

Waldir Logullo Grec

- Cirurgião-Dentista -

HONORÁRIOS ODONTOLÓGICOS

Aspectos éticos, legais e econômicos.

Tese apresentada à Faculdade de Odontologia de Piracicaba, da Universidade Estadual de Campinas, para obtenção do grau de Mestre em Ciências - Área de Odontologia Legal e Deontologia.

Piracicaba - SP

= 1997 =

Waldir Logullo Grec
- Cirurgião-Dentista -

HONORÁRIOS ODONTOLÓGICOS

Aspectos éticos, legais e econômicos.

Orientadora

Prof.^a Dra. Ivana Aparecida Gil

*Este exemplar foi
dividido com
co-função
CC PG/036/83
Piracicaba, 05/11/97*

Tese apresentada à Faculdade de Odontologia de Piracicaba, da Universidade Estadual de Campinas, para obtenção do grau de Mestre em Ciências - Área de Odontologia Legal e Deontologia.

PIRACICABA - SP
1997

UNIDADE	BC
N.º CHAMADA:	
	Piracicaba
	G799h
V.º	Et.
TELEF. Nº	32371
PREC.	281/97
PRECIO	R\$ 11,00
DATA	03/12/97
N.º OPS	

CM-00103382-2

Ficha Catalográfica Elaborada pela Biblioteca da FOP/UNICAMP

G799h	<p>Grec, Waldir Logullo.</p> <p>Honorários odontológicos : aspectos éticos, legais e econômicos / Waldir Logullo Grec. - Piracicaba : [s.n.], 1997. 159f. : il.</p> <p>Orientador : Ivana Aparecida Gil.</p> <p>Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Odontologia de Piracicaba.</p> <p>I. Cirurgiões-dentistas - Honorários. 2. Odontologia legal. 3. Odontologia legal - Orientação profissional. I. Gil, Ivana Aparecida. II. Universidade Estadual de Campinas. Faculdade de Odontologia de Piracicaba. III. Título.</p> <p style="text-align: right;">19.CDD - 331.125 - 617.6</p>
-------	--

Índices para o Catálogo Sistemático

1. Salário	331.125
2. Odontologia	617.6



FACULDADE DE ODONTOLOGIA DE PIRACICABA



A Comissão Julgadora dos trabalhos de Defesa de Tese de **Mestrado**, em sessão pública realizada em 07/10/97, considerou o candidato aprovado.

1. Ivana Aparecida Gil

2. Eduardo Daruge

3. Moustafa El Guindy

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho ao futuro, a um mundo melhor, onde se possa viver com paz tranqüilidade, harmonia,

Ninguém melhor para representar o que desejo para o amanhã que;

Elisa Maria
Felipe Augusto
Rodolfo Henrique

AGRADECIMENTOS

À Faculdade de Odontologia de Piracicaba da Universidade de Campinas FOP/UNICAMP, pelo profissionalismo e estímulo científico com que nos conduziram.

À CAPES (Fundação Coordenação de Pessoal de Nível Superior), pelo suporte econômico para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos Professores do Curso de Pós – Graduação em Odontologia Legal e Deontologia, em especial aos mestres **Prof. Dr. Eduardo Daruge**, orientador dedicado, com visão e pé no futuro; **Prof. Dr. Miguel Morano Jr.**, pelo coleguismo, incentivo e apoio, **Prof.a. Dra. Ivana Aparecida Gil**, pela orientação científica, presença constante e atenção com que nos acompanhou e **Prof. Dr. Antônio Bento Alves de Moraes** que como um maestro conduz com tranquilidade esta equipe harmônica.

Ao amigo e Analista de Sistema, Matemático **Anibal Afonso Matias Jr.** pela colaboração na análise estatística dos dados encontrados e na tabulação dos resultados.

Ao **Prof. Enéas Federico** que nos passou o resultado de 30 anos de pesquisa e conhecimento em Honorários Odontológicos.

A minha esposa **Rosely Curci Grec** que com seu conhecimento de língua portuguesa e língua inglesa colaborou na revisão deste texto.

A Sra. **Erika Buzeto**, secretária dos Cursos de Pós-Graduação, pela atenção e presteza sempre dispensadas não somente a nós, mas aos Cursos de Mestrado e Doutorado em odontologia legal e Deontologia de uma maneira geral.

Aos funcionários do Departamento de Odontologia Social: **Dinoly Albuquerque Lima, Célia Regina Manesco e Maria Aparecida Pereira Lima**, pelo convívio

amigo e sempre atencioso. Aos demais funcionários da Faculdade de Odontologia de Piracicaba pela contribuição direta ou indireta para realização deste trabalho.

Aos Colegas do Curso de Pós-Graduação da FOP-UNICAMP, pela convivência saudável e enriquecedora. À amizade, iniciada com **André Barbosa, Luis Renato da S. Costa, Gesiamy Francisco de Oliveira, Tânia Adas Saliba, Luiz Francesquine Junior, Fabiola Gutierrez Sanches, Mauricio Bosqueiro, Paulo Cesar Gaiotto, Glício da Cruz Soares, Beatriz Helene Sotille França, Casimiro Possante de Almeida, Clea Adas Saliba, Cláudia Sampaio, Eduardo Daruge Junior, Fernando Luiz de Souza, José Eduardo da Silva Reis, José Roque Camargo, Luiz Carlos Cavalcante Galvão, Osmar Antonio Gaiotto, Renato Sérgio Quintela, Rodolfo Francisco F. Melani, Rudney Daruge e Saturnino Aparecido Ramalho.**

PENSAMENTO

“A verdadeira dificuldade não está em aceitar idéias novas, mas em escapar das idéias antigas”.

John Maynard Keynes (1883 – 1946)
Economista Inglês

SUMÁRIO

SUMÁRIO

DEDICATÓRIA	4
AGRADECIMENTOS.....	5
PENSAMENTO.....	8
SUMÁRIO.....	9
LISTAS.....	11
RESUMO	15
INTRODUÇÃO	18
REVISTA DA LITERATURA	26
PROPOSIÇÃO	32
MATERIAIS E MÉTODOS	34
RESULTADOS	73
DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	93
CONCLUSÕES	143
SUMMARY	147
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	150

LISTAS

LISTAS:

1. Listas de Quadros

Quadro 1	Fatores levados em conta pelo cliente.	44
Quadro 2	Custos Fixos do Consultório	74
Quadro 3	Tabela de Tempos e Custos	82
Quadro 4	Calculando o Valor do Serviço	83
Quadro 5	Tabela de Preços	83
Quadro 3.1	Tabela de Tempos e Custos de uma Consulta	84
Quadro 3.2	Tabela de Tempos e Custos de uma Radiografia Periapical	85
Quadro 3.3	Tabela de Tempos e Custos de um Amálgama de Prata	86
Quadro 3.4	Tabela de Tempos e Custos de uma Exodontia	87
Quadro 3.5	Tabela de Tempos e Custos de um Tratamento de Canal	88
Quadro 3.6	Tabela de Tempos e Custos de um Núcleo Metálico	89
Quadro 3.7	Tabela de Tempos e Custos de uma Coroa Provisória	90
Quadro 3.8	Tabela de Tempos e Custos de uma Prótese Total	91

2. Lista de tabelas

Tabela Preços 1	Tabela Padrão, mostrando a formação de preços	99
Tabela Preços 2	Tabela mostrando a prova dos nove da Tabela Padrão	101
Tabela Preços 3	Tabela de Preços Mínimos	103
Tabela Preços 4	Tabela mostrando a prova dos nove da Tabela Mínima	104
Tabela Preços 5	Tabela de Preços Máximos	106
Tabela Preços 6	Tabela mostrando a prova dos nove da Tabela Máxima	107
Tabela Preços 7	Tabela Base	109
Tabela Preços 8	Reduzindo o CFC ao meio	110
Tabela Preços 9	Reduzindo o CFC em 10%	111
Tabela Preços 10	Dobrando a HTM	112
Tabela Preços 11	Reduzindo o CAD ao meio	113
Tabela Preços 12	Reduzindo o CLC ao meio	114
Tabela Preços 13	Reduzindo o T ao meio	115
Tabela Preços 14	Desconsiderando o Salário Profissional Social	116

Tabela Preços 15	Desconsiderando o Salário Profissional Social e o Fator de correção salarial	117
Tabela Preços 16	Aumentando em 20% as HTM e reduzindo ao meio o Tempo	118
Tabela Preços 17	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada	119
Tabela Preços 18	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada aumentando as HTM em 20% e reduzindo o T em 30%	120
Tabela Preços 19	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada aumentando as HTM em 20% e reduzindo o T em 30% e Desconsiderando o Salário Profissional Social e o Fator de Correção Salarial	121
Tabela Preços 20	Comparando todas as alterações	122
Tabela Preços 21	Comparando as alterações de Custos com as de Tempos	123

3. Listas de gráficos

Gráfico Preços 8 A e B	Reduzindo o CFC ao meio	125
Gráfico Preços 9 A e B	Reduzindo o CFC em 10%	126
Gráfico Preços 10 A e B	Dobrando a HTM	127
Gráfico Preços 11 A e B	Reduzindo o CAD ao meio	128
Gráfico Preços 12 A e B	Reduzindo o CLC ao meio	129
Gráfico Preços 13 A e B	Reduzindo o T ao meio	130
Gráfico Preços 14 A e B	Desconsiderando o Salário Profissional Social	131
Gráfico Preços 15 A e B	Desconsiderando o Salário Profissional Social e o Fator de Correção Salarial	132
Gráfico Preços 16 A e B	Aumentando em 20% as HTM e reduzindo ao meio o Tempo Reduzindo o CFC ao meio	133
Gráfico Preços 17 A e B	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada aumentando as HTM em 20% e reduzindo o T em 30% e Desconsiderando o Salário Profissional Social e o Fator de Correção Salarial	134
Gráfico Preços 18 A e B	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada aumentando as HTM em 20% e reduzindo o T em 30%	135
Gráfico Preços 19 A e B	Reduzindo o CFC, o CAD e o CLC em 30% cada aumentando as HTM em 20% e reduzindo o T em 30% e Desconsiderando o Salário Profissional Social e o Fator de Correção Salarial	136
Gráfico Preços 20 A,B,C	Peso da variação na Consulta, Rx e Flúor	137
Gráfico Preços 20 D,E,F	Peso da variação na Ulectomia, Exo e Exo de Incluso	138
Gráfico Preços 20 G,H,I	Peso da variação na Restauração, Endo e Gengivectomia	139
Gráfico Preços 20 J,K,L	Peso da variação na Prótese total, Coroa e núcleo	140

Gráfico Preços 20 M	Peso da variação - comparação	141
Gráfico Preços 021 A	Peso da variação	142

4. Listas de abreviaturas e siglas

C	Comissão
CAD	Custos de Artigo Dental
CD	Cirurgião Dentista
CFC	Custo Fixo do Consultório
CFO	Conselho Federal de Odontologia
CHC	Custo Hora Clínica
CL	Custos Laboratoriais
CLC	Custos Laboratoriais Corrigidos
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
COD	Código
CQD	Como Queríamos Demonstrar
CTF	Custo Total Fixo
CV	Custo Variável
DRST	Despesas e Riscos Sobre Terceiros
ESP	Encargos Sociais Profissionais
FCSA	Fator de Correção Salarial Anual
GHP	Ganho Hora Profissional
GM	Ganho Mensal
GMB	Ganho Mensal Bruto
GSP	Ganho Salário Profissional
HTM	Horas Trabalhadas Mês
IP	Investimento Profissional
IR	Imposto de Renda
RP	Responsabilidade Profissional
SP	Salário Profissional
SPC	Salário Profissional Corrigido
SPD	Salário Profissional Dinâmico
SPDC	Salário Profissional Dinâmico Corrigido
SPI	Salário Profissional Ideal
SPS	Salário Profissional Social
SS	Securidade Social
SSC	Securidade Social Complementar
T	Tempo
TNCC	Tabela Nacional de Convênios e Credenciados
UP	Unidade de Produção
VHC	Valor Hora Clínica
VHI	Valor Hora Inicial
VP	Valor Pago
VRT	Valor Real de Trabalho
VT	Valor Total

RESUMO

RESUMO:

O presente estudo tem por objetivo racionalizar os procedimentos dos trabalhos do Cirurgião Dentista no sentido de conscientizar o mesmo sobre o valor a ser cobrado para cada ato operatório realizado em seu consultório. Tem por finalidade orientar estes profissionais sob a realidade de seus custos e lhes permitir um ganho real pré determinado.

Foram considerados os principais critérios do código de ética odontológico e da Lei Civil para se estimar o ganho real pré determinando que um Cirurgião Dentista deve alcançar.

