



Empreendedorismo em odontologia: montagem de consultório do planejamento ao funcionamento.

Allan Vinícius Fernandes ¹, Thiago de Amorim Carvalho², Fabrício Campos Machado³

RELATO DE EXPERIÊNCIA

RESUMO

O mercado de trabalho mostra-se cada vez mais competitivo e na odontologia este cenário não é diferente, exigindo do cirurgião-dentista um conhecimento multiprofissional, abrangendo, além das competências próprias, conhecimentos sobre gestão financeira, administração, empreendedorismo e marketing. O objetivo deste trabalho foi descrever a montagem de um consultório odontológico, importante etapa para a atuação profissional. Foi adquirida uma sala localizada em um prédio comercial situado no centro da cidade de Patos de Minas, com área total de 60,11 m², dimensionados em duas salas odontológicas. Ambas foram equipadas com central de esterilização, possuindo ainda um pequeno escritório. A sala comercial conta ainda com dois banheiros. O primeiro, dimensionado para garantir a acessibilidade, foi destinado aos pacientes. O segundo foi destinado aos funcionários. A recepção conta com uma sala de espera e com espaço recreativo. Também foi reservado espaço para café e água. Além disso, o exercício da odontologia exige, ainda, a regularização da atividade junto aos órgãos públicos, mediante a obtenção de alguns documentos, tais como alvará sanitário municipal ou estadual, cadastro municipal ou em empresa privada de coleta de resíduos de saúde, entre outros. Observou-se com a elaboração deste trabalho que a montagem de consultório odontológico não é algo muito difundido no meio científico, verificando-se a escassez de artigos científicos abordando o tema. Esperamos, dessa forma, que o presente trabalho possa contribuir tanto para elaboração de outros artigos semelhantes, quanto para orientar os recém graduados em odontologia.

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

Entrepreneurship in dentistry: setting up a practice from planning to operation.

ABSTRACT

The job market is becoming increasingly competitive and dentistry is no different. It requires dentists to have multi-professional knowledge, including financial management, administration, entrepreneurship and marketing. The aim of this work was to describe how to set up a dental practice, an important stage in professional practice. A room was acquired in a commercial building in the center of the city of Patos de Minas, with a total area of 60.11 m², divided into two dental rooms. Both are equipped with a sterilization unit and there is also a small office. The commercial room also has two bathrooms. The first, sized to ensure accessibility, was for patients. The second is for staff. The reception area has a waiting room and a recreational area. Space has also been set aside for coffee and water. In addition, the practice of dentistry also requires regularization of the activity with public bodies, by obtaining certain documents, such as a municipal or state health permit, municipal registration or registration with a private health waste collection company, among others. This study showed that setting up a dental practice is not something that is widespread in the scientific community, and that there are few scientific articles on the subject. We therefore hope that this work can contribute both to the preparation of other similar articles and to providing guidance for recent dental graduates.

Keywords: Job market. Entrepreneurship. Dentistry.

Instituição afiliada – ¹ Acadêmico do curso de Odontologia do Centro Universitário de Patos de Minas. ² Professor Adjunto do curso de Odontologia do Centro Universitário de Patos de Minas. ³ Professor Assistente dos cursos de Odontologia e Medicina do Centro Universitário de Patos de Minas.

Dados da publicação: Artigo recebido em 19 de Agosto e publicado em 29 de Setembro de 2023.

DOI: <https://doi.org/10.36557/2674-8169.2023v5n4p2741-2752>

Autor correspondente: *Fabício Campos Machado* fabriociampos@unipam.edu.br



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



INTRODUÇÃO

Embora a maioria dos estudantes de odontologia sonhem em ter seu próprio consultório odontológico, a inserção no mercado profissional não é simples (CAYETANO *et al.*, 2019). Devido à concentração de consultórios odontológicos em grandes centros urbanos, o mercado de trabalho nestes locais é altamente competitivo, o que leva os profissionais a enfrentar desafios diários para conquistar clientes e se manter no mercado de forma promissora (MOTTA *et al.*, 2021).

O mercado de trabalho mostra-se cada vez mais competitivo e na odontologia este cenário não é diferente (MENDONÇA *et al.*, 2022). Exige-se um conhecimento multiprofissional dos cirurgiões dentistas nas inúmeras especialidades odontológicas, incluindo, além do domínio das habilidades práticas e clínicas próprias das variadas áreas de atuação profissional, também conhecimentos sobre gestão financeira, administração, empreendedorismo e marketing, atributos essenciais para o sucesso dos profissionais em um mercado cada vez mais saturado (BARBOSA *et al.*, 2020). A obtenção de informações sobre a adequada utilização de tais ferramentas afigura-se, então, como um diferencial na busca pelo sucesso em um mercado em que profissionais com multiquificações são mais valorizados (MOTA *et al.*, 2018).

