que aqueles que desejavam seguir a profissão precisavam aprender seu ofício através de “mestres, seguida de um aperfeiçoamento representado pela prática pessoal do próprio artesanato” (GUIMARÃES, 1961, p. 07).

Segundo Freitas (2001), com o aumento da ingestão de alimentos refinados pela população, no século XVIII, uma doença se acentuou a cárie, que junto com a deterioração do dente, tornava o processo ainda mais doloroso. Nesse contexto, a odontologia assumiu um caráter social explícito, embora ainda não fosse, naquele século, reconhecida como uma profissão autônoma de outras, inclusive sem a existência de um curso formal que preparava novos dentistas. Este surge apenas no final do séc. XIX, como destaca Saliba et al. (2009, p. 225): “A educação formal em odontologia se inicia em 1879, com a introdução da disciplina chamada “Cirurgia dentária”, apesar da legislação prever desde 1856 um exame nas Faculdades de Medicina para aqueles que quisessem atuar como dentistas”.

Assim, cinco anos mais tarde, já em 1884, o Imperador Dom Pedro II decreta a odontologia como uma profissão, com cursos de odontologia instalando-se nas faculdades de medicina. A virada do século XIX testemunha a fundação da primeira escola superior de odontologia do estado de São Paulo, de iniciativa privada: a Escola Livre de Farmácia e Odontologia, que seria incorporada à Universidade de São Paulo na década de 30. Sua fundação ocorre em 1902 e a expansão do ensino se dá de forma bastante rápida (CARVALHO, 1994). Com o surgimento dessas escolas, foi necessária a criação de um órgão que legitimasse os direitos e deveres de um dentista, reconhecendo-o oficialmente, conforme aponta Mott et al., (2008, p. 101-102) do seguinte modo:

Dessa forma, em 1904 se funda a Associação Odontológica Paulista e a Associação Paulista de Cirurgiões Dentistas é fundada dois anos depois. Assim, essa sucessão de organização em classes e o reconhecimento oficial das escolas apontaram numa direção de legitimação da classe, fortalecendo a luta contra os charlatões e a criação de uma ética profissional-

Atualmente, os cursos de odontologia estão formando bacharéis com um perfil profissional focando em um dentista generalista, com uma visão crítica e humanista, para que

possa atuar em todos os níveis de atenção à saúde, com base científica. Além disso, o profissional da odontologia deve ter seus princípios éticos compreendendo a realidade sociocultural e econômica do meio onde atua, visando a transformação da realidade para beneficiar a sociedade (FERNANDES NETO, 2016).

2.2 ÁREAS DE ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL DE ODONTOLOGIA

A odontologia é dividida em 22 especialidades reconhecidas pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO), cada uma compreendendo as necessidades da saúde bucal das pessoas e atuando perante a lei (CRO-AL, 2016). O Quadro 01 apresenta as especialidades relacionadas a atuação do profissional em odontologia.

Quadro 01- Especialidades em odontologia

ESPECIALIDADES	ATUAÇÃO
Acupuntura	Consiste na aplicação dos conceitos básicos da Medicina Tradicional Chinesa como um sistema de conhecimento, aplicando-o como método para o tratamento, prevenção e/ou manutenção do estado geral de saúde do paciente odontológico, sempre que existirem circunstâncias clínicas das quais haja a participação das estruturas do sistema estomatognático, respeitando o limite de atuação do campo profissional do cirurgião-dentista.
Cirurgia e Traumatologia Bucal – Maxilo – Facial	Atua no estudo e tratamento das fraturas e lesões dos maxilares, mandíbulas e dentes.
Dentística	Objetiva a estética, a devolução da função mastigatória e a reabilitação de dentes comprometidos por cáries, fraturas ou estragados por fenômenos como abrasão e erosão.
Disfunção Têmporo Mandibular e Dor Orofacial	Tem por objetivo promover e desenvolver uma base de conhecimentos que visam a melhor compreensão no diagnóstico e no tratamento das dores da região bucal e outras estruturas relacionadas.
Endodontia	Está relacionada ao tratamento dos canais, infectados ou não. Diagnóstico e tratamento de enfermidades da polpa dentária e canais radiculares.
Estomatologia	Tem como objetivo a prevenção, o diagnóstico, o prognóstico e o tratamento das doenças próprias da boca e suas estruturas anexas, das manifestações bucais de doenças sistêmicas, bem como o diagnóstico e a prevenção de doenças sistêmicas que possam eventualmente interferir no tratamento odontológico.
Homeopatia	Tem por objetivo a prevenção, o diagnóstico, o prognóstico e o tratamento das doenças próprias da boca e suas estruturas anexas, bem como das manifestações bucais e doenças sistêmicas, assim como o diagnóstico e a prevenção de doenças sistêmicas que possam, eventualmente, interferir no tratamento odontológico e também no controle dos problemas bucais e melhoria da qualidade de vida dos pacientes.
Implantodontia	É o ramo da Odontologia que restaura espaços ausentes de dentes através da implantação de dentes protéticos sobre uma peça de titânio no interior do tecido ósseo na área onde ficava o elemento dental ausente.
Odontogeriatrica	Se concentra no estudo dos fenômenos decorrentes do envelhecimento que também têm repercussão na boca e suas estruturas associadas, bem como a promoção da saúde, o diagnóstico, a prevenção e o tratamento de enfermidades bucais e do sistema estomatognático do idoso.
Odontologia do Trabalho	Objetiva a busca permanente da compatibilidade entre a atividade laboral e a preservação da saúde bucal do trabalhador.