Para atingir esses objetivos, o profissional deve, inicialmente, levar em consideração os seguintes itens:

1. Deve conhecer seus custos (fixos e variáveis, diretos e indiretos) e aplicá-los em uma fórmula pré determinada.

2. Avaliar o peso de cada item que compõe tabela de preços em odontologia,

3. Mostrar como, mesmo mantendo o preço final inalterável, aumentar a margem de ganho real,

4. Mostrar que itens devem ser alterados para chegar a preços pré determinados.

Desta forma o presente trabalho, foi dividido didaticamente em 10 passos, para que um profissional, mesmo sem formação em economia ou pouco afeito a números, possa facilmente avaliar detalhadamente os custos fixos e variáveis, diretos e indiretos, e aplicar numa formula para calcular o seu ganho real pré determinado.

Palavras chave:

Honorários Odontológicos

Odontologia Legal

Orientação profissional

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

Vivemos num mundo de economia globalizada, de abertura de fronteiras, de queda do protecionismo estatal, e nenhum outro país esta presenciando isto que o Brasil, em nenhum outro mercado a repercussão disto é tão evidente.

Esta nova realidade obrigou todas as empresas e empresários a aprenderem a administrar seus negócios margem de erro zero. Isto é uma exigência imperativa do mercado. Todas as ferramentas tais como; a visão holística, qualidade total, reengenharia, informatização, dentre outras, disponíveis foram e estão sendo usadas no sentido de otimizar, agilizar e aumentar a eficiência de seus produtos e serviços.

A este conjunto de fatores chama-se de Estratégia de Serviço, para clarear ainda mais esta importante definição vamos definir este termo: Uma Estratégia é uma fórmula distinta do fornecimento do Serviço. Ela reflete uma premissa bem escolhida sobre o que o Serviço representa para o Cliente, em termos de benefício, e que dá origem a uma determinada posição competitiva.

Como vemos a Estratégia de serviço não é apenas para angariar clientes, mas também para criar a imagem da empresa, para definir metas a serem alcançadas por todos o que nela trabalham.

A Estratégia de Serviço é o planejamento que o empresário faz para saber para onde quer levar sua empresa.

Neste mundo competitivo que vivemos só sobrevivem as empresas mais eficientes e produtivas, se isto é valido para grandes e pequenas empresas se os homens que se especializaram neste assunto dizem ser este o caminho inexorável para a sobrevivência empresarial por que o “dentista empresário” também não deve usar estes conhecimento a seus favor e de sua empresa, propiciando assim um atendimento mais otimizado e econômico ao seu cliente.

Aprender a administrar um negócio rapidamente e o mesmo que alfabetizar alguém em um mês e exigir que ele preste um vestibular e ingresse em uma faculdade de medicina de uma universidade publica.

Quando as coisas são divididas em pequenas partes fica mais fácil vê-las por inteiro, ter idéia do conjunto, é por isto que as escolas tem “matérias” para que o aluno estude parte a parte e depois reuna e tenha uma formação completa.

Aqui o que faremos é justamente estudar uma pequena parte da Economia e administração empresarial, ou seja, estudar a formação de preços.

Afinal quanto custa um serviço? Claro que um contabilista pode elucidar essa dúvida em pouco tempo, mas acontece que os dirigentes de Organizações de Serviços não costumam andar com contabilistas a tiracolo.

E nós dizemos é obvio que o Cirurgião Dentista também não pode contar com um economista a todo instante., e em virtude disto ao definirem seus preços comente erros primários:

Alguns Cirurgiões Dentistas acreditam que seu Salário é o seu rendimento bruto do consultório, ou então apenas subtraindo os seus gastos fixos, iludindo-se assim, com números aparentemente altos, mas que de forma alguma refletem seu verdadeiro salário.

Outros ainda, quando no fim do mês sobra algum dinheiro, dão-se por satisfeitos achando que estão cobrando corretamente, sem atentar para o fato de que muitas vezes cobram por um determinado ato, muito mais do que este vale e que, simultaneamente cobram por outro, um valor inferior ao justo, perdendo dinheiro neste.

Há casos em que o profissional além de exercer a clínica odontológica, tem outras fontes de renda, o que permite ao fim do mês ter uma retirada financeira positiva, mascarando assim um quadro onde seu consultório além de não lhe dar lucro, tira-lhe dinheiro.

Muitos, ainda quando das deduções das despesas esquecem-se de subtrair os custos indiretos, tais como indenizações a funcionários, abertura e fechamento de firma, etc.

Quando proprietários do imóvel em que exercem a odontologia, não incluem o valor locatício deste, nem a depreciação do imóvel, não computam itens como a linha telefônica, ou o valor do “ponto” caso o alugasse para terceiros.

Esquecem-se ainda de depreciar o equipamento, para que possa repo-lo quando necessário.

Esquecem que tem direito a férias a décimo terceiro salário a seguridade social, não incluindo assim estes itens em seus orçamentos.

Para evitar que isto ocorra que elaboramos um método para que o profissional possa mesmo sem profundos conhecimento de economia calcular o preços de seus serviços.

Este método foi elaborado tendo por base trabalhos anteriormente publicados por, **FEDERICO**³⁵ (1966), **FRIEDENTAL**⁴⁰ (1955), **PORTO**⁶² (1968), para que os Cirurgiões Dentistas possam realizar cálculos extremamente simples, e chegar aos seus valores individuais de preços para fazer frente a seus custos e lhe permitir chegar ao ganho desejado.

Segundo **DARUGE & MASSINI**³¹ (1978), desde as mais remotas épocas o salário sempre representou a paga (em dinheiro ou bens de consumo imediato) a qualquer pessoa por ter realizado um trabalho ou prestado um serviço a terceiros. A palavra salário advém de sal, que na antigüidade representava uma medida de pagamento, pois era considerada algo indispensável à sobrevivência.

Para maior clareza dos assuntos aqui tratados, vamos agora definir alguns termos usados neste trabalho sem os quais fica difícil acompanhar nosso raciocínio.

Salário. Do latim "salarium" (soldo, paga), originalmente designava a "paga anual" devida aos militares: era assim, o soldo.

Modernamente **FERNANDES**³⁹ (1994), em acepção genérica, salário é: remuneração, férias, soldo, recompensa, paga ou estipêndio devido pela prestação de um serviço. Coloquialmente remuneração é normalmente em dinheiro, devida pelo empregador, em face de serviço do empregado, remuneração de trabalho prestado por horista ou diarista, recompensa por serviços prestados.

Honorários. Derivado do latim "honorarius" de "honor", originalmente quer significar tudo que é feito ou dado por honra, sem qualquer significado pecuniário, ou seja, dado gratuitamente a título honorífico, com honras. Daí deriva a expressão latina "honoris causa"- a título de honra.

Honorário também aplicado em acepção econômica, para designar o prêmio ou estipêndio dado ou pago em retribuição a certos serviços. Seu uso no plural é considerado correto. Tal termo é usualmente empregado e reservado para a paga de serviços prestados por certos profissionais, mormente os chamados profissionais liberais (cirurgiões dentistas, advogados e médicos). O honorário, ao contrário do salário (ordenado, ou vencimento, sempre fixado previamente com caráter normal e permanente), pode não ser previamente pactuado ou estabelecido, por estar adstrito ao serviço ainda por prestar, podendo ser estimado depois de sua conclusão. Entretanto, nada obsta que seja determinado previamente.

Já **FERNANDES³⁹ (1994)**, deixa claro que honorários é o vencimento, a paga, a retribuição de serviços prestados por ao advogado e ao médico, por conseguinte ao Cirurgião Dentista.

Remuneração. A designação correta deste termo significa a composição de vários pagamentos feitos ao trabalhador, quais sejam, o salário efetivamente justado e as demais compensações complementares (porcentagem, moradia, ajuda de custo, etc.) atribuídas ao empregado em razão do emprego. A Consolidação das Leis do Trabalho (C.L.T.) no seu artigo 457, trata da matéria dando-lhe o mesmo sentido.

Salário Mínimo. Este é assegurado a todo trabalhador no território nacional conforme preceitua a Constituição Federal Brasileira no seu Capítulo II, artigo 7a, inciso IV.

O conceito de salário mínimo se encontra na Seção I da Consolidação das Leis do Trabalho (C.L.T.), artigo 76 - Salário Mínimo é a contraprestação mínima devida e paga diretamente pelo empregador a todo trabalhador inclusive ao rural, sem distinção de sexo, por dia normal de serviço capaz de satisfazer em determinada época e região do País, as suas necessidades normais de alimentação, habitação, vestuário, higiene e transporte. Este artigo foi revogado pela Constituição de 1988 através de seu artigo 7, que mudou não somente o conceito, mas deu um tratamento mais incisivo, qual seja, o de um direito inalienável do trabalhador. É esta uma das cláusulas pétreas na Constituição, e isto é imutável.

Vale lembrar que nossa lei ordinária não aborda o conceito de salário. Assim esta é doutrinária.

Portanto, há muita controvérsia nesta área devido as várias correntes de pensamento dos teóricos. Diante da polêmica, segue-se como genericamente aceita a definição de salário no sentido puramente econômico: SALÁRIO é a contraprestação global do trabalho, considerando-se trabalho como sendo a força dos trabalhadores utilizada pelo Capital. Há uma tendência expressada na Teoria do Salário Social, que o considera num sentido mais amplo, como sendo toda a retribuição da sociedade para o trabalho.

Os Códigos, tanto do Direito Positivo, como do Processual, não conceituam salário, honorário e remuneração, mas o tratam nos seus capítulos como e onde pagar, sua prescrição e finalmente a decadência do direito de reivindicá-los. Os códigos de ética das diversas profissões seguem a mesma linha sem defini-lo. Tratam quase sempre de como cobrá-los (honorários), em quais proporções e na medida do serviço ou trabalho prestado. Enfatizam

sempre as punições passíveis de serem aplicadas, quando da cobrança aquém dos mínimos lá estabelecidos para as diversas áreas e serviços prestados.

Assim, depreende-se do acima exposto, não existir uma legislação específica a obrigar, autorizar ou proibir o profissional liberal de cobrar honorários pela sua prestação de serviços em quaisquer circunstâncias.

Vários autores **BELARDINELLI**⁰⁶ (1986), **BERNABA**¹¹ (1986), **FEDERICO**³⁵ (1990), **PORTO**⁶² (1968), defendem que, com a evolução do mundo econômico e empresarial, os profissionais liberais de modo geral, deixaram de ser aqueles que exerciam tão somente suas atividades automaticamente. Passaram portanto, a vincular-se à empresas de modo amplo, ou mesmo àquelas de suas áreas específicas que prestam serviços profissionais a terceiros. Assim temos nos dias de hoje, ambulatórios odontológicos instalados nas grandes empresas, bem como convênios e credenciamentos. Aparece aqui a figura jurídica do vínculo empregatício com todo seu arcabouço de normas específicas. Como consequência lógica e imediata surge o salário como paga ou estipêndio devido pela prestação de um serviço. Portanto, o Cirurgião Dentista fica submetido à pirâmide de normas jurídicas cujo ápice é a Lei maior, a Constituição Federal, descendo para toda uma legislação ordinária até a Consolidação das Leis do Trabalho (C.L.T.) **CÓDIGO**¹⁸ (1969) a protegê-lo e ampará-lo, como a um trabalhador comum.

Como os demais códigos, o Código de Ética Odontológica **CÓDIGO**²⁰ (1992) não fugiu à regra. No seu Capítulo VII - DOS HONORÁRIOS PROFISSIONAIS, não conceitua honorários e não trata de salário mas tão somente determina regras estanques, sem entretanto obrigar, autorizar ou proibir o profissional a cobrar honorários. Se além a oito incisos de considerandos (artigo 10) e outros oito de infração ética (artigo 11).

REVISTA DA LITERATURA:

Como a economia é uma ciência muito dinâmica e deve ser adequada ao seu tempo, embora tenhamos encontrado publicações anteriores as aqui relatadas, não as entendemos válidas para a realidade atual. Assim baseamo-nos nas publicações mais recentes para formular e embasar nosso método de trabalho bem como nossas conclusões.

DARUGE et al.³¹, (1975), em um Ensaio de sistematização sobre o ensino da Odontologia Legal e Deodontologia, tratam com muita propriedade sobre honorários odontológicos principalmente sob os aspectos legais e éticos onde alertam não só para a importância de definir de forma precisa e científica a determinação do quanto e como cobrar pelos serviços profissionais prestados, mas também cuidam de alertar ao Cirurgião Dentista para que este não perca o direito de cobrança de seus honorários, além de tratarem da questão do arbitramento de honorários e da gratuidade de atendimento.