É importante que o cirurgião dentista tenha em mente o sucesso na carreira não depende apenas de um bom ponto comercial ou mesmo do cumprimento das normas legais relacionadas à montagem e manutenção de um consultório odontológico (MOREIRA *et al.*, 2022). Assim, enquanto acadêmicos, os estudantes devem estudar e obter conhecimentos sobre empreendedorismo, gestão financeira e administração, buscando aprimorar o perfil empreendedor, bem como adquirir as habilidades necessárias ao gerenciamento de consultórios e clínicas, inclusive em relação à sua capacidade de liderança e gerenciamento, tornando-se um profissional inovador e capacitado (BAUR *et al.*, 2016).

O desejo da maioria dos estudantes de odontologia é ter seu próprio consultório e trabalhar como profissional autônomo, podendo, para tanto, optar por comprar ou alugar uma sala comercial (CAYETANO *et al.*, 2019). Ambas as modalidades apresentam vantagens e desvantagens. No caso da locação de uma sala comercial, a vantagem é o



menor investimento inicial, ou seja, não há necessidade da compra de imóvel. Assim, o profissional preserva recursos financeiros para a realização de outros investimentos como reforma do local, aquisição de equipamentos, além de eventuais gastos emergenciais que possam surgir.

Já algumas das desvantagens encontradas pelo cirurgião-dentista no caso da locação são as despesas com aluguel, as quais, geralmente, sofrem ajustes anuais. Além disso, o profissional convive com a possibilidade de que o proprietário, em algum momento, solicite a entrega imóvel e também coma a imposição de limitações à personalização e dimensionamento do espaço indicadas pelo titular do bem.

Por outro lado, a aquisição da sala comercial permite que o profissional não tenha despesas mensais com aluguel, tampouco corra o risco de ser obrigado a deixar o imóvel em virtude do fim do contrato de locação ou mesmo de exigência pelo locador. Além disso, mesmo que necessária a reforma da sala para adequações, o investimento será realizado em um imóvel próprio, podendo, inclusive, ser alugado para outro profissional da mesma área (NARESSI *et al.*, 2013).

Além disso, antes da tomada de decisão é importante realizar uma pesquisa aprofundada acerca do público-alvo que será atendido, vizinhança e segurança, dentre entre outras. Devem ser priorizados locais com estrutura adequada para garantir a acessibilidade aos pacientes, facilidade de estacionamento, bem como uma boa demanda de pacientes (NARESSI *et al.*, 2013).

É importante também pesquisar sobre o responsável pela construção e obra, especialmente se é uma pessoa ou empresa idônea. Ainda, mostra-se interessante obter informações sobre se a empresa/pessoa física foi responsável por outras edificações na cidade, se houve atrasos na entrega, se as construções são regulares e se não apresentaram falhas estruturais ou mesmo problemas relacionados a acabamento. Referidas informações evitam problemas futuros e tornam mais segura a aquisição, especialmente em se tratando de imóveis adquiridos “na planta”.

Assim, o objetivo deste trabalho foi descrever a montagem de um consultório odontológico, descrevendo as etapas desde a escolha do local até o uso de tecnologias o que pode contribuir com a orientação de futuros profissionais que optem pela prática em âmbito privado.

METODOLOGIA

Trata-se de um relato de experiência baseado na montagem de um consultório odontológico em um município de pequeno porte no interior de Minas Gerais. O consultório foi montado na proposta contábil de pessoa física. Para a discussão do trabalho foram utilizados artigos científicos, livros e manuais divulgados pela Associação Paulista de Cirurgiões dentista e pelo Conselho de Odontologia.

RELATO DE EXPERIÊNCIA E DISCUSSÃO

Os acadêmicos de odontologia possuem diversas expectativas em relação ao mercado de trabalho e ao seu futuro profissional, almejando, em sua maioria, trabalhar como autônomos (CAYETANO *et al.*, 2019). Diante disso, eles desejam ter seu próprio consultório, mesmo enfrentando dificuldades para o ingresso no mercado de trabalho (DIOMEDE *et al.*, 2020). O atual mercado de trabalho exige que cirurgião-dentista não só seja capacitado tecnicamente, mas também que possua conhecimento como gestão, marketing e empreendedorismo, os quais, em geral, são pouco difundidos no meio acadêmico (BARBOSA *et al.*, 2020).