Odontologia do Esporte	É a área de atuação do cirurgião-dentista que inclui segmentos teóricos e práticos da Odontologia, com o objetivo de melhorar o rendimento esportivo e prevenir lesões, considerando as particularidades fisiológicas dos atletas, a modalidade que praticam.
Odontologia em Saúde Coletiva	É o estudo dos fenômenos que interferem na saúde bucal coletiva, por meio de análise, organização, planejamento, execução e avaliação de serviços, projetos ou programas de saúde bucal, dirigidos a grupos populacionais, com ênfase nos aspectos preventivos.
Odontologia para Pacientes com Necessidades Especiais	Tem por objetivo o diagnóstico, a preservação, o tratamento e o controle dos problemas de saúde bucal dos pacientes que apresentam uma complexidade no seu sistema biológico e/ou psicológico e/ou social, bem como percepção e atuação dentro de uma estrutura interdisciplinar com outros profissionais de saúde e áreas correlatas com o paciente.
Odontologia Legal	Auxilia a medicina legal e a criminalística cuidando da análise craniofacial e dental de indivíduos visando a identificação de pessoas e a elucidação de casos.
Odontopediatria	Visa a prevenção, manutenção e reabilitação da saúde bucal da criança.
Ortodontia	Corrige o posicionamento dos dentes reestabelecendo a correta articulação entre as arcadas dentais por meio de aparelhos corretivos fixos ou móveis.
Ortopedia Funcional dos Maxilares	Objetiva tratar aos desequilíbrios dos dentes, estruturas bucais e complexo craniofacial através de recursos terapêuticos, que utilizem estímulos funcionais, visando ao equilíbrio morfofuncional de todo o sistema estomatognático.
Patologia Bucal	Compreende no estudo laboratorial as alterações da cavidade bucal e estruturas anexas, visando o diagnóstico final e o prognóstico destas alterações. Também é especializado em Odontologia Forense.
Periodontia	Trata das doenças da gengiva além de cuidar das estruturas que dão suporte, nutrição e sensibilidade ao dente.
Prótese Buco Maxilo Facial	Cuida da recuperação das coroas dentais perdidas e da reparação de espaços decorrentes de extrações.
Prótese Dentária	Cuida da recuperação das coroas dentais e da reparação de espaços decorrentes de extrações. Especialização na confecção de coroas, próteses dentárias fixas, removíveis ou próteses totais e de próteses sobre implantes.
Radiologia Odontológica e Imaginologia	Tem como objetivo a aplicação de radiografia e outros exames por imagem com a finalidade de melhorar o diagnóstico, acompanhamento e documentação de toda a estrutura bucal.

Fonte: Conselho Regional de Odontologia de Alagoas - CRO-AL. (2016)

No Quadro 01, observa-se a descrição da atuação de cada especialidade dentro da odontologia. Entre as especialidades descritas destaca-se a implantodontia por ser objeto deste estudo. Cursos de implantodontia, em âmbito de graduação, pós-graduação, mestrado e doutorado passam a ser oferecidos à classe odontológica (GROISMAN, 2016).

Segundo Mazzonetto (2009), entende-se que implantodontia é uma área na odontologia que consiste na substituição da estrutura dental, na maxila e/ou mandíbula, para manter o equilíbrio e forma do sistema bucal. A osseointegração vem ajudando pacientes adêntulos totais e parciais, com próteses fixas e removíveis, viabilizando assim, sua reabilitação. Segundo Moraes (2012), os recursos utilizados à implantodontia têm proporcionado uma estética semelhante aos elementos naturais.