MÉNDEZ⁵⁴ (1984), questiona “O quanto deve ganhar um odontólogo?”. Baseava seus cálculos a partir dos custos e do valor da hora de um consultório dental. Mostrava a importância do profissional liberal ter lucro, da necessidade de investir em aprendizado, do investimento profissional, e dos demais itens comuns a todos os autores que trataram deste assunto.

Em 1978, **BORGES & CAMPOS**¹², sintetizam o trabalho de quatro outros autores e propõem um tipo de tabela baseada em variáveis bem próxima a usada na indústria. O trabalho recomenda o uso do cálculo de preço de venda de unidades de serviços odontológicos.

Ainda em 1978, **DARUGE & MASSINI**³¹, tratavam de Honorários Profissionais, sob o aspecto de conceituação, dando subsídios jurídicos, dando subsídios para contratos de trabalho, tratando de cobrança judicial, mas sobretudo delimitando claramente os parâmetros para a Fixação dos honorários profissionais, particularmente no que diz respeito a que estes obedeçam ao Código de Ética Odontológica.

BORGES et al.¹² (1978), expõem parte da teoria sobre elasticidade-preço da procura (demanda) e fazem alguns comentários sobre suas implicações no exercício profissional odontológico privado. Consideram a possibilidade da existência de três tipos razoavelmente homogêneos de prestação de serviços odontológicos - o de especialistas, o de não especialistas e o de clínicos populares - e tecem considerações sobre vantagens e desvantagens de uns em relação aos outros, com vistas à elasticidade-preço da demanda, na prestação de serviços das três modalidades de exercício profissional consideradas.

Os autores tecem considerações sobre concorrência no exercício profissional odontológico a partir do significado econômico do termo. Fazem considerações sobre o exercício profissional odontológico para cada uma das condições necessárias para a concorrência pura ou perfeita no setor profissional em questão

GREC⁴³ (1986), numa época em que o computador entrou em todas as áreas técnico-científicas, não é mais conceitual que o

Cirurgião Dentista se abstenha de usá-lo. A redução do custo, bem como a diminuição de volume ocupado por este e a simplificação de seu uso através de "softs" auto-explicativos, permitem que qualquer profissional de nível tenha acesso a esse tipo de equipamento que está se tornando em um consultório, tão necessário ao Cirurgião Dentista quanto um aparelho de raio-X o é para um endodontista ou uma caneta de alta-rotação para o protesista.

BELARDINELLI⁰¹, em 1989, trata de uma filosofia de trabalho que permite alcançar um crescimento profissional e satisfação pessoal. Vários aspectos são abordados, como o valor da saúde para as pessoas e as condições para a prevenção. Enfoca também o profissional assalariado e sua problemática. Adquirem estabilidade os empregos de cirurgiões-dentistas? Porque é exíguo o prazo prescricional dos serviços executados por cirurgiões-dentistas?

Estabeleceram-se dois aspectos jurídicos de interesse da classe odontológica: um atinente ao campo trabalhista, onde não é conferida estabilidade aos que trabalham como Cirurgião Dentista; e o outro na área cível, onde se evidencia a exigüidade do prazo prescricional quanto ao recebimento de seus honorários, e que têm acarretado transtornos e aborrecimentos aos que militam na profissão. Quanto ao primeiro aspecto, o jurídico, mostra-se o dispositivo legal; já para o segundo, sugere-se que Associações de Classe, Sindicatos, bem como Conselhos Regionais e Federais de Odontologia, se mobilizem, através dos meios competentes, a fim de que seja dilatado tal prazo fatal como ocorreu com a classe dos advogados, estabelecendo-se por justiça, o princípio da equidade e insonomia, em 1987. Discute ainda a "*Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. III. As dificuldades atuais da clínica particular.*"

OTERO⁶⁰ em 1990, trata de Generalidades sobre administração; Enfoques da administração; O processo administrativo; Análises de custos e honorários profissionais; No consultório odontológico; Pessoal assistente; Relações humanas na odontologia; Manual de administração na odontologia.

FEDERICO³⁸ (1990), baseado em trabalhos desenvolvidos preconiza a criação de uma lista de honorários profissionais e preços vis em unidades de honorários odontológicos. Partiu da premissa de que os custos operacionais dos atos odontológicos guardam uma estreita relação com a “Categoria Profissional” (Ativos-Passivos dos Consultórios) e conclui que estabelecer preços a partir dos custos é um método individual. Dever-se-ia calcular os custos para toda essa gama de variações de categorias profissionais. Assim sendo idealizou um método que a partir das “categorias” conclui-se por listas de preços mínimos para cada uma delas e daí chega-se aos custos das “Unidades de Produção” (U.P.) do custo-hora, custo-visita, rendimentos e previsão orçamentária de cada profissional.

O autor mostra que jamais deveríamos cobrar sem a certeza de o quanto deve ser o valor certo. Se os valores abaixo do mínimo, não orientaria os de categorias maiores. Se elevada, acima do máximo, feriria a Constituição Brasileira nos seus títulos “Da ordem econômica e da social” que dentre seus artigos faz concluir pela intervenção do governo sempre que uma classe se une em detrimento das demais.

KOTLER⁵⁰ (1990), desenvolveu um trabalho voltado para serviços profissionais. Como a odontologia enquadra-se perfeitamente neste item, vários de seus exemplos bem como sugestões estão diretamente voltados para a nossa classe.

COLEGIO ODONTOLOGICO DEL PERU²⁷ (1991), através de seus manuais de normas e recomendações: para o exercício da odontologia, determina 230 normas ou recomendações para a prática da odontologia, agrupadas nos seguintes itens: generalidades, o consultório, a clientela, honorários profissionais, os colegas; as instituições profissionais, a promoção dos serviços, e o futuro.

ROISINBLIT⁶³ (1984), baseia-se na análise dos custos de prestação de serviços odontológicos, e outro que também atribui os honorários profissionais deve ser encarado como um custo idêntico aos outros, mostra ainda, claramente a variação de preços que deve existir entre o clínico geral e o especialista.

COSTA & TODESCAN³⁰ (1992), têm como objetivo traçar o perfil do CD. Foi organizado um levantamento postal entre os dentistas na Grande São Paulo, com um retorno de aproximadamente 7%. Os itens propostos num questionário específico foram analisados energicamente. O nosso dentista típico é um clínico geral que vive basicamente da Dentística, Prótese e Endodontia, que faz no seu consultório (ainda que 40 dos pesquisados tenham algum vínculo empregatício). Ele procurou a Odontologia pela afinidade com o trabalho e, embora não se tenha decepcionado com a profissão, manifestou viva insatisfação financeira diante de um ganho total médio de US\$ 900/mês. Muito embora razão homem/mulher na amostra, como num todo, tenha sido de 2 para 1, o número de dentistas do sexo feminino aumentou rapidamente desde a década de 70, o que pode significar mudanças profundas na profissão, tendo em conta a clara tendência destas para o trabalho assalariado bem como a sua atuação clínica calcada mais sobre a Odontopediatria e Endodontia, em prejuízo da Prótese.

PROPOSIÇÃO

PROPOSIÇÃO:

Tendo-se em vista a complexidade do assunto devido a existência de vários fatores tais como, legais, éticos, sociais e econômicos que influenciam na elaboração de uma tabela para a estimativa dos honorários profissionais do Cirurgião Dentista, propusemo-nos a fazer um estudo, no sentido de elaborarmos um sistema de cálculo dos preços de serviços odontológicos a partir dos custos, permitindo assim ao Cirurgião Dentista montar uma tabela de honorários justa e correta.

MATERIAIS E MÉTODOS

MATERIAIS E MÉTODOS:

Materiais:

Estudos e publicações de pesquisadores que se dedicaram a este assunto.

Método:

Fórmulas e cálculos elaboradas para atingir os objetivos aqui propostos.

Já em 1975, DARUGE e col³² afirmavam: “É preciso de uma vez por todas que se abandone a praxe de fazer-se, empiricamente o orçamento dos serviços odontológicos. Como é óbvio, o critério para honorários médicos previstos pela doutrina e sancionado pela jurisprudência pode, perfeitamente, ser utilizado pelos dentistas na estimativa de sua assistência profissional. Cabe aqui lembrar que os autores, entre os quais: CELSO PAPLÉO, CELESTINO PRUNES, CLÁUDIO MELO, ERNANI ALVES NAPOLEÃO TEIXEIRA, HILÁRIO DE CARVALHO, ALMEIDA JUNIOR, GUILHERME OSWALDO ARBENZ, HÉLIO GOMES, ARMANDO DOS SANTOS, ÁLVARO DÓRIA, ESTÁCIO DE

LIMA, LIMA DE OLIVEIRA, GARCIA MORENO, LAGES FILHO, TEODORICO DE FREITAS, ARMANDO SAMICO, MILTON RIBEIRO DANTAS, etc., para só citar a prata da casa, são unânimes em ensinar que é justo incluir nos honorários os fatores circunstanciais do trabalho.”

O Código Cível¹⁸, 1987 em seu artigo 1.218 enuncia: “Não se tendo chegado a acordo as partes, fixar-se-á por arbitramento a retribuição, segundo o costume do lugar, o tempo de serviço e sua qualidade.”

MACHADO⁵², 1922 afirma que os elementos supra citados são de ponderação obrigatória DARUGE³², 1975 advoga que devem ser levados em consideração notoriedade, ou seja a fama do profissional enquanto profissional, cursos e títulos obtidos em entidades idôneas e as instalações do consultório.

Pelo acima exposto podemos afirmar que ao elaborar preços em odontologia o profissional deve estar atento a fatores essenciais que são lembrados no Código de Ética Profissional onde, no seu capítulo VI, artigo 7, é lembrado o seguinte:

"Na fixação dos honorários profissionais, devem ser considerados:

Condições sócio-econômicas do paciente e da comunidade.

Em nosso trabalho definiremos o Salário Ideal do Profissional a partir do ganho médio de um profissional da cidade em questão. Isto por si só já é um fator de nivelamento do salário do profissional ao das demais categorias profissionais.

Na capital de um grande estado o patamar salarial é mais elevado que o de uma cidade do interior de um estado pobre; assim também é natural que o salário do Cirurgião Dentista que trabalhe para uma empresa na capital seja proporcional ao ganho dos demais empregados.

Outro fator que nos permite elaborar o preço obedecendo as condições sócio-econômicas do lugar são os Gastos Fixos do Consultório. Como todos sabem o aluguel comercial varia de lugar para lugar, assim sendo os custos fixos do consultório, os valores finais de cada serviço também serão diferenciados.

Conceito profissional

Este é levado em conta quando da auto determinação do Salário Ideal Inicial onde o profissional se classifica em função do tempo de formado, dos títulos que possui, das experiências adquiridas, do renome formado ao longo dos anos, do grau de conhecimento que tem no local.

Segundo **FEDERICO³⁵ (1990)**, leva-se também em conta este item quando da inclusão na fórmula dos itens relativos a: Responsabilidade Profissional e Despesas de Risco Contra Terceiros. (estes dois fatores serão minuciosamente explicados posteriormente).

Critério pessoal

Este estudo foi desenvolvido para que o profissional saiba cobrar de seu cliente o justo pela realização de cada serviço, mas nada impede que de forma global, possa cobrar valores maiores ou menores que o de sua tabela de preços personalizada.

O profissional pode até cobrar valores simbólicos e abaixo do desejável, mas o importante é que saiba disto, e não o faça de forma inconsciente ou ingênua.

Costume do lugar

Este item é muito interessante uma vez que em um país com as dimensões continentais do Brasil, seria utópico pensar que uma forma de pagamento que atenda ao profissional da cidade do Rio de Janeiro também vá atender ao colega que trabalha no interior do estado do Maranhão.

A tabela não precisa ser elaborada somente em real, dólar ou libra esterlina, podem também ser usados índices econômicos de acordo com a política econômica da época e do lugar.

Complexidade do caso

A elaboração dos preços leva em conta o tempo gasto em cada serviço, e o tempo gasto individualmente em cada ato. Assim, teoricamente, quanto mais complexo o caso, maior o tempo gasto em sua execução e maior a despesa com material odontológico.

Tempo dispendido no atendimento

Aqui, além de levar-se em conta os casos normais, quando houver um caso que exija um atendimento que leve mais tempo que o normal e só recalcular aquele item ajustando-o ao tempo de atendimento.

Caráter de permanência

Aqui apresenta-se uma grande contradição, mas que deve ser considerada e obedecida. É voz corrente e todos sabem que reformar ou refazer é muito mais trabalhoso e nem sempre permite resultados tão satisfatórios como a execução inicial.

Um terno, quando seu titular emagrece, ao alfaiate cabe ajustá-lo e em hipótese alguma poderá cobrar mais caro que pelo feitio de um novo.