Atualmente o marketing odontológico é uma ferramenta essencial na prática odontológica, tendo por objetivo incrementar a atuação do cirurgião-dentista no mercado de trabalho em busca de melhores serviços e da satisfação e retenção de clientes ao longo do tempo (GUEDES *et al.*, 2021). Além disso, a competitividade do mercado de trabalho exige que o profissional possua uma visão empreendedora, fundamental para a sua perpetuação e reconhecimento no mercado (BAUR *et al.*, 2016).

A grade curricular do curso de Odontologia do Centro Universitário de Patos de Minas - UNIPAM possui um módulo de Gestão e Inovação Aplicadas, o qual visa despertar o perfil inovador e empreendedor dos alunos. Foi, então, semeada a ideia da aquisição de um consultório odontológico. Dessa forma, foi traçado um planejamento através da troca de informações e experiências com outros profissionais da área em relação a viabilidade do projeto.

A seguir, foi adquirida uma sala localizada em um prédio comercial situado no



centro da cidade de Patos de Minas. No edifício também serão realizados atendimentos por outros profissionais da saúde como: psicólogo, nutricionista, médicos e cirurgiões-dentistas. Os critérios para a escolha da sala foram a acessibilidade para os pacientes, a localização vez que situada no primeiro andar, a presença de uma vaga de estacionamento e a metragem da sala.

Além da definição do local, outras providências são necessárias para a instalação do consultório. O exercício da atividade depende ainda da obtenção e aprovação de alguns documentos junto aos órgãos públicos como: alvará sanitário municipal ou estadual; cadastro municipal ou em empresa privada de coleta de resíduos de saúde; auto de vistoria do corpo de bombeiros; cadastro nacional de estabelecimentos de saúde e alvará de funcionamento da prefeitura (LENZI; GONÇALEZ, 2015).

Neste ponto, para dar seguimento na abertura do consultório foi necessário a elaboração de um memorial descritivo (MD) para a vigilância sanitária local. Esse é um documento público obrigatório em empreendimentos de construção civil e que deve ser solicitado por pessoas que adquirem um imóvel na planta de acordo com a lei 4.591/64 (BRASIL,1964). Contratou-se, para tanto, o auxílio de um profissional em arquitetura de interiores. O MD deve contemplar: horário de funcionamento do estabelecimento de saúde, rotina de atendimento dos pacientes, os tipos de tratamentos a serem realizados no estabelecimento de saúde, dimensionamento das instalações físicas, sistema de vedação utilizado na construção, piso e pavimentações do imóvel, revestimentos das paredes, climatização passiva e forçada, instalações hidrossanitárias de acordo com as norma vigentes, instalações elétricas e eletrônicas em uso e de acordo com os padrões atuais da ABNT, instalações de prevenção e combate a incêndios de acordo com as normas vigentes atuais ([ABNT/NBR 15575](#)).

No tocante às dimensões, a sala possui o total de 60,11 metros quadrados, dimensionados em duas salas odontológicas, sendo uma com 14,10 m² e outra com 15,45m², ambas equipadas com sua própria central de esterilização, composta por bancada em granito “branco alaska”, pedra muito elegante de baixa porosidade e absorção, o que a torna resistente a manipulação de materiais. A bancada conta com 02 (duas) pias, sendo uma em porcelana para lavagem das mãos e outra em aço inox para limpeza de instrumentais e equipamentos de esterilização. As salas possuem um



pequeno escritório, destinado especialmente ao arquivo de prontuários e realização da entrevista dos pacientes (SANTOS, 2006; NARESSI, 2013; ABNT).

A sala comercial conta ainda com dois banheiros. O primeiro mede 4,83m², sendo destinado para o uso dos pacientes. Apresenta porta com 90cm de largura no sistema “vai e vem” para facilitar a locomoção de pessoas com deficiência, possui vaso sanitário na cor branco e barras de apoio fixadas na parede, além de amplo espaço para movimentação, garantindo a sua utilização por pessoas com mobilidade reduzida (ex. cadeirantes). Possui bancada em pedra “crema marfil” com pia e uma bancada em “crema marfil” para auxiliar as mães na troca das fraldas de seus bebês (SANTOS, 2006).

O segundo banheiro é destinado aos funcionários, apresentando metragem de 2,38m². É composto por uma bancada em “crema marfil” e pia, um vaso sanitário com caixa acoplada na cor branco. Conta ainda com armário embutido na parede para guardar os materiais de limpeza (DML) (SANTOS, 2006).

A sala de recepção consta também com uma sala de espera com área de 9,55 m², composta por 3 cadeiras confortáveis e uma tv de 50 polegadas. Há, ainda, uma área destinada a crianças com espaço recreativo apresentando área de 4,55m², composta por uma bancada, duas cadeiras e jogos de passatempo e raciocínio lógico. Também foi destinado espaço para o café com área 2,02m², composto por uma bancada, micro-ondas, máquina de café expresso e filtro de água (SANTOS, 2006).