Segundo o CRO-SP (2016), as áreas de competência para atuação do especialista em implantodontia incluem: a) diagnóstico das condições das estruturas ósseas dos maxilares; b) diagnóstico das alterações das mucosas bucais, e das estruturas de suporte dos elementos dentários; c) técnicas e procedimentos de laboratório relativos aos diferentes tipos de prótese a

serem executadas sobre os implantes; d) técnicas cirúrgicas específicas ou afins nas colocações de implantes; e) manutenção e controle dos implantes; e f) realização de enxertos ósseos e gengivais e de implantes dentários no complexo maxilo-facial.

Neste cenário, a implantodontia é uma especialidade crescente: dos 250 mil cirurgiões-dentistas inscritos no CFO (Conselho Federal de Odontologia), temos 9.151 especialistas em implantodontia e uma estimativa de formação de mais 2.000 especialistas por ano (CRO-SP, 2016).

2.3 O MARKETING PARA O PROFISSIONAL DE ODONTOLOGIA

Segundo Mckenna (1993), o marketing não é uma função, mas sim, uma maneira de negociar. Ele deve ser parte do trabalho do grupo, integrando o cliente a desenvolver a firmeza da relação com o produto.

O objetivo real do marketing é ganhar o mercado- não apenas fazer ou vender produtos. Um marketing inteligente compreende definir que mercado é o seu. Significa pensar em sua empresa, sua tecnologia e seu produto de forma diferente, começando pela definição de onde pode estar sua liderança; porque em marketing, o que você lidera, ganha. Liderar é ganhar. (MCKENNA, 1993, p. 08).

Dessa forma, Mackenna (1993), o marketing é orientado a criar e a inovar o mercado e não a controlá-lo. Ele se baseia num processo de aperfeiçoamento contínuo, almejando crescer sempre, não apenas com simples táticas para conquistar apenas uma porção do mercado: “O marketing deve ser baseado no conhecimento e na experiência existentes na organização” (MACKENNA, 1993, p. 03).

Além disso, o boca a boca é o principal fator por trás de 20% a 50% de todas as decisões de compra. Sua influência é ainda maior quando os produtos ou serviços que estão sendo comprados são relativamente caros ou dependam de pessoas para se obter informações mais detalhadas, como é o caso da área da saúde. Dessa forma, descobriram que as pessoas confiam em amigos e familiares mais do que qualquer outra fonte de informação e costumam dar duas vezes mais atenção às recomendações de amigos do que outras fontes. Isso é o que chamamos de princípio da aprovação social, em que quase sempre nos orientamos em quem está à nossa volta para ter dicas de como pensar, sentir e agir (TEIXEIRA, 2016). Segundo Ferreira (1997), na odontologia a comunicação tem o seu preço. Assim, iniciam-se grandes propagandas jornalísticas, visando promover o profissional dentista.

Dessa forma, o paciente deve perceber que o dentista está sempre cuidando de sua saúde e de seu bem-estar, mesmo que o lucro seja o objetivo final. Assim, o dentista faz por necessidade mostrar como atua, onde atua e quais as qualidades do seu serviço, fazendo com que qualidade e produtividade andem juntas. O ponto crucial do marketing na odontologia é que a produtividade mantém os custos sob controle e a qualidade do serviço acaba sendo essencial para o aumento de pacientes e sua fidelização (FOUTENELE, 2002).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O objetivo do estudo foi verificar o mercado de trabalho para o profissional da odontologia especialista em implantodontia. Para isso precisamos usar a metodologia de pesquisa como um instrumento de trabalho para a produção de um conteúdo científico apropriado.

Nessa pesquisa foi usada o método indutivo que é um modo de induzir o pesquisador por meio de observações dos fatos, a se aprofundar e aprimorar seus conhecimentos sobre o assunto, dessa forma ele tem uma visão mais ampla do objetivo em questão. Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 86) “o objetivo dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam”.

Logo, a indução é realizada em três fases: na primeira, observam-se e analisam os acontecimentos, com o propósito de encontrar as causas do objetivo. A seguir, na segunda fase, são feitas comparações, juntamente com os conceitos para observar suas ligações existentes. Por fim, chega-se a uma generalização e conclusão dos fatos analisados (MARCONI e LAKATOS, 2003).

Com relação ao nível de pesquisa, o estudo foi classificado como descritivo. Segundo os mesmos autores, a pesquisa descritiva tem como objetivo a análise e descrição dos fatos, características e avaliação do problema. “Todos eles empregam artifícios quantitativos tendo por objetivo a coleta sistemática de dados sobre populações, programas, ou amostras de populações e programas” (MARCONI e LAKATOS, 2003, p. 186).

Quanto ao delineamento, a pesquisa foi classificada como um estudo de campo, cujo objetivo era o de coletar o máximo de informações acerca do assunto em questão, e assim, com o auxílio de uma fundamentação teórica junto a observação e compreensão dos fatos, e apresentar e esclarecer o problema discutido (GIL, 2010).