Assim também ao Cirurgião Dentista, cabe "reformatar" uma prótese total do cliente que não dispõe de recursos financeiros para a execução de uma nova, e embora possa dar até mais trabalho para ajustá-la do que uma nova, levando por vezes mais tempo, não é plausível nem justo que cobre pelo que vale o seu tempo e não pelo caráter de precariedade do serviço apresentado.

Circunstância de atendimento

Quando o atendimento for realizado fora do horário de trabalho, ou em condições que dificultem a intervenção e realização dos atos operatórios isto também deverá ser levado em conta. Tudo isto deve portanto estar embutido no tempo gasto com o atendimento, incluindo o tempo de traslado do profissional e as condições locais do atendimento, além das condições psicológicas e físicas do paciente.

Cooperação do paciente

A cooperação do paciente repercute basicamente em três itens:

- tempo gasto - a não colaboração durante o atendimento leva a um tempo maior para a realização do caso e isto deve ser cobrado..

- gasto de material - a inquietação do paciente na cadeira pode provocar por vezes o desperdício desnecessário de cimentos, materiais obturados, de moldagem etc. e isto é levado em conta nos Gastos com Material Dental.

- serviço realizado em condições não desejáveis o resultado final pode não ficar tão satisfatório quanto o desejado e assim denegrir a imagem do profissional, este fator está embutido na Responsabilidade Profissional.

Não queremos aqui entrar na ciência da economia, *Marketing*, ou teorias administrativas, mas é relevante dar alguns subsídios para embasar a proposição do presente estudo.

A fixação de preços é apenas uma etapa pela qual deve passar qualquer empresa prestadora de serviço mas só isto não basta. Uma pesquisa interessante foi realizada por **KOTLER & BLOOM**²⁰ (1990) onde mostram os fatores que os clientes levam em conta ao escolher uma empresa para executar um determinado serviço.

Embora este estudo tenha sido em relação a empresas americanas, ele será abordado, porque mesmo guardando as peculiaridades do Brasil, estes critérios também podem ser válidos para os consultórios odontológicos brasileiros.

Por esta pesquisa vê-se que o preço, em hipótese alguma deve ser o fator primordialmente preocupante por parte do profissional, mas também não pode ser esquecido.

Quadro 1

Fatores levados em conta pelo cliente

Fator	Resultado
1º Qualidade de trabalho	4,57
2º Entendimento do problema do cliente	4,43
3º Reputação	4,37
4º Integridade profissional	4,31
5º Experiência	4,13
6º Indicação de clientes satisfeitos	3,91
7º Personalidade do pessoal chave	3,27
8º Indivíduos que trabalham no projeto	3,19
9º Especialização da empresa	2,61
10º Contato pessoal (solicitação)	2,52
11º Preço	2,24
12º Propaganda	1,17

Fonte: HAYNES, Joel B & ROTHE, James T. Competitive Bidding for marketing research services: Fact or fictio? *Journal of Marketing*, 38(3):71, July 1974. Reproduzido com permissão.

Alguns itens devem ser levados em conta quando da fixação de preços. É necessário analisar itens que precedem (gastos, realidade de mercado, potencial de pagamento, etc.) a fixação dos mesmos e os que os sucedem (forma de pagamento, segurança de recebimento, grau de insolvência da clientela em potencial, etc.)

Para facilitar este processo, damos as etapas preconizadas por KOTLER & BLOOM⁵⁰ (1990) a serem seguidas:

Conhecimento do meio

Ao se realizar qualquer atividade comercial é necessário que se conheça:

- mercado,
- o potencial do público alvo,
- o tamanho do mercado,
- a carência destes serviços,
- os costumes do local.

Mais que qualquer explicação neste sentido vamos aqui reproduzir um texto que mostra claramente como isto deve ser feito:

A rede de clínicas odontológicas denominada Califórnia Family Dental Centers foi fundada por um dentista de San Francisco, Joel Rosenbloom. Nos dez anos anteriores, Rosenbloom teve muito sucesso em seu consultório particular. Antes disso, havia trabalhado em uma clínica como dentista associado. Sempre se espantava com as incoerências nas atitudes quanto à assistência odontológica nos Estados Unidos. Em seu consultório particular localizado em uma área residencial de San Francisco, atendia unicamente clientes situados na classe de renda média-alta e alta. Na clínica odontológica costumava atender maior número de clientes de renda média ou baixa, mas somente se as famílias de baixa renda fossem conveniadas a um plano de seguro odontológico, ou se o governo fizesse um pagamento suplementar para estes tratamentos.

Rosenbloom sentiu que havia necessidade de um novo tipo de atendimento de assistência odontológica, e acabou tendo a idéia de fundar as clínicas Califórnia Family Dental Centers. Acreditava ser possível oferecer assistência às famílias de baixa e média rendas a um custo significativamente reduzido, mas em locais semelhantes aos de consultórios particulares. Achou que poderia fazer isso de duas maneiras. Primeiro, teria que gerar demanda de consumo suficientes para os serviços através de horário rigoroso

de atendimento e outras medidas eficiente de custos, adotadas com base na experiência da clínica onde era associado, poderia reduzir tempo ocioso e o tempo de atendimento que o dentista dedicava a cada cliente.

Para redução dos custos, os materiais poderiam ser adquiridos por atacado e o trabalho de prótese e outros serviços poderiam ser executados no mesmo local por empregados, em vez de serem encomendados externamente. Raciocinou que o volume, se evidentemente administrado geraria economias de escala. Isto, por sua vez, poderia gerar honorários mais baixos mas, coincidentemente, maiores lucros.

Segundo, Rosenbloom pensava que seria melhor que o centro odontológico operasse de modo semelhante a um consultório particular. Planejava estabelecer cada centro com dentista que seria seu associado. Rosenbloom arranjaria financiamento, providenciaria instalações, suprimentos e suporte promocional sob o nome de Califórnia Family Dental Centers. O dentista associado trabalharia no centro e teria uma participação nos lucros. Poderiam ser contratados outros dentistas com salários fixos mais participações nos lucros.

O objetivo do conceito global seria abrir muitos centros autônomos, com Rosenbloom na chefia de toda a organização e encarregado das compras, métodos de administração e marketing. As operações corriqueiras do centros seriam administradas por seus dentistas associados.

Chegou o momento de testar seu conceito. Precisava escolher um ponto para instalar o primeiro centro odontológico. Pretendia encontrar locais situados em áreas metropolitanas com altas taxas de crescimento e fez para isso algumas análises preliminares de diversos pontos da Califórnia. Os dados que lhe interessavam eram sobre população e renda, bem como sobre a concorrência existente. Rosenbloom conhecia pessoalmente um dentista em Detroit, Ben Turner, que queria transferir-se para a área San Diego. Por isso deu atenção particular para este local. Turner tinha manifestado interesse pelo novo conceito de centro odontológico e potencialmente era um candidato ideal para abrir o primeiro ponto.

A pesquisa preliminar com dados Associação Americana de Odontologia, mostrou que a área de San Diego estava crescendo rapidamente, mas já se encontrava

moderadamente saturada em termos de dentistas. Rosenbloom reuniu mais informações sobre a área de San Diego, visto que esta parecia atender a seus critérios e porque Turner queria transferir-se para aquele local. Esta informação incluída dos sobre níveis de renda, raça, idade e tipo de habitação, obtidos do Serviço Americano de Censo e do Departamento de Planejamento da Cidade de San Diego. Contudo preocupava-se porque alguns dados eram mais recentes do que outros e alguns eram para toda a região metropolitana, ao passo que os demais eram somente para a cidade de San Diego.

Da Sociedade Odontológica de San Diego, obteve um indicador que mostrava um número de dentistas em cada área do município. Fez a comparação com os dados de população de algumas áreas em que tinha um interesse inicial e por fim encontrou um local adequado para fundar seu primeiro centro odontológico experimental.

Fontes: KOTLER, Philip, & BLOOM, Paul N. Marketing Para Serviços Profissionais, 1990, Ed. Atlas, pg. 147. Reproduzido com permissão.

Não reproduzimos aqui este texto para que o leitor siga passo a passo o que **ROSEMBLOOM⁶³ (1976)** realizou, mas para mostrar que um projeto somente poderá ser bem sucedido após muita pesquisa, estudo e planejamento.

Auto definição do perfil do profissional

Um profissional liberal precisa decidir como é, e como quer ser conhecido pela sociedade local, principalmente por seus clientes.

Dependendo do costume local o profissional que é visto como alguém distante, inatingível até, pode obter mais respeito da população; já em outros, o dentista deve ser visto como uma pessoa do povo, um amigo, alguém que esteja sempre disponível a atender a todos não só para tratar-lhes os dentes, mas para servir de conselheiro e orientador.

Deve ainda definir como pretende que seja sua política de preços: quer ser conhecido como “*barateiro*” ou como “*careiro*”.

Por vezes é vantajoso ou necessário ser visto como “*barateiro*”, quando seu público alvo assim o quer, mas encontramos outras que associam preço à qualidade e preferem tratar e pagar caro para ter a certeza de um serviço bem feito. Outros clientes ainda tentam conciliar seu poder aquisitivo com o bom profissional e procuram portanto quem esteja na média.

Uma pesquisa realizada pelo departamento de *marketing* da Universidade do Texas mostrou como os consumidores reagem aos preços e orçamentos:

1. As pessoas tendem a ignorar ou evitar informações sobre honorários antes da compra, dando mais atenção a esta depois que os serviços foram prestados.

2. As pessoas confiam nos honorários como indicadores de qualidade nos serviços credenciados como de alto atributo (isto é, serviços que elas têm dificuldades em avaliar mesmo depois de tê-los recebido).

3. As pessoas talvez prefiram profissionais que cobrem altos honorários aos que cobram baixos honorários em situações classificadas como de alto risco.

4. As pessoas toleram altos honorários de profissionais com reputação ou imagem fortemente positivas.

5. As pessoas com experiência de um serviço profissional têm maior probabilidade de utilizar os honorários como qualidade do que as pessoas sem experiência.

6. Os honorários podem ser o fator mais importante para que as pessoas decidam voltar a utilizar um profissional do que na primeira vez que o contrataram.

7. Quando surge necessidade urgente e imprevisível de um profissional, ao tomarem suas decisões as pessoas não consideram honorários.

8. Quando o seguro cobre a assistência profissional, os honorários não constituem um fator preponderante na decisão.

Fontes: KOTLER, Philip, & BLOOM, Paul N.. Marketing Para Serviços Profissionais, 1990, Ed. Atlas, pg. 110.
Reproduzido com permissão.

Determinação de nível de preço

Existem três métodos que podem orientar o profissional para determinar o de nível de preços:

Orientado para a concorrência

A concorrência, segundo **BORGES & COLS¹⁴** (1987), é uma situação que merece ser tratada de forma mais profunda, pois para a economia ela tem um significado muito mais amplo. Já para o Cirurgião Dentista ela é vista como competição. Este é o método mais usado pelos profissionais liberais. Consiste em observar o que os vizinhos cobram e fixar seus preços pouco acima ou abaixo dependendo da visão que tem do concorrente.

É um método totalmente empírico, aleatório, que só traz conseqüências desastrosas. Tem de ser constantemente corrigido devido as enormes distorções que traz.

Infelizmente, o mercado de convênios é orientado para a concorrência.

Orientado para a demanda

Demandar (do latim *demandare*) significa “ir em busca de” (BELARDINELLI⁰⁵ 1987), procura caracterizar a situação de alguém que precisa de algo, à procura de outrém que esteja capacitado a oferecer soluções adequadas. É uma ação dirigida.

Também muito usado, este método consiste em cobrar de acordo com o poder aquisitivo, com o nível sócio-econômico do paciente; assim, se o mesmo estacionar um carro de luxo em sua porta, seus preços irão para o céu e tenta tirar o maior lucro possível deste cliente.

Se em contra partida chegar de ônibus, o serviço sugerido é o mais simples possível e mesmo assim com preços inferiores ao normal, dividindo ainda em muitas prestações para assim não perder o orçamento. Neste caso é comum ao fim do tratamento descobrir-se que o valor cobrado foi irreal e deu prejuízo.

Orientado para os custos

Esta orientação foi tratada por BORGES & CAMPOS¹² (1978), BORGES & CAMPOS¹⁵ (1989), COMO²⁸ (1973), ECONOMIA³⁴ (1976), FEDERICO³⁵ (1966), LAMMERTY & MOLICA⁵¹ (1987), MENDEZ⁵⁴ (1984), todos estes autores fundamentam seus trabalhos a partir dos custos.

Neste método o profissional deve saber quais seus custos mensais. Para saber os custos mensais é necessário conhecer os custos anuais e identificar a média mensal. Isto representa um resultado mais próximo do real uma vez que os custos são variáveis ao longo do ano.