O dimensionamento da sala encontra-se em conformidade com o regramento estabelecidos pela RDC/Anvisa n.º 50, de 21 de fevereiro de 2002, que estabelece o dimensionamento da área mínima aceitável, indicando que o consultório deve contar com

sala clínica individual 9m² o que de maneira geral preserva a ergonomia do ambiente; sala de espera 1,2 m² por pessoa; sanitários 1,6m²; depósito de material de limpeza 2m² equipado com tanque. Ainda, são considerados ambientes opcionais: a) Sanitários para funcionários com área mínima de 1,6 m² e dimensão mínima de 1m. b) Depósito de equipamentos/materiais com área mínima a depender dos tipos de equipamentos e materiais. c) Sala administrativa com área mínima de 5,5 m² por pessoa. d) Copa com área mínima de 2,6 m² e dimensão mínima de 1,15 m (SANTOS,

2006; NARESSI, 2013).

Além disso, a estrutura hidráulica é uma categoria muito importante em uma construção civil, de modo que a escolha de um profissional qualificado e equipamentos de qualidade é fundamental, evitando gastos futuros com reparos (ABRAHÃO; LAURA, 2019). No caso, como foi adquirida uma sala em um prédio em construção, a instalação hidráulica do consultório foi atribuída ao encarregado do prédio, contratado pelo construtor. Também foi necessária a contratação dos serviços de um técnico representante da (SAEVO) para orientar o bombeiro hidráulico relativamente às instalações hidráulicas da cadeira odontológica.

É importante realizar o acompanhamento e orientação das equipes envolvidas nas etapas da construção, pois a ocorrência de qualquer erro na execução das instalações hidráulicas, elétricas ou outras etapas podem gerar custos adicionais e determinar atraso na entrega da obra. No caso de edifícios, as instalações hidráulicas são feitas por baixo da laje, tornando mais seguros e de fácil realização reparos futuros (CARVALHO JÚNIOR, 2017). No caso das instalações referentes à cadeira odontológica, o representante técnico da fabricante utilizou um gabarito da cadeira odontológica em tamanho real para dimensionar o local de perfurar a laje para passagem da parte hidráulica da cadeira.

Ainda, as instalações elétricas de um consultório odontológico são também fundamentais para garantir um ambiente seguro e adequado para a realização dos procedimentos. Tendo por parâmetros os equipamentos periféricos a serem utilizados no consultório foi possível planejar os locais de instalação das tomadas e respectivas voltagens. Além disso, é necessário que o quadro de força seja instalado em um local de fácil acesso e que apresente dimensões aptas a comportar a chave geral e chaves específica de cada sala clínica, recepção e banheiros seguindo as normas técnicas da ABNT.

Os disjuntores específicos para tomadas, motores, compressor, cadeiras odontológicas, ar-condicionado, bomba a vácuo e equipamento de raio x foram instalados seguindo os manuais. As tomadas elétricas também foram padronizadas em altura de instalação e marcas comerciais. Elas foram fixadas tanto na vertical quanto na horizontal. Quando possível, é interessante que equipamentos como autoclave,



aparelho de raio x, compressor de ar, ar-condicionado e até mesmo a cadeira odontológica apresentem tensão elétrica de 220v, pois esta tensão de energia é mais constante, evitando assim oscilações no funcionamento (SANTOS, 2006; NARESSI, 2013). Sendo assim, a tensão elétrica de 220v exige uma menor passagem de elétrons e conseqüentemente um menor gasto energético: (DECKMANN; POMILIO, 2017).

Por fim, o cirurgião-dentista deve se preparar para se dedicar a função de empresário. É preciso enxergar o consultório como uma empresa e não apenas como um estabelecimento de saúde e bem-estar (MOTTA *et al.*, 2021). A definição dos instrumentos de gestão do consultório está diretamente ligada ao sucesso profissional. O empresário precisa identificar o quanto entra e quanto sai, da onde vem e para onde vão todos recursos financeiros que circulam no consultório. Para isso existem inúmeros recursos que podem auxiliar na administração. Além disso, uma das principais deficiências encontradas nos profissionais de saúde está relacionada à questão de como vender os seus serviços e quanto cobrar por eles. Neste ponto, é de extrema importância precisar o custo da hora clínica para determinar os valores dos diferentes procedimentos realizados no consultório (RÉDUA *et al.*, 2020).