O instrumento de coleta de dados utilizado no estudo foi a entrevista, a fim de apresentar a opinião e a interpretação do entrevistado sobre o assunto analisado.

Dessa forma, é essencial ter um roteiro na hora de realizar a mesma, pois tem como intuito focalizar o tema em questão (BARROS e LEHFELD, 2007).

População é um conjunto de pessoas que residem em determinada área, podendo ter uma ou mais características em comum para se analisar. A população do estudo foi representada pelos profissionais da odontologia que atuam na região oeste de Santa Catarina. Segundo o CRO (2016), existem 939 profissionais especialistas em implantodontia atuando no estado de Santa Catarina.

A amostra da pesquisa foi representada por 3 profissionais da odontologia especialistas em implantodontia que atuam no oeste de Santa Catarina. As entrevistas foram realizadas no período de outubro de 2016. De acordo com Barros e Lehfel (2007), as pesquisas realizadas por amostras justificam-se porque nem sempre é possível obter as informações de todos os indivíduos ou elementos que compõem o universo ou a população que se deseja estudar.

Por fim, foi utilizado para análise e interpretação dos dados do estudo a técnica qualitativa, que tem como objetivo a elaboração de textos subjetivos sobre o assunto por meio da análise do conteúdo e a interpretação dos fatos e dados coletados (BARROS e LEHFELD, 2007).

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Para atender o objetivo proposto, foram realizadas entrevistas com três profissionais especialistas em implantodontia, no mês de outubro de 2016. O Quadro 02 apresenta a caracterização dos entrevistados.

Quadro 02- Caracterização dos entrevistados

Item observado	Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Gênero	Masculino	Masculino	Feminino
Estado Civil	Casado	Casado	Solteira
Idade	46 anos	48 anos	29 anos
Possui filhos	Sim, três filhos	Sim, dois filhos	Não possui filhos
Tempo de atuação como dentista	24 anos como dentista profissional	24 anos como dentista profissional	04 anos como dentista profissional
Tempo de atuação profissional na especialidade de implantodontia	10 anos de atuação como implantodontista	18 anos de atuação como implantodontista	02 anos de atuação como implantodontista

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 02 que o entrevistado A tem 46 anos, o entrevistado B tem 48 anos e o entrevistado C tem 29 anos. O entrevistado A e B são do gênero masculino e o entrevistado C do gênero feminino. Além disso, com relação ao estado civil os entrevistados A e B são casados, já o entrevistado C é solteiro. Apenas os entrevistados A e B têm filhos, o entrevistado C não possui filhos. Em relação ao tempo de atuação na profissão de dentista, os entrevistados A e B possuem 24 anos de atuação e o entrevistado C possui apenas 4 anos de atuação na área. Entretanto, já na área da especialidade de implantodontia, os entrevistados A e B possuem, respectivamente, 10 e 18 anos na área, e o entrevistado C possui 2 anos de atuação na especialidade.

O Quadro 03 apresenta a trajetória acadêmica dos entrevistados.

Quadro 03 - Trajetória acadêmica

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Concluiu sua graduação em odontologia na UFSM (Universidade Federal de Santa Maria- RS) em 1992. Já em 2006 pela ABO-SC (Associação Brasileira de Odontologia em Florianópolis – SC) especializou-se em implantodontia.	Concluiu sua graduação na UEPG-PR (Universidade Estadual de Ponta Grossa-PR) em odontologia em 1992. Sua primeira especialização foi no ano de 1998 em cirurgia buco-maxilo-facial e a segunda especialização foi em 2002 em implantodontia, junto com seu mestrado também em implantodontia. Além disso, é especialista em prótese dentária desde 2013 pelaUPF-RS (Universidade de Passo Fundo-RS). Atualmente cursa doutorado em Campinas-SP.	Concluiu sua graduação em odontologia em 2012 pela UPF-RS (Universidade de Passo Fundo-RS). Além disso, concluiu sua especialização em implantodontia no ano de 2014 pela Faculdade Herrero-Odontocenter em Passo Fundo-RS.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 03 que os entrevistados A e B são graduados em universidade públicas, ambos no início da década de 90, enquanto que o entrevistado C se graduou em uma universidade privada. Quanto a especialização em implantodontia, nota-se que nos dois primeiros entrevistados, o intervalo de tempo entre a graduação e a especialização foi maior do que no caso do entrevistado C. Para os entrevistados A e B, implantodontia surgiu como especialidade após 14 e 10 anos respectivamente; já para o terceiro entrevistado, 4 anos separam a graduação desta especialização. Observa-se enfim que todos se especializaram em cursos de pós-graduação em implantodontia em programas ofertados na região sul. Apenas o entrevistado B diz ter continuado os estudos em nível de doutorado após mestrado e especialização.