Além disto o profissional deve calcular um custo para cada serviço a oferecer e saber o quanto lhe custa a hora profissional para assim multiplicá-la pelo tempo de execução do serviço.

Este é o mais lógico.

- É no que se baseia este estudo.
- É o motivo desta tese.

Apresentação dos honorários

Outro item a ser observado é a forma de apresentar os honorários..

Existem alguns métodos que sequer discutiremos pois podem servir para outras atividades, mas para a Odontologia não funcionam por não atenderem a realidade econômica do Cirurgião Dentista e por não serem éticas . São eles:

- Percentagem (boa para vendedores, propagandistas, intermediários)
- Contingência (usada em casos que a interferência do profissional propicia lucro ao cliente como: consultor, advogado, etc.)
- Preventiva (seguros, planos de saúde, etc.),
- Híbrida ou Combinada em que se usa uma mescla das anteriores (muito usadas por auditorias, empresas e aconselhamento).
- Tempo e Despesas, este é um método em que o profissional fornece ao cliente o valor de sua hora e propõe cobrar pelo número de horas trabalhadas, mais o gasto com protético e custo do material usado (ouro ou dente). Este é um método que já foi muito usado pela odontologia, mas que hoje está em

desuso. O cliente não gosta pois é na realidade um orçamento pós-fixado e não pré-fixado, em que o valor não realizado ainda está indefinido. Em nosso entender pelo menos na odontologia este método deve ser totalmente descartado.

Finalmente o método que nos serve.

- Valor Fixo onde os honorários são previamente fixados junto ao cliente em troca de um serviço combinado e permanecem inalterados. Este é um método que pode trazer certas incertezas ou inseguranças ao profissional, principalmente quando o cliente é novo, e não é possível saber se vai ou não haver cooperação no tratamento, se a pessoa é pontual, se é assídua em as consultas, enfim não leva em conta a individualidade do caso. Ainda assim, é o mais lógico e racional, tanto que é o mais usado por toda a classe odontológica e não só no Brasil.

Em defesa deste método podemos citar:

- - a segurança do paciente quanto as suas despesas,
- - a definição anterior dos serviços e valores,
- - cobrança antecipada e planejada,
- - reajustes pré definidos,
- - valores uniformes a todos os clientes,
- - previsão de ganho,
- - real definição da margem de lucro.

Todo o nosso trabalho foi desenvolvido no sentido de que o profissional use este método de apresentação de honorários profissionais.

Negociação

Este é um item muito delicado e discutível, existem atividades em que a "*barganha*", é inaceitável. Não é usual ver-se alguém em uma mesa de restaurante discutindo com o garçom para que este lhe forneça determinado prato por um percentual menor, também não é comum ver alguém solicitar ao caixa de um banco que lhe cobre menos por um promissória. Em um caso, por "*Uso e Costume*" em outro, por "impossibilidade" de quem o atender, assim proceder.

Já na feira, na quitanda, é usual o hábito de negociar para obter-se um desconto e assim "sair ganhando".

No Consultório Dentário é cada vez maior o número de clientes que sem medo de ferir os brios do profissional, solicita um desconto. Muitas vezes por economia outras porque ele quer sentir que está tendo alguma vantagem, que está tendo algum privilégio. Às vezes as pessoas querem um desconto mais para se sentirem diferenciadas do que propriamente pelo valor monetário.

Assim, uma negociação com o cliente é sempre possível e vantajosa para ambos os lados.

É muito importante porém ao oferecer-se descontos, que o cliente sinta que existe um motivo palpável para que isto ocorra, caso contrário ficará com a sensação de que, se o profissional pode lhe dar um abatimento, então anteriormente estava cobrando um preço irreal.

Segundo **BORGES & COLS**¹³ (1987) é muito importante saber inclusive a renda do consumidor para poder adequar a este o seu orçamento.

BERLARDINELLI⁰⁷ (1987) aponta o baixo preparo de economia profissional como mais um agravante nas dificuldades da clínica particular.

Ainda, **BERLARDINELLI⁰⁷ (1987)** mostra ainda a necessidade de expor ao cliente o atendimento de duas necessidade básicas de Maslow. São elas: a Fisiológica e a Segurança.

Formas de recebimento

Algo muito conhecido em nosso mercado financeiro é a inclusão de custos financeiros nos preços dos produtos e mercadorias (e isto em virtude da inflação e o costume do lugar) que é o faturamento para pagamento posterior.

Assim, também quando da apresentação de preços temos que ter em mente se este valor é para pagamento a vista ou parcelado.

Outros profissionais devido a sua especialização, como é o caso de alguns Ortodontistas, emitem carnês e fazem recebimento bancário. Isto tem um custo e deve ser levado também em consideração quando da elaboração dos preços.

Orçamentos e consultas

Quando alguém necessita da orientação de um advogado (até mesmo para saber se vale ou não a pena entrar na justiça para resolver alguma desavença), senta-se diante do respectivo profissional e coloca-lhe suas

angústias, ao que este fará suas considerações, se vale a pena ou não levar o caso em frente.

Este procedimento é conhecido como consulta também em advocacia e a ela é sugerido, pela ordem dos advogados do Brasil, um valor igual a um Salário Mínimo.

Quando alguém com "dor de barriga" vai a um gastroenterologista falar sobre suas dores, após um exame de palpação abdominal recebe uma orientação alimentar e uma receita e paga um valor ao profissional a título de consulta.

Porque com a odontologia seria diferente ?

Será que o tempo que o Cirurgião Dentista gasta ao examinar a boca de seu cliente não lhe custa nada?

Será que o seu conhecimento científico para encaminhar uma anamnese, fechar um diagnóstico e planejar um tratamento, nada vale?

Fatores que podem levar o profissional à perda do direito de cobrança de seus honorários profissionais.

Não basta saber determinar o quanto deve ser cobrado e não poder fazê-lo, para tanto o Cirurgião Dentista deve ficar atento para não perder seus direitos.

Como primeiro item queremos lembrar que toda a cobrança possui um prazo prescricional assim, após um determinado período, o requerente perde seu direito à cobrança. Como existem divergências de qual seria este prazo, o interessante é que o

profissional, caso queira recorrer à justiça para receber seus honorários, faça-o o mais rápido possível, quando necessário.

Outro fator que leva à perda do direito de cobrança é a renúncia do Cirurgião Dentista em continuar a execução dos trabalhos odontológicos. Segundo **DARUGE**³¹(1975), “ A renúncia é a extinção de um direito por manifestação expressa de seu titular. É o ato de vontade pelo qual o titular de um direito, dele se desfaz ou deixa de aceitá-lo, por manifestação expressa. Não basta qualquer ato, mesmo inequívoco, pelo qual se induz o despojamento do direito pelo titular. As diversas atividades ou atos inequívocos, que não sejam manifestação ou declaração de vontade expressa, distinguem-se da renúncia”.

Temos também, o abandono do paciente por parte do profissional, como causa de perda de direito a recebimento dos honorários. Por abandono deve-se entender a cessação voluntária de um tratamento. Isto significa um ato voluntário por parte do Cirurgião Dentista em não continuar o tratamento. Embora não haja uma doutrina ou jurisprudência odontológica sobre o prazo para se considerar abandono podemos, por analogia ao que dizem as leis trabalhistas, de trinta dias o prazo contatado como caracterizado de abandono do cliente pelo Cirurgião Dentista, É bom notar que o Código de Ética em seus Art. 6 diz: “Constitui infração ética:

a) abandonar o paciente, salvo por motivo justificável, circunstância em que serão conciliados os honorários e indicado um substituto;”.

b) Continuando, o exercício ilegal da profissão também é motivo para perda dos direitos de recebimento. Por exercício ilegal devemos

entender não só aquele que sem ser devidamente habilitado para tal, a exerce como também o que a exerce antes de ter recebido o diploma

c) Não estar inscrito na circunscrição do C.R.O. em que está exercendo a odontologia,

d) Diplomado em escola estrangeira e não ter revalidado seu diploma nos órgãos competentes,

e) Exceder aos limites em que está legalmente habilitado.

f) Por fim, e talvez o mais relevante, uma vez que não só é causa de perda de receber seus honorários, mas ainda passível de ressarcimento, está a culpa, e esta pode ser por imperícia, imprudência ou negligência.

Não queremos aqui nos estender ou entrar em discussões acadêmicas sobre estes itens, cabe-nos apenas alertar ao Cirurgião Dentista que fique atento a estas questões, ainda mais depois da implantação do novo código de defesa do consumidor.

MÉTODO

MÉTODO:

Para efeito didático ficando assim mais fácil a compreensão de quem o lê dividimos nosso método em 10 passos como se seguem;

1º Passo - Determinação do Custo Fixo do Consultório, ao qual chamaremos de CF

Custo Fixo CF do consultório, com o qual o profissional tem que arcar independente do fato de estar ou não trabalhando ocorre mesmo durante períodos de paralisação da atividade profissional quer voluntária (férias, congressos, cursos, emenda de feriados, etc.), quer involuntária (doenças, quebra de equipamento, imprevistos, etc.).

Deve-se fazer um levantamento e obter a média de gastos em itens como: aluguel, condomínio, taxas de água, luz, telefone, gás, impostos (ISS, IPTU, etc.), salários aos funcionários, encargos sociais (INSS, sindicato, etc.), contador, material de higiene e limpeza, manutenção do prédio e dos equipamentos, seguros (incêndio, roubo, raios, lucros cessantes, etc.).

Embora alguns gastos variem com o atendimento, simulações mostraram que esta variação não afetará o valor final de forma significativa. Uma variação de 100% na conta de luz representa uma variação de no máximo 2% no CF. Estes resultados também foram encontrados por **FEDERICO**³⁵ (1966) e **FRIEDENTAL**⁴⁰ (1955).

Durante um ano devem ser pagos doze aluguéis, doze contas de água, luz etc., enfim as despesas correm por doze meses, mas o profissional deve trabalhar onze meses e assim só recebe por estes. Para compensar e fazer frente aos doze meses de despesas deve-se corrigir o ganho fixo .

Caso seu gasto (exceto o Salário do Profissional) seja de R\$ 1.000,00 por mês ele deverá gastar R\$ 12.000,00 por ano, e terá onze meses para ganhar o mesmo valor, assim deverá ganhar R\$ 1.090,90 por mês.

Isto quer dizer que para Corrigir esta defazagem deve-se multiplicar seu **Custo Fixo CF** por 1.09 obtendo assim o **Custo Fixo Corrigido CFC**.

$$\mathbf{CFC = CF \times 1.09}$$

2º Passo - Fixação do Salário Profissional Ideal, ao qual chamaremos neste trabalho de **SPI**.

Todo profissional deve ter em mente o quanto pretende ou tem que ganhar mensalmente para poder fazer frente as suas despesas e dar condições mínimas de subsistência a si e seus familiares. Este principio é

defendido por vários autores dentre eles: **VACARIUC**⁷¹ (1985), **SISTEMA**⁶⁶ (1973), **PORTO**⁶² (1968) e **MÉNDEZ**⁵⁴ (1984).

Quando um profissional faz um ficha de seleção em uma empresa uma das perguntas a qual tem que responder é sua pretensão salarial, e esta questão com certeza será refeita na entrevista, além do que, ele tem que ter este valor para saber se pode ou não aceitar a oferta da empresa.

Assim também o dentista, quando trabalha como profissional liberal, para poder definir o preço de cada serviço tem que antes saber qual sua pretensão salarial: a isto chamamos de **Salário Profissional Ideal SPI**.

Salário Profissional SP é a remuneração que o profissional deve receber por exercer sua atividade profissional.

Este salário é denominado de forma diferente por alguns autores: **BORGES & CAMPOS**¹² (1980) tratam de “remuneração”, **FEDERICO**³⁵ (1990), Salário Profissional Mínimo.

Simular o profissional liberal como sendo empregado para facilitar o entendimento do processo, vem sendo usado desde há muito, **COMO**²⁸ (1973), **BORGES & CAMPOS**¹² (1978), **BORGES e col**¹⁷ (1989).

Durante um ano o empregado ganha 12 salários + 1 salário a título de 13º salário + 1,3 salários a título de férias, assim recebe no mínimo 14,3 salários, embora trabalhe por 11 meses.

O profissional liberal que trabalhar os mesmos 11 meses, terá uma retirada de 11 salários, um a cada mês trabalhado e só. Na realidade ele recebe em um ano apenas 77% do assalariado.

Enquanto que um assalariado que recebe R\$ 1.000,00 por mês, ganha em um ano R\$ 14.300,00, o liberal que recebe o mesmo por mês ao final do ano ganha R\$ 11.000,00.