Atualmente há vários softwares que auxiliam na gestão do consultório, cabendo ao profissional apenas realizar os lançamentos. Fica a critério do profissional pesquisar qual atenderá suas necessidades (LUZ, 2020).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observa-se com a elaboração deste trabalho, tanto pelos docentes quanto pelo próprio aluno que a montagem de consultório odontológico não é algo muito difundida no meio científico, há uma escassez de artigos científicos abordando o tema, embora tão importante para os futuros empreendedores cirurgiões-dentistas. Esperamos que este trabalho possa contribuir, tanto para elaboração de outros artigos semelhantes, quanto para dar uma direção aos recém graduados em odontologia, futuros titulares de consultório odontológicos pelo país.

REFERÊNCIAS



_____. Guia para Arquitetos na Aplicação da Norma de Desempenho (ABNT) Disponível em: <https://www.caugo.gov.br/publicacao-orienta-arquitetos-sobre-norma-de-desempenho-2/>.

ABRAHÃO, Karla CFJ; LAURA, C. N. Residência sustentável sob a ótica da certificação GBC Brasil casa. **Simpósio Brasileiro de qualidade de projeto do ambiente construído**, v. 1, n. 1, p. 365-374, 2019.

BARBOSA, F. G. et al. Análise da percepção de cirurgiões-dentistas do estado da Paraíba sobre a relevância do papel da liderança e da gestão em consultórios. **Revista de Iniciação Científica em Odontologia**, 18(1), 5–17, 2020.
<https://doi.org/10.4034/revico.2020.18.1.02b>

BAUR, G. *et al.* Perfil empreendedor dos estudantes de odontologia da Universidade Federal de Santa Catarina. **Revista da ABENO**, v. 16, n. 2, p. 77–82, 2016.

CARVALHO JÚNIOR, Roberto. **Instalações hidráulicas e o projeto de arquitetura**. Editora Blucher, 2017.

CAYETANO, H. M. Is the profile of Dental students compatible with the Brazilian public health service? **Revista da ABENO**, v. 19, n. 2, p. 2–12, 2019.

DECKMANN, Sigmar Maurer; POMILIO, José Antenor. **Avaliação da qualidade da energia elétrica**. Available in: < <http://www.dsce.fee.unicamp.br/antenor/pdf/qualidade/b5.pdf>, 2017.

DIOMEDE, A. M. *et al.* Empreendedorismo e gestão, qual o acesso do aluno de Odontologia a ferramentas administrativas? **Research, Society and Development**, v. 9, n. 8, p. e304985801, 2020.

GUEDES, E. D. P. R. *et al.* Avaliação do conhecimento de estudantes de odontologia sobre marketing digital. **Revista Rede de Cuidados em Saúde**, n. 1, 2021.

LENZI, Ricardo; GONÇALEZ, C. S. **Qual o seu negócio em odontologia**. A pergunta que não pode ficar sem resposta. São, 2015.

LUZ, João Victor Vilches. Softwares de gestão e seus impactos na administração odontológica. **Universidade Estadual Paulista (Unesp)**, 2020. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11449/213781>>.

MENDONÇA, E. S. et al. **Percepção sobre o mercado de trabalho odontológico dos estudantes do curso de odontologia da Universidade Federal do Pará**. *Arquivos em Odontologia*, 57, 122–131, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.35699/2178->



[1990.2021.25192](#)

MOREIRA, H. R. *et al.* Gestão financeira eficiente para dentistas recém-formados: revisão integrativa de literatura: Efficient financial management for newly graduated dentists: integrative literature review. **Brazilian Journal of Health Review**, v. 5, n. 6, p. 24407–24417, 2022.

MOTA, J. M. S. *et al.* Personal and professional profile, education, and perception of management and entrepreneurship of Dentistry students. **Revista da ABENO**, v. 18, n. 4, p. 85–94, 2018.

MOTTA, M. A. L. *et al.* A importância do marketing e da administração para consultórios odontológicos. **Research, Society and Development**, 10(6), e 49210615858, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.33448/rsd-v10i6.15858>

NARESSI, W.G *et al.* Ergonomia e biossegurança em odontologia. 67ed. São Paulo: **Editora Artes Médicas Ltda**, 2013.

RÉDUA, R. B. *et al.* Gestão financeira, organização e marketing do consultório odontológico. **Full Dentistry in Science**, 11(44), 7–14, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.24077/2020;1144-gfo714>.

SANTOS, Adélia Aparecida *et al.* Serviços odontológicos: prevenção e controle de riscos / Ministério da Saúde, Agência Nacional de Vigilância Sanitária. 1 ed. **Brasília: Ministério da Saúde**, 2006.