O Quadro 04 apresenta o local de trabalho dos entrevistados.

Quadro 04 - Local de trabalho

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Trabalha como autônomo em sua própria clínica privada.	Trabalha como autônomo em sua própria clínica privada e é professor de graduação em odontologia em uma faculdade privada de Chapecó.	Trabalha como autônomo em sua própria clínica privada.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Todos os entrevistados trabalham em clínicas privadas, sendo que o entrevistado B, além de atuar como cirurgião dentista, dedica-se à área de ensino.

O Quadro 05 apresenta como os entrevistados percebem o mercado de trabalho para o especialista em implantodontia.

Quadro 05- Percepção sobre o mercado de trabalho na área da implantodontia

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Ele percebe o mercado muito bom nesta área, pois é bem remunerada, mesmo com a concorrência de mercado aumentando a cada dia.	Alega que o mercado, mesmo tendo um grande número de profissionais nesta área, está muito bom, pois além de ser uma especialidade muito rentável, se for um bom profissional sempre terá o seu espaço garantido.	Afirma ser uma área muito promissora, pela acessibilidade que está tendo entre a população. Entretanto, ele afirma que dependerá do profissional fazer um bom trabalho e se destacar no mercado.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 05 que, na visão dos entrevistados, o mercado de trabalho para o especialista em implantodontia é muito promissor e rentável, embora eles destaquem o número cada vez maior de profissionais que ofertam este serviço, aumentando a concorrência. Na visão dos profissionais, o que importa é a capacidade de novos implantodontistas se destacarem neste cenário de concorrência através da excelência dos serviços prestados.

O Quadro 06 apresenta como os entrevistados percebem as vantagens e desvantagens da especialidade em implantodontia.

Quadro 06- Vantagens e desvantagens para o profissional especialista em implantodontia

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Alega que o mercado está em crescimento para essa área, com novas tecnologias, além de ser uma área bem remunerada. Entretanto, o auto custo dos materiais, os poucos direitos trabalhistas e o fato de ter que atender pessoas de	Afirma que a área de implantodontia tem valor agregado, entretanto, a concorrência acaba diminuindo as chances dos profissionais graduados recentemente, pondo um grande peso em cima deles	Alega que as principais vantagens da área é restabelecer o sorriso e a saúde dos pacientes, além de ter um bom retorno financeiro. Entretanto, como os procedimentos tem um custo mais elevado, o número de pessoas abrangidas é menor, o que

diferentes personalidades, tendo que adequar o trabalho a cada paciente, dificultando o serviço nessa área.	desde o começo. Assim, deve-se sempre aperfeiçoar-se para suprir as necessidades do mercado.	acaba sendo uma grande desvantagem.
---	--	-------------------------------------

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se que, como vantagens, todos os entrevistados destacam o retorno financeiro e o crescimento pela procura de especialistas na área. Como desvantagens principais, os entrevistados A e C apontam os altos custos na aquisição de materiais por parte dos cirurgiões dentistas, enquanto que o entrevistado B destaca a alta concorrência, que exige dos novos profissionais a capacidade de se adequarem no mercado através da oferta de serviços diferenciados e cada dia mais qualificados.

O Quadro 07 apresenta o que levou os entrevistados a escolherem a área da implantodontia.

Quadro 07- Causa da escolha por implantodontia

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
O maior retorno financeiro	Afirma que a área da implantodontia exige conhecimentos de outras áreas o que promove um desafio, fazendo ele exercer essa atividade. Além disso, era uma área que estava se desenvolvendo e tinha tudo para dar um bom retorno financeiro.	Alega que o interesse pessoal em cirurgia e a possibilidade de cuidar dos pacientes, reestabelecendo a saúde oral e geral, o fizeram escolher por essa área.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Os entrevistados A e B destacam o retorno financeiro como motivador para a escolha de atuação na área de implantodontia; entretanto, cabe salientar que o entrevistado B também coloca como motivo de sua escolha pela área o desafio que esta impõe perante os outros conhecimentos adquiridos na graduação. Já o entrevistado C parece não ter como foco os interesses do profissional, mas como motivo principal a saúde e a satisfação dos pacientes diante de sua atuação, bem como o retorno pessoal que esta área lhe traz, para além dos incentivos financeiros.

O Quadro 08 apresenta como os entrevistados avaliam a qualidade dos serviços prestados pelos implantodontistas na cidade de Chapecó e região oeste de Santa Catarina.