Assim, para que os dois recebam a mesma quantia ao fim de um ano o salário do liberal deve ser corrigido em 1,3 ao mês ou seja deve receber um **Salário Profissional Corrigido = SPC**

Quando trabalha para si próprio também deve fazer jus a este direito. Para compensar isto criamos o **Valor de Correção Salarial Anual VCSA** que vale exatamente 1,3. Este fator já é defendido por **FEDERICO³⁵ (1966)**.

$$\mathbf{SPC = SPI \times 1.3}$$

Outro fator que deve compor o Salário e a **Seguridade Social SS** que segundo **FEDERICO³⁸ (1990)**, é um conjunto de valores que garantem ao trabalhador e a seus dependentes condições mínimas de uma subsistência digna, quer enquanto esteja trabalhando, quer quando por algum motivo deixe de fazê-lo temporária ou definitivamente. Outros autores também mostram a necessidade da observância deste item na hora da formação de preços em odontologia **BERNABA¹¹ (1986)**, **ECONOMIA³⁴ (1977)**, **LAMMERTYN⁵¹ (1987)** **ROISINBLIT⁶³ (1984)** e **PORTO⁶² (1968)**

São elas: - o fundo de Garantia, o INSS, vale refeição, o vale transporte, o salário família, o valor complementar sobre o fundo de garantia, a licença paternidade ou maternidade, etc.

$$\mathbf{SS = x\% \text{ de } SP}$$

Além destes deve-se levar em conta a **Seguridade Social Complementar SSC** que é o conjunto de benefícios que a empresa dá aos seus funcionários para que estes sintam-se mais tranquilos no trabalhar, pois têm garantias para si e sua família das condições mínimas de subsistência mesmo que a oficial não o faça, assim a **SSC** é constituída por: plano de aposentadoria complementar, plano de seguro saúde, convênios com comércio local, pecúlio, décimo quarto salário, quinquênios, etc.

SSC = x% de SP

Ainda temos a **Responsabilidade Profissional RP** segundo **FEDERICO³⁸ (1990)**: quanto maior o renome de um profissional, mais este deve receber salarialmente, pois o seu nome é emprestado à instituição a qual representa e, da mesma forma que pode desmoralizá-la em caso de má conduta pode também ter seu nome chamuscado caso a empresa venha no futuro mostrar que não era o que se esperava ou pensava ou não responda ao mercado a contento.

Quase todos os autores, **BELARDINELLI¹¹ (1986)**, **BERNABA¹¹ (1986)**, **BORGES¹³ (1987)**, **CERQUEIRA²⁴ (1914)**, **FEDERICO³⁷ (1990)**, **FRIEDENTAL⁴⁰ (1955)**, **OLIVEIRA⁶¹ (1922)**, que tratam de honorários odontológicos lembram da importância do cirurgião dentista incluir em seus preços a responsabilidade profissional

Às vezes, por interesse ou porque a lei o exige, a empresa usa o nome do profissional para propaganda ou divulgação. Por obrigação, no caso dos laboratórios farmacêuticos que devem imprimir o nome do químico ou farmacêutico responsável pelo medicamento. Por opção, no caso das escolas,

que usam o nome de seus professores; dos meios de comunicação que usam o nome de seus articulistas e assim por diante.

$$\mathbf{RP = x\% \text{ de } SP}$$

E por fim devemos levar em conta na o **Investimento Profissional IP**, segundo **FEDERICO³⁸ (1990)**: outra vantagem muito comum da qual os empregados podem usufruir é participar de cursos, seminários ou congressos e a empresa arcar com todas as despesas (taxa de inscrição, transporte hospedagem), e continuar ganhando seu salário durante os dias de ausência.

Desta forma as empresas só têm a ganhar uma vez que isto não as onera pois estas despesas são abatidas no imposto de renda. É um investimento no profissional para que este seja um profissional produtivo, melhore a imagem da empresa; é uma forma de pagamento indireta onde não incidem encargos sociais e deixa o empregado mais feliz por ter seu trabalho reconhecido. Elas sabem que funcionário feliz produz mais e melhor.

É comum ainda que a empresa faça para seus departamentos e empregados, assinatura de revistas científicas, pague mensalidades de associações de classe e absorva novas tecnologias.

$$\mathbf{IP = x\% \text{ de } SP}$$

A este conjunto de itens chamamos de **Salário Profissional Social SPC** que corresponde a somatória das diversas parcelas sociais ou seja a **Seguridade Social SS** obrigatória, a **Seguridade Social Complementar SSC**, a **Responsabilidade Profissional RP** e o **Investimento Profissional IP**.

$$\mathbf{SPS = SSC + SS + RP + IP}$$

Atualmente em economia o Salário Profissional está sendo rebatizado como *Remuneração Dinâmica*. Esta inclui além do salário propriamente dito, os direitos trabalhistas (cesta básica, salário família, vale transporte, etc.) a seguridade social obrigatória (INSS) e a seguridade social complementar (planos de saúde, seguro de vida, etc.)

Isto que o consultor Thomas Flannery Vice-presidente do Grupo Hay define como Remuneração Dinâmica nós chamamos, neste nosso estudo de **Salário Profissional Dinâmico SPD**.

A remuneração dinâmica prevê que o profissional receba direta ou indiretamente uma série de benefícios, sendo eles:

Além do Salário Profissional e a Seguridade Social, a Seguridade Social Complementar, um quinhão a título de Responsabilidade Profissional e outro para Investimento Profissional.

$$\mathbf{SPD = SPC + SPS}$$

3º Passo - Obtenção do Custo Total Fixo do Consultório ao que trataremos por **CTF**.

Este valor corresponde a quanto o profissional deve ganhar para fazer frente aos custos fixos mensais, ao seu salário profissional corrigido e ao salário profissional social.

O **Custo Total Fixo CTF** corresponde à somatória do **Salário Profissional Dinâmico SPD** com **Custo Fixo do Corrigido CFC**.

$$\text{CTF} = \text{SPD} + \text{CFC}$$

4º Passo - Determinação das Horas Trabalhadas Mês, o que abreviamos para **HTM**.

Horas Trabalhadas Mês HTM, para o profissional que trabalha como empregado as Horas Trabalhadas Mês são aquelas em que o profissional fica à disposição de seu patrão (produzindo ou não). Assim, se quando em seu ambiente de trabalho no horário pré determinado, estiver parado por motivos alheios a sua vontade quebra de equipamento, falta de energia elétrica, ou mesmo falta de serviço para exercer sua atividade, fará jus da mesma forma aos seus ganhos.

Assim, **HTM** para um dentista é o número de horas que este passe em seu consultório.

O Cirurgião Dentista pode ter seu tempo integral dedicado ao consultório ou dividi-lo entre a clínica e outras atividade tais como: emprego remunerado em alguma empresa, estágios ou cursos de extensão universitária, aulas em faculdade ou EAPs, outras atividades profissionais extra-odontológicas, atividades classistas, outras atividade extra-profissionais, etc.

5º Passo - Calcular o Valor de Hora Clínica, tratado por **VHC**.

Este é o valor que deve ser cobrado por hora de serviço para se obter os valores desejados. Assim: devemos somar o **Custo Fixo Consultório CFC** com o **Salário Profissional Dinâmico SPD** e dividir pelas **HTM**

$$\mathbf{VHC = CTF / HTM}$$

6º Passo - Cronometrar o Tempo para execução de cada serviços, que definiremos como **T**.

O **Tempo** médio **T** para a execução de cada serviço, também é algo muito pessoal que varia em função do grau de adestramento, de minuciosidade, de experiência de cada profissional. Varia também em função do ato operatório que está realizando. Um profissional pode ser extremamente ágil para extrair um dente dentro de todos o princípios biomecânicos e necessitar de um tempo grande para exercer um PQM bem feito, enquanto que outro faz o mesmo PQM em minutos e demora horas para tirar um incluso.

Por tempo, para a execução de trabalho, adotamos aqui o tempo dedicado ao cliente. Assim para a extração de um dente devemos somar o tempo gasto com a anestesia, espera, ato de remoção do elemento dentário e sutura aos atos que precedem e sucedem a extração tais como tempo gasto com condicionamento, explicações do que fará, piadas, orientação pós cirúrgica, acompanhamento, remoção dos pontos, etc.

Tempos tem sido a preocupação de muitos autores que vêm destes um dos principais fatores determinadores de preços **BORGES**¹⁵ (1988), **COLEGIO**²⁷ (1991), **COMO**²⁸ (1973), **GARONE**⁴¹ (1991), **OJURNIAN**⁵⁹ (1987).

7º Passo - Definição dos Custos Variáveis, que trataremos por CV.

Este é formado pela soma dos Custos com Artigos Dentais que chamamos de CAD e pelos Custos Laboratoriais que chamamos de CL.

Custos com Artigos Dentais CAD, estes só ocorrem com o atendimento e seu gasto é proporcional à quantidade de atos realizados.

Obtivemos os valores de forma arbitrária, isto devido a grande gama de produtos similares e com preços bastante variados, além do que varia de profissional para profissional em virtude do esbanjamento ou economia com que usa cada produto, do grau de desperdício, ou perda por vencimento de prazo ou mau estocagem, etc.

Podemos afirmar que este item de forma alguma é o determinante na obtenção do valor final de cada serviço.

Simulações de cálculos informatizados mostraram que duplicando-se o gasto com material, ou seja um esbanjamento de 100% no material representa uma variação final no preço do serviço em no máximo 1 ou 2%.

Por CAD entendamos a somatória de frações de cada produto usado para a execução do serviço.

Custo Laboratoriais CL, ou seja com o protético. Este também é variável, pois só ocorre quando realizado sendo proporcional ao executado.

Aqui também vamos encontrar uma variação enorme, pois alguns gostam de confeccionar suas próprias próteses, outros se limitam a moldar e instalar deixando as demais etapas para o protético, passando

também por aqueles que realizam algumas etapas e delegam outras ao seu protético. Assim, aqui como em tudo, é o próprio profissional que irá se enquadrar.

Além disto a variação de preços protéticos entre laboratórios diferentes é enorme.

É importante frisar que, quando da elaboração da tabela, devem-se calcular os preços completos de cada ato ao protético, assim: ao calcularmos uma IMF, não devemos colocar apenas o preço pago por esta, mas sim este preço adicionado ao valor do troquel, do metal e do vazamento. (caso seja o protético que o faça).

8º Passo - Calcular os Custos Laboratoriais, Corrigidos que chamamos de **CLC**.

Quando da elaboração do preço, será computado não o valor de tabela mas sim o de **Custos Laboratoriais Corrigidos CLC** ou seja quando o dentista recebe um serviço do protético e instala na boca de seu cliente assume total responsabilidade sobre o mesmo, ainda que o mesmo possa ter defeitos ou erros inerentes ao próprio material ou sua manipulação por parte do protético, o que o profissional não tem como avaliar, e que poderá vir a comprometer o serviço em um futuro próximo.

Todos sabemos que a quantidade de peças refugadas em um primeiro instante ou a médio prazo é alta. Para que o dentista não precise ficar discutindo com seu protético de quem é a culpa, se dele por ter moldado ou vazado erroneamente, se do protético por um encerramento ou montagem

incorreta ou ainda do cliente por um mal uso, é muito mais racional incluir-se a **DRST** no cálculo e em caso de repetição não ter necessidade de cobrar novamente do cliente nem deixar de pagar o protético.

9º Passo - Calcular os Custos Variáveis Totais, que tratamos por CT.

O Custo Variável total CV consiste na somatória das do custo com Artigos Dentais e os Custos Laboratoriais Corrigidos.

10º Passo Calcular o Valor Real de Trabalho que abreviamos para **VRT**.

Basta agora aplicar os valores tabulados ou calculados na seguinte fórmula e achar o preços de cada serviço

Assim podemos obter o **Valor Real de Trabalho VRT**

$$\text{VRT} = \text{VHC} \times \text{T} + \text{GAD} + \text{GLC}$$

Ou

$$\text{VRT} = \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV}$$

$$\text{VRT} = \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV}$$

Como vimos todo serviço tem que ter em si embutidos os custos fixos e variáveis.

Por **VRT** devemos entender que é o ganho bruto que o dentista obtém para cada serviço realizado.

Resumindo

- 1° Determinação dos **Custo Fixo** CF
somando-se os gastos mensais
- Calcular o **Custo Fixo Corrigido** CFC
 $CFC = CF \times 1.09$
- 2° Fixação do: **Salário Profissional Ideal** SPI
- Calcular o **Salário Profissional Corrigido** SPC
 $SPC = SPI \times 1.3$
- Fixação da: **Seguridade Social** SS
Seguridade Social Complementar SSC
Responsabilidade Profissional RP
Investimento Profissional IP
Todos estes itens fixados pelo CD com bom senso
- Calcular o **Salário Profissional Dinâmico** SPD
Somando-se os itens anteriores teremos o
 $SPD = SPC + SS + SSC + RP + IP$
- 3° Obter o **Custo Total Fixo** CTF
 $CTF = SPD + CFC$
- 4° Determinar as **Horas Trabalhadas Mês** HTM
tirando a média das horas trabalhadas na agenda de atendimento
- 5° Determinação do **Valor da Hora Clínica VHC**
dividindo a necessidade de ganho total pelo tempo trabalhado
 $VHC = CFT / HTM$
Calculando o Valor das constantes para cada serviço em particular.
- 6° Determinar o **Tempo médio** T
medido por cada profissional e tabulado em sua lista de atos operatórios
- 7° Calcular os **Custo com Artigo Dental** CAD
anotando o consumo de material para cada ato operatório
- Calcular os **Custo Laboratorial** CL
anotando o gasto com protético para cada ato operatório
- 8° Calcular os **Custo Laboratorial Corrigido** CLC
Este percentual deve ser adicionado com bom senso e parcimônia
 $CLC = CL + xx\% CL$
- 9° Calcular os **Custos Variáveis** CV
 $CV = CAD + CLC$
- 10° Calculando o **Valor Real de Trabalho** VRT
O valor final de cada serviço corresponde ao custo da hora clínica multiplicada pelo tempo que se gasta para realizá-lo somado ao gasto individual para sua execução.

$$VRT = VHC \times T + CV$$

A Unidade Produtiva que abreviamos para UP.

Qualquer empresa para sobreviver e fazer previsão de gastos ou investimentos deve ter bem claro qual sua capacidade produtiva ou seja o que e em que quantidade pode produzir num determinado espaço de tempo, um determinado produto.

Só assim ela saberá se vale a pena investir em um equipamento ou vale a pena contratar mais funcionários. Exemplo: de nada adianta uma companhia de ônibus que opere com dois veículos contratar cem motoristas, assim como uma de cem veículos perderá dinheiro se possuir apenas cinquenta motoristas. Não adiantará também, haver na empresa, um número de motoristas proporcional ao número de ônibus se não contar com o número suficiente de passageiros para transportar, terá investido inutilmente assim como terá contratado mão de obra desnecessária.

Assim também em Odontologia, só se justifica o investimento da montagem de um laboratório de prótese anexo ao consultório se o dentista executar próteses. Parece óbvio mas em escala menor temos muitos colegas cometendo este tipo de erro, comprando em congressos muitos equipamentos e materiais de consumo por impulso, só porque são bonitos, recém lançados e estão com o preço em oferta, não sabendo depois porque não conseguem fazer frente as suas despesas.

Portanto, se o profissional quer ser pelo menos um pouco organizado deve saber o quanto pode produzir em seu consultório, caso contrário nunca poderá saber qual seu potencial de ganho real.

Vamos então obter agora as **Unidades Produtivas UP**. Estas são obtidas multiplicando-se o número de **Horas Trabalhadas Mês HTM** pelo **Tempo T** de cada serviço, e saber quantos serviços destes são possíveis realizar em um mês..

Por **Unidades Produtivas UP** entende-se a quantidade de serviços possíveis de serem realizados em um mês. Em nosso caso a cada 160 Horas.

$$UP = HTM \times T$$

O **Ganho Bruto Total GBT** corresponde a quantidade de serviço possíveis de serem realizados no mês **Unidades Produtivas UP** pelo **Valor Real de Trabalho VRT** ou seja o valor total recebido por este.

$$GBT = VRT \times UP$$

Os **Custos Variáveis Totais CVT** entendemos como sendo o valor gasto para a execução de todos os serviços realizados em um mês.

$$CVT = CV \times UP$$

O **Ganho Bruto GB** corresponde ao **Ganho Bruto Total GBT** menos o **Custo Variável Total CVT**.

$$GB = GBT - CVT$$

RESULTADOS

RESULTADOS:

Vamos agora repetir os dez passos anteriormente descritos, fazendo uma simulação e assim criando uma tabela de Honorários Profissionais fictícia;

1º Passo -Determinação do Custo Fixo do Consultório CF.

Para facilitar a compreensão vamos imaginar dois Cirurgiões Dentista, um o Dr. Dentista Empresário da Silva que é o proprietário do consultório e um segundo que é o que efetivamente exerce a odontologia que chamaremos de Dr. Dentista Autônomo da Silva.

O Dr. Dentista Empresário da Silva deve arcar com o **Custo Fixo do Consultório CF**. Em nossa simulação adotaremos **como Custo Fixo CF** o valor de: R\$ 1.000,00 ou seja, **CF = 1.000,00**

Quadro 2

Este valor foi obtido baseado na seguinte quadro

<i>Aluguel</i>	R\$250,00
<i>Condomínio</i>	R\$50,00
<i>Aluguel de Telefone</i>	R\$15,00
<i>Conta de Água</i>	R\$10,00
<i>Conta de Luz</i>	R\$15,00
<i>Conta de Telefone</i>	R\$20,00
<i>ISS e outras taxas</i>	R\$100,00
<i>Salário de funcionários</i>	R\$250,00
<i>Encargos Sociais</i>	R\$120,00
<i>Material de Higiene</i>	R\$20,00
<i>Material de limpeza</i>	R\$20,00
<i>Depreciação do equipamento</i>	R\$100,00
<i>Outros</i>	R\$30,00
<i>Total</i>	R\$1.000,00

Estes valores são próximos aos definidos por todos os autores inclusive Marcelo Friental e Enéas Federico que estudaram até a exaustão a formação de preços em odontologia.

Corrigindo o custo, fazemos a multiplicação de CF = R\$ 1000,00 por 1,09 e teremos R\$ = 1.090,00 de Custo Fixo Corrigido CFC.

$$\text{CFC} = \text{CF} \times 1,09, \quad \text{CFC} = 1.000,00 \times 1,09.$$

$$\mathbf{CFC = 1.090,00}$$

2 ° Passo - Fixação do Salário Profissional Ideal SPI

Agora vamos estudar como um dentista pode em seu consultório particular criar uma tabela de preços reais ou seja uma tabela em que os preços cobrados para cada serviço sejam realmente condizentes com sua realidade e a de seus clientes. Uma tabela em que os valores não sejam abusivos nem valores que não façam frente as suas despesas.

Vamos supor que existam os cirurgiões dentistas fictícios: o Dr. Dentista Empregado da Silva e Dr. Dentista Autônomo da Silva que, além de irmãos possuem o mesmo perfil profissional e pessoal; e o Dr. Dentista Empresário dono da clínica onde trabalha o Dr. Dentista Empregado..

O Dr. Dentista Empresário enquanto dono de uma clínica odontológica deve, como qualquer outro comerciante ou pequeno empresário, ter noções de economia e conhecimento de seus gastos e ganhos para só assim auferir seus preços e lucros.

Imaginando que o Dr. Dentista Empregado, trabalhe meio período receba do Seu Patrão um salário de **R\$ 1.000,00** trabalhando período integral no consultório particular, deve receber do Dr. Dentista Empresário no mínimo **R\$ 2.000,00**.

Como este é o valor com o qual partiremos, como ganho mínimo ideal para o profissional que trabalha em seu consultório, chamaremos a este de **Salário Profissional Ideal SPI**, assim:

$$\mathbf{SPI = SP = 2.000,00}$$

Aqui não podemos nos esquecer que o Dr. Dentista Empregado tem direito a férias, 13º salário, etc.

Assim, o Dr. Dentista Empresário também deve pagar ao seu funcionário este direito. Como na prática o ganho do Dr. Dentista Autônomo corresponde a apenas onze parcelas, criamos para compensar isto (como já explicado anteriormente) o **Valor de Correção Salarial Anual VCSA**, ou seja: $SPC = SPI \times 1,3$, $SPC = 2.000,00 \times 1,3 = 2.600,00$

$$\mathbf{SPC = 2.600,00}$$

O Sr. Patrão deve ainda arcar com as despesas de **Seguridade Social SS**, do Dr. Dentista Empregado. Deverá ainda pagar seu dia caso este tiver de faltar em caso de doença, licença paternidade ou maternidade, etc.

O Dr. Dentista Autônomo também deve ter direito a estes benefícios senão, qual a vantagem sobre alguém que trabalha para outrem ?

É por isto que o Dr. Dentista Empresário deve incluir em seus preços uma fração que deve ser investida nos itens acima relacionados, a esta parcela chamamos de **Seguridade Social SS**. Afinal quanto maior o valor profissional de cada um maior o seu direito de ter uma Seguridade Social de valor também maior.

Segundo os autores que tratam do assunto o Profissional Liberal (e não só odontológico) ou a pequena empresa, deve separar parte de seu ganho mensal para fazer frente a ela, assim:

Nesta nossa simulação: $\mathbf{SS = 210,00}$

O Sr. Patrão deve ainda arcar com as despesas **Seguridade Social Complementar SSC** do Dr. Dentista Empregado. Deverá ainda

pagar seu dia caso este tiver que faltar em caso de doença, licença paternidade ou maternidade, etc.

O Dr. Dentista Autônomo também deve ter direito a estes benefícios senão, qual a vantagem sobre alguém que trabalha para outrem ?

É por isto que o Dr. Dentista Empresário deve incluir em seus preços uma fração que deve ser investida nos itens acima relacionados, a esta parcela chamamos de **Seguridade Social Complementar SSC**. Afinal quanto maior o valor profissional de cada um maior o seu direito de ter uma Seguridade Social de valor também maior.

Segundo todos os autores que tratam do assunto o Profissional Liberal (e não só odontológico) ou a pequena empresa, deve separar parte de seu ganho mensal para fazer frente a ela, assim:

Nesta nossa simulação: **SPC = 300,00**

Continuando: como já vimos o Dr. Dentista Empregado ao exercer sua profissão em uma empresa, tem a cobertura desta que responde pelos seus serviços e produtos inclusive odontológicos.

Assim o Dr. Dentista Empresário também deve embutir em seus preços uma parte que se destine a possíveis problemas futuros.

Caso venha envolver-se em algum problema judicial tenha uma reserva para fazer frente pelo menos aos honorários advocatícios.

Este valor que chamamos de **Responsabilidade Profissional RP**.

Como já explicado o Sr. Patrão deverá investir em seu funcionário, para que este produza mais e melhor, e assim contribuir para o Aperfeiçoamento Profissional do Dr. Dentista Empregado.

Em nossa simulação: **RP = 300,00**

Assim também o Dr. Dentista Empresário, deve arcar com o aperfeiçoamento do Dr. Dentista Autônomo. e cobrar em seus honorários uma parcela denominada **Investimento Profissional IP**.

Aqui também consideramos mais um SP

Em nossa simulação: **IP = 300,00**

Podemos agora chegar ao **Salário Profissional Social SPS**.

Para tanto é só somar parcelas, ou seja:

Consideraremos aqui para cada item complementar ao salário: o SPS deve ser igual ao SSC mais SS mais RP e IP,

$$\text{SPS} = \text{SS} + \text{SSC} + \text{RP} + \text{IP}$$

$$\text{SPS} = 210,00 + 300,00 + 300,00 + 300,00$$

$$\text{SPS} = 1.110,00$$

Podemos agora chegar ao **Salário Profissional Dinâmico SPD**. Para tanto é só somar parcelas, ou seja:

$$\text{SPD} = \text{SPC} + \text{SPS}$$

$$\text{SPD} = 2.600,00 + 1.110,00$$

$$\text{SPD} = 3.710,00$$

3º Passo - Obter o Custo Total Fixo do Consultório CTF.

Nesta simulação teremos;

$$\text{CFT} = \text{SPD} + \text{CFC}$$

$$\text{CFT} = 3.710,00 + 1.090,00$$

$$\text{CTF} = 4.800,00$$

4º Passo - Horas Trabalhadas Mês HTM.

O proprietário deverá anotar seus gastos, suas entradas e elaborar uma tabela de preços.

Imaginando que o Dr. Dentista Autônomo da Silva trabalhe 20 horas semanais na empresa. Pelo menos é esta a carga horária determinada pela lei para nossa categoria, em uma empresa de médio a grande porte na cidade de São Paulo que pertence ao Sr. Patrão. E o seu irmão, o Dr. Dentista Autônomo trabalhe a mesma carga horária no consultório do Dr. Dentista Empresário, só que em período integral (ou seja 8 horas por dia, ou ainda 160 horas por mês). a este valor chamaremos de **Horas Trabalhadas Mês HTM**.

$$\text{HTM} = 160$$

5º Passo - Valor de Hora Clínica VHC.