Quadro 08- Avaliação dos serviços prestados pelos implantodontistas

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Afirma que as qualidades dos serviços prestados nessa área são bons, pois o mercado está se	Alega que a qualidade dos serviços prestados na área é regular, pois com o grande número de	Afirma que alguns profissionais da área pensam apenas em lucrar, esquecendo de fazerem seu serviço

expandindo e os profissionais buscando novos conhecimentos	profissionais a tendência da qualidade é cair porque sempre vai ter um profissional que irá fazer o serviço mais barato e com materiais de baixa qualidade. Assim, a qualidade do serviço na cidade e na região sofrem uma queda brusca, gerando um problema para essa especialidade odontológica.	em prol da saúde do paciente. Assim, deixando a qualidade dos serviços baixa, e afetando a área.
--	--	--

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Apenas o entrevistado A avaliou a qualidade dos serviços de implantodontia prestados nesta região Oeste de SC como boa, haja vista que os profissionais estariam cada vez mais preocupados em adquirir novos conhecimentos. Para os entrevistados B e C, a preocupação se volta na qualidade dos serviços diante do número cada vez maior de profissionais se lançando no mercado, muitos deles não especializados na área de implantodontia. Além disso, destacam que a qualidade tende a diminuir devido a precariedade dos materiais utilizados por muitos profissionais que, tendo em vista apenas o lucro, não se preocupam com a excelência dos implantes realizados. Por fim, destaca-se que o entrevistado C relaciona esta precariedade com a motivação dos novos profissionais que, ao invés de buscarem a satisfação dos pacientes, fazem-no apenas em vista da lucratividade a ser adquirida.

O Quadro 09 apresenta a opinião dos entrevistados sobre a importância da relação entre dentista e paciente.

Quadro 09- Importância da relação entre dentista e paciente

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Alega que é importante, mas tem suas dificuldades por ter que lidar com a saúde, com o bem-estar físico e mental do paciente, que muitas vezes é fragilizado. Entretanto, a perfeição no atendimento deve ser almejada para tornar essa relação agradável.	Afirma que quem conquista o paciente é o profissional, pois pode-se investir em meios de comunicação, entretanto o "boca a boca" é o que mais conta e manter uma boa relação entre dentista e paciente é imprescindível para se ter uma boa qualidade no serviço. Além disso, ouvir um "eu confio" de um paciente não tem preço.	Alega que é extremamente fundamental a boa relação entre dentista e paciente a fim de que este profissional transmita boas indicações, atraindo novos pacientes.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 09 que todos os entrevistados afirmam que é muito importante ter uma boa relação com os pacientes; no entanto, o entrevistado A destaca a dificuldade de lidar com as personalidades dos pacientes. Já os entrevistados B e C atribuem o bom

relacionamento entre profissional e paciente à capacidade de atraí-los cada vez mais e de conquista-los pela confiança nos serviços prestados.

O Quadro 10 apresenta a opinião dos entrevistados sobre a importância do relacionamento entre dentista e paciente, e se esse relacionamento é importante para o marketing da clínica.

Quadro 10- A importância do relacionamento entre dentista e paciente para o marketing da clínica

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Afirma que o relacionamento entre dentista e paciente é muito importante para o marketing da clínica, porque a maioria dos pacientes que procuram o serviço do profissional são indicados por outros pacientes que gostaram dos serviços prestados.	Alega que a relação entre dentista e paciente é fundamental para o marketing da clínica, pois sem isso o profissional fica muito limitado, sendo que a TV mesmo dando uma mídia muito boa, não atrai pacientes por muito tempo.	Afirma que o relacionamento é essencial para o marketing da clínica. Por isso, o paciente deve ser atendido da melhor forma possível, com um serviço de alta qualidade.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Pode-se notar através do Quadro 10 que os entrevistados A, B e C afirmam que o relacionamento entre dentista e paciente é fundamental para o marketing da clínica. Além disso, todos os entrevistados alegam que, com um trabalho bem feito, a consequência será o retorno do paciente e a boa reputação que disto decore.

O Quadro 11 apresenta quais são as dificuldades enfrentadas pelos entrevistados na gestão financeira da clínica.

Quadro 11- Dificuldades na gestão financeira da clínica

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Alega que os problemas na gestão financeira são presentes, como o fluxo de caixa e custos gerados pela clínica. Além disso, conciliar tudo e ainda controlar as finanças pessoas não é uma tarefa fácil, pois na graduação não se teve um aconselhamento financeiro.	Afirma que o dentista é muito mal aconselhado sobre formação financeira e a grande queixa é que o dentista trabalha muito e não sabe administrar seu dinheiro.	Por ser uma área que envolve muitos custos em materiais, há dificuldade em passar para o paciente a necessidade de que ele faça um investimento maior comparado com os tratamentos de clínica em geral.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 11 que o entrevistado A tem dificuldade em administrar todos os custos financeiros, os seus e os da clínica, por conta de não ter o ensino financeiro durante sua graduação. Já o entrevistado B acredita que por conta da falta do ensino financeiro durante a faculdade, o dentista trabalha para arrecadar finanças, mas tem dificuldade em aplicá-las. Além disso, o entrevistado C afirma que a profissão de odontologia envolve custos elevados de

material, tornando o serviço prestado mais caro, por conta de todo o valor investido em um atendimento capacitado e de qualidade.

O Quadro 12 apresenta a opinião dos entrevistados sobre a importância do conhecimento financeiro para a gestão da clínica

Quadro 12- Importância do conhecimento financeiro para a gestão da clínica

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Afirma que é muito importante, pois segundo ele, é a gestão financeira e administrativa que movimenta toda a clínica. Então, se o profissional não tem conhecimento nenhum sobre o assunto, isso acaba refletindo no seu negócio.	Alega que é mais que obrigatório porque você tem menos dinheiro atualmente deve saber aplicar melhor ele, pois não está sobrando tanto para se errar e arriscar.	Afirma que o conhecimento financeiro é de suma importância para a gestão de uma clínica, pois é através desse conhecimento que se pode ter clareza da entrada e saída de valores, bem como do planejamento de novos investimentos e melhorias da clínica.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Verifica-se no Quadro 12 que os entrevistados A e C consideram que um conhecimento financeiro é muito importante para gestão de uma clínica, pois através dele é possível se alcançar uma boa gestão administrativa do negócio. Para o entrevistado B, esse conhecimento deve ser obrigatório, visto que, quando se tem pouco dinheiro, deve-se saber aplica-lo da maneira mais correta possível.

O Quadro 13 apresenta o conselho dos entrevistados para os futuros colegas de profissão para os que almejam uma profissão de sucesso.

Quadro 13- Conselho para os futuros colegas que almejam uma profissão de sucesso

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
Aconselha os futuros colegas de profissão a estarem sempre atualizados na sua área de atuação, buscando sempre oferecer um atendimento de qualidade em relação à novas tecnologias, produtos, administração do seu negócio e marketing, isso é um diferencial no mercado.	Incentiva os futuros profissionais a fazerem o que gostam, e a escolher a especialidade no momento certo, sempre escolhendo algo que esteja alinhado com às necessidades do mercado	Aconselha que os futuros dentistas deverão amar o que fazem, cuidar e entender seus pacientes, devendo atuar desde cedo na área escolhida, para se prepararem para o mercado.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Observa-se no Quadro 13 que o entrevistado A acredita que os profissionais devem estar sempre atualizados na sua área de atuação. Os entrevistados B e C aconselham aos futuros cirurgiões dentistas o amor pela profissão; no entanto, a necessidade do mercado também deve pautar a escolha deles, destaca o entrevistado B. Além disso, quanto mais cedo atuarem na área

da especialização cursada, mais rapidamente adquirirão prática e se destacarão no mercado, conclui o entrevistado C.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

O objetivo do estudo foi verificar o mercado de trabalho para o profissional da odontologia especialista em implantodontia no oeste de Santa Catarina. Para atender o objetivo proposto foram realizadas três entrevistas com especialistas na área.

O debate sobre a importância de se ter uma boa saúde bucal atualmente é acentuado. Dessa forma, a saúde bucal torna-se imprescindível para a saúde de um ser como um todo, tendo em vista que a melhoria na qualidade de vida torna-se significativa, pois além de melhorar a saúde em si, melhora a auto estima pessoal de quem a possui.

Diante do exposto verifica-se a alta procura da população como um todo por serviços odontológicos. Além disso, uma das especialidades que mais cresceu e vem se destacando no mercado atual é a implantodontia. A implantodontia, atualmente, proporciona aos pacientes uma reabilitação dentária, bem como auxílio à fonação, mastigação e estética, melhorando a qualidade de vida do indivíduo. Entretanto, por ter um preço mais elevado, os serviços prestados pelos dentistas com relação á implantodontia não alcançam a maior parte da população brasileira, mas a cada dia fica mais acessível à população.

Atualmente, entre os profissionais da área da implantodontia observam-se fatores que caracterizam essa especialidade no mercado atual, principalmente no oeste de Santa Catarina, local onde os profissionais foram entrevistados: a) Grande retorno financeiro; b) Afirmam que o boca a boca é o melhor marketing; c) Um conhecimento prévio de finanças é imprescindível para a manutenção de uma clínica; d) Alegam que sempre haverá espaço no mercado para aquele profissional que fazer seu trabalho com dignidade, sempre visando o bem do paciente e não apenas o lucro.

O mercado de trabalho no oeste do estado de Santa Catarina está regular, com base na análise da pesquisa feita com os profissionais da área. Entretanto, muitas dificuldades permeiam a especialidade, como o alto custo de materiais, as poucas leis trabalhistas para a classe, os colegas de área desleais que barateiam o serviço e o inferiorizam, tornando a mudança, um papel difícil para se fazer.

Contudo, entre os entrevistados a uma opinião em comum: todos trabalham na profissão porque fazem o que gostam, e tem como objetivo principal a saúde do paciente, tendo o retorno financeiro como uma consequência do serviço bem prestado.

5.1 LIMITAÇÕES DA PESQUISA E SUGESTÃO PARA NOVAS PESQUISAS

Na pesquisa atual verificou-se que os entrevistados A e B têm aproximadamente, 50 anos, enquanto a entrevistada C tem apenas 29, havendo uma anteposição de idades, mas com ideias parecidas. Caso, fossem entrevistados profissionais recentemente formados, próximos a se afastarem da profissão e um em meio a idade ativa de trabalho, se teriam diferentes percepções do mercado, pois cada um avaliaria qual é sua realidade. Outro fator que influenciou na pesquisa foi a idade de atuação na área da odontologia e na especialidade de implantodontia. Consequentemente, os entrevistados A e B por possuírem maior idade, possuíam uma maior experiência de mercado, enquanto a entrevistada C era recém-formada, o que restringiu em duas partes apenas a percepção de mercado na visão desses profissionais.

REFERÊNCIAS

- BARROS, A. J. S.; LEHFELD, Neide A. S. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2007.
- CARVALHO, C. L. **A transformação no mercado de serviços odontológicos no estado de São Paulo**. Núcleo de pesquisas sobre o ensino superior. São Paulo: USP, 1994.
- CRO-AL. Conselho regional de odontologia do estado do Alagoas. **Especialidades da odontologia**. Disponível em: <http://www.croal.org.br>. Acesso em setembro 2016.
- CRO-SP. Conselho regional de odontologia do estado de São Paulo. **Implantodontia**. Disponível em: <http://www.crosp.org.br>. Acesso em setembro 2016.
- CUNHA, E. M. S. **História da odontologia no Brasil, 1500-1900**. Rio de Janeiro: Científica, 1952.
- FERNANDES NETO, A. J. A evolução dos cursos de odontologia no Brasil. **Revista ABENO**, v. n. Cidade, 2016. Disponível em: <http://www.abeno.org.br/aadm/adm/evol.htm>. Acesso em setembro 2016.
- FERREIRA, A. A. A. et al. **A dor e a perda dentária: representações sociais do cuidado à saúde bucal**. **Ciência saúde coletiva**. Rio de Janeiro, v.11, n.1. jan./mar. 2006. Disponível

em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232006000100030. Acesso em setembro 2016.

FOUTENELE, G. E. Agora que você já sabe quem eu sou, quero ver seu desempenho. **Jornal APCD**, São Paulo, jan. 2002.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUIMARÃES, P. **O ensino odontológico no Brasil**. Rio de Janeiro: Capes, 1961.

MACHADO, M. H. (Org.). **Profissões da saúde: uma abordagem sociológica**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 1995.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MAZZONETO, R. **Reconstruções em implantodontia: protocolos clínicos para o sucesso e previsibilidade**. 1º. ed. São Paulo: Napoleão, 2009. Disponível em: <https://www.passeidireto.com>. Acesso em setembro 2016.

MCKENNA, R. **Marketing de relacionamento - estratégias bem-sucedidas para a era do cliente**. 4 ed. Rio de Janeiro: Editora Campos LTDA, 1993.

MOTT M. L.; O. S. F.; Alves; MUNIZ, M. A.; MARTINO, L. V. S.; SANTOS, A. P. F.; MAESTRINI, K. Moças e senhoras dentistas: formação, titulação e mercado de trabalho nas primeiras décadas da República. **História, Ciências, Saúde**. Manguinhos. Junho 2008.

REIBNITZ JUNIOR, C. **Egressos do curso de odontologia da UFSC e sua inserção no mercado de trabalho**. Dissertação. Florianópolis: UFSC, 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br>. Acesso em setembro 2016.

ROSENTHAL, E. **A odontologia no Brasil no século XX: história ilustrada**. São Paulo: Editora Santos, 2001.

SALIBA, N. A. *et al.* **Dentistry in Brazil: Its history and current trends**. J Dental Educ. 2009.

TEIXEIRA, M. P. **Invista no marketing de indicação**. Disponível em: <http://www.inpn.com.br/Materia/OdontologiaNegocios/132622>. Acesso em setembro 2016.