Para que o Dr. Dentista Autônomo da Silva, saiba quanto deve receber por hora de serviço para fazer frente as despesas fixas e poder pagar adequadamente ao Dr. Dentista Empregado da Silva, deve somar os **Custos**

Total Fixos Total CTF com Salário Profissional Dinâmico SPD e dividir pelas Horas Trabalhadas Mês HTM.

$$\text{VHC} = \text{R\$ } 1.090,00 + \text{R\$ } 3.380,00 / 160$$

$$\text{VHC} = \text{R\$ } 4.800,00 / 160$$

$$\text{VHC} = \text{R\$ } 30,00$$

6º Passo - Tempo para execução dos serviços

T.

O Dr. Dentista Autônomo da Silva, tem que cronometrar ainda o tempo que o Dr. Dentista Empregado da Silva leva para fazer cada ato operatório e elaborar uma planilha listando estes valores que chamamos de **Tempo médio T.**

Neste estudo, iremos para efeito de cálculos, adotar os valores obtidos pelo Dr. Enéas, uma vez que são frutos de uma minuciosa pesquisa realizada durante anos, além do que pesquisas recentes por nós conduzidas mostraram que os mesmos estão corretos (pelo menos como média).

Tempos definidos no *Quadro 2.*

7º Passo - Custos Variáveis CV.

Outro valor que o Dr. Dentista Autônomo da Silva, deve ainda calcular os **Custos com Artigos Dentais CAD** que são usados pelo Dr. Dentista Empregado da Silva para executar os atos operatórios. e inclui-los na tabela.

Como já explicado anteriormente aqui os valores são aproximados, isto devido a dificuldade de aferimento correto, mas isto não é significativo no resultado final.

Custos de Artigo Dental definidos no *Quadro 2*.

Mais um valor que o Dr. Dentista Autônomo da Silva, deve tabular são os fornecidos pelo seu laboratório para a execução dos atos protéticos. **Custo Laboratoriais CL.**

Neste estudo como tínhamos que usar algum valor arbitrário optamos por: elaborar uma tabela a partir da média aritmética de custos protéticos a baseados em 50 listas de laboratórios de prótese da cidade de São Paulo vigentes no mês de junho de 1997.

Custos Laboratoriais definidos no *Quadro 2*.

8º Passo - Custos Laboratoriais Corrigidos CLC.

Nesta simulação adotaremos com FCL 10% do valor de tabela profética, ou seja acrescentaremos ao valor cobrado pelo protético mais 10% para cobrir eventuais falhas.

9º Passo - Custo Variável Total CV,

Chegou o momento do Dr. Dentista Autônomo da Silva, criar uma tabela que contenha os valores variáveis para cada ato operatório, como segue:

Quadro 3
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Consulta	30 min	0,50	0,00	0,00	0,50
Radiografia periapical	6 min	0,50	0,00	0,00	0,50
Restauração em AG CIB O	30 min	5,00	0,00	0,00	5,00
Exodontia simples	30 min	6,00	0,00	0,00	6,00
Tratamento de um conduto	60 min	8,00	0,00	0,00	8,00
Núcleo metálico	60 min	8,00	15,00	18,00	26,00
Coroa provisória	60 min	6,00	10,00	12,00	18,00
Prótese Total	120 min	10,00	60,00	72,00	82,00

10° Passo - Valor Real de Trabalho VRT.

De posse de todos estes valores e tabela então o Dr. Dentista Autônomo da Silva, tem condições de saber o quanto deve cobrar para cada serviço realizado a fim de que consiga fazer frente a todas estas despesas fixas, possa pagar o Salário Profissional Dr. Dentista Empregado da Silva, pagar a Dental e o Protético.

Ou seja, para chegar-se ao valor real de trabalho para cada serviço em seu consultório deve-se aplicar para cada ato as seguintes fórmulas: $VRT = CHC \times T + CAD + CLC$

$$\text{ou ainda: } VRT = T \times 30,00 + CV$$

Quadro 4
Calculando o Valor do Serviço

Atos	VHC		T				CV		VRT
Consulta	30,00	(x)	0,50	(=)	15,00	(+)	0,50	(=)	15,50
Radiografia periapical	30,00	(x)	0,10	(=)	3,00	(+)	0,50	(=)	3,50
Restauração em AG C1B O	30,00	(x)	0,50	(=)	15,00	(+)	5,00	(=)	20,00
Exodontia simples	30,00	(x)	0,50	(=)	15,00	(+)	6,00	(=)	21,00
Tratamento de um conduto	30,00	(x)	1,00	(=)	30,00	(+)	8,00	(=)	38,00
Núcleo metálico	30,00	(x)	1,00	(=)	30,00	(+)	26,00	(=)	56,00
Coroa provisória	30,00	(x)	1,00	(=)	30,00	(+)	18,00	(=)	48,00
Prótese Total	30,00	(x)	2,00	(=)	60,00	(+)	82,00	(=)	142,00

Quadro 5
Tabela de Preços

Atos		VRT
Consulta	(=)	15,50
Radiografia periapical	(=)	3,50
Restauração em AG C1B O	(=)	20,00
Exodontia simples	(=)	21,00
Tratamento de um conduto	(=)	38,00
Núcleo metálico	(=)	56,00
Coroa provisória	(=)	48,00
Prótese Total	(=)	142,00

Com base nos valores anteriormente descritos, teremos:

Para realizar uma: *Consulta*

Quadro 3.1
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Consulta	30 min	0,50	0,00	0,00	0,50

$$\begin{aligned} \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CT} \\ \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\ \text{VRT} &= 30,00 \times 0,5 + 0,50 + 0,00 \\ \text{VRT} &= 15,00 + 0,50 \\ \text{VRT} &= 15,50 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar **R\$ 15,50** por uma consulta para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

Se ele ficar um mês todo realizando apenas consultas receberá R\$ $15,50 \times 320 = \text{R\$ } 4.960,00$ no total ou seja de **GBT** tirando daí R\$ 160,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **GB**, tirando R\$ 1.090,00 de **LFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPL** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. **CQD**

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar uma: *Tomada radiografia periapical*

Quadro 3.2
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Radiografia periapical	6 min	0,50	0,00	0,00	0,50

$$\text{VRT} = \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV}$$

$$\text{VRT} = \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC}$$

$$\text{VRT} = 30,00 \times 0,1 + 0,50 + 0,00$$

$$\text{VRT} = 3,00 + 0,50$$

$$\text{VRT} = 3,50$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 3,50 por uma radiografia periapical para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

*Se ele ficar um mês todo realizando apenas radiografias periapicais receberá R\$ 3,50 x 1600 = R\$ 5.600,00 no total ou seja de **GBT** tirando daí R\$ 800,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **GB**, tirando R\$ 1.090,00 de **LFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPL** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. CQD*

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar uma: *Restauração de amálgama C1B O*

Quadro 3.3
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Restauração em AG C1B O	30 min	5,00	0,00	0,00	5,00

$$\begin{aligned}
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CT} \\
 \text{VHT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\
 \text{VRT} &= 30,00 \times 0,5 + 5,00 + 0,00 \\
 \text{VRT} &= 15,00 + 5,00 \\
 \text{VRT} &= 20,00
 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 20,00 por uma restauração em amálgama para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

Se ele ficar um mês todo realizando apenas restaurações em amálgama receberá R\$ 20,00 \times 320 = R\$ 6.400,00 no total ou seja de **GBT** tirando dai R\$ 1.600,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **QB**, tirando R\$ 1.090,00 de **LFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPC** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. CQD

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar uma: *Exodontia*

Quadro 3.4
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Exodontia simples	30 min	6,00	0,00	0,00	6,00

$$\begin{aligned}
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CT} \\
 \text{VHT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\
 \text{VRT} &= 30,00 \times 0,5 + 6,00 + 0,00 \\
 \text{VRT} &= 15,00 + 6,00 \\
 \text{VRT} &= 21,00
 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 21,00 por extração para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

*Se ele ficar um mês todo realizando apenas extrações receberá R\$ 21,00 x 320 = R\$ 6.720,00 no total ou seja de **GBT** tirando daí R\$ 1.920,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **GB**, tirando R\$ 1.090,00 de **LFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPC** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. CQD*

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar um: *Tratamento de canal*

Quadro 3.5
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Tratamento de um conduto	60 min	8,00	0,00	0,00	8,00

$$\begin{aligned} \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV} \\ \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\ \text{VRT} &= 30,00 \times 1,0 + 8,00 + 0,00 \\ \text{VRT} &= 30,00 + 8,00 \\ \text{VRT} &= 38,00 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 38,00 por um Tratamento de canal para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

Se ele ficar um mês todo realizando apenas Tratamento de canal receberá R\$ 38,00 x 160 = R\$ 6.080,00 no total ou seja de GBT tirando daí R\$ 1.280,00 de CVT, sobram R\$ 4.800,00 de GB, tirando R\$ 1.090,00 de CFC teremos R\$ 3.710,00 de SPD, tirando R\$ 1.110,00 de SPS teremos R\$ 2.600,00 de SPC que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de SP, exatamente onde se pretendia. CQD

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar um: *Núcleo metálico*

Quadro 3.6
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Núcleo metálico	60 min	8,00	15,00	18,00	26,00

$$\begin{aligned}
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV} \\
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\
 \text{VRT} &= 30,00 \times 1,0 + 8,00 + 18,00 \\
 \text{VRT} &= 30,00 + 26,00 \\
 \text{VRT} &= 56,00
 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 56,00 por um núcleo, para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

*Se ele ficar um mês todo realizando apenas núcleos receberá $R\$ 56,00 \times 160 = R\$ 8.960,00$ no total ou seja de **GBT** tirando daí $R\$ 4.160,00$ de **CVT**, sobram $R\$ 4.800,00$ de **GB**, tirando $R\$ 1.090,00$ de **CFC** teremos $R\$ 3.710,00$ de **SPD**, tirando $R\$ 1.110,00$ de **SPS** teremos $R\$ 2.600,00$ de **SPL** que dividindo por 1,3 resulta em $R\$ 2.000,00$ de **SP**, exatamente onde se pretendia. CQD*

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar uma: *Coroa provisória*

Quadro 3.7
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Coroa provisória	60 min	6,00	10,00	12,00	18,00

$$\begin{aligned}
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV} \\
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\
 \text{VRT} &= 30,00 \times 1,0 + 6,00 + 12,00 \\
 \text{VRT} &= 30,00 + 18,00 \\
 \text{VRT} &= 48,00
 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 48,00 por uma coroa provisória para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

Se ele ficar um mês todo realizando apenas coroas metálicas receberá R\$ 48,00 x 160 = R\$ 7.680,00 no total ou seja de **CV** tirando daí R\$ 2.880,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **QB**, tirando R\$ 1.090,00 de **LFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPC** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. CQD

(Como Queríamos Demonstrar)

Para realizar uma: *Prótese total*

Quadro 3.8
Tabela de Tempos e Custos

Atos	T	CAD	CL	CLC	CT
Prótese Total	120 min	10,00	60,00	72,00	82,00

$$\begin{aligned}
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CV} \\
 \text{VRT} &= \text{VHC} \times \text{T} + \text{CAD} + \text{CLC} \\
 \text{VRT} &= 30,00 \times 2,0 + 10,00 + 72,00 \\
 \text{VRT} &= 60,00 + 82,00 \\
 \text{VRT} &= 142,00
 \end{aligned}$$

Na prática isto significa que o Dentista deve cobrar R\$ 142,00 por prótese total para fazer frente a todos os seus compromissos.

Isto significa que:

Se ele ficar um mês todo realizando apenas prótese totais receberá R\$ 142,00 \times 80 = R\$ 11.360,00 no total ou seja de **CV** tirando daí R\$ 6.560,00 de **CVT**, sobram R\$ 4.800,00 de **GB**, tirando R\$ 1.090,00 de **CFC** teremos R\$ 3.710,00 de **SPD**, tirando R\$ 1.110,00 de **SPS** teremos R\$ 2.600,00 de **SPL** que dividindo por 1,3 resulta em R\$ 2.000,00 de **SP**, exatamente onde se pretendia. **CQD.**

(Como Queríamos Demonstrar)

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS:

Como nosso trabalho é eminentemente calcado em números, cálculos, tabelas e valores nada melhor que mostrar os resultados sob forma gráfica (uma imagem, vale por mil palavras). Através dos mais variados tipos de tabelas e figuras que exporemos a seguir ficará claro num bater de olhos os resultados a que chegamos.

Fica fácil comparar as tabelas e principalmente as figuras, e concluir-se que nem todos os itens que formam o preço final do serviço odontológico contribuem de forma proporcional e que variações constantes destes também não causam aumento proporcional nos diferentes tipos de serviços.

A *Tabela Preços 1* consiste na criação de uma tabela básica de preços, os códigos e serviços seguem os sugeridos pela Tabela Nacional de Convênios e Credenciados.

A *Tabela Preços 2*, mostra a Prova dos nove relativos a *Tabela Preços 1*, mostrando assim, que se realmente obedecermos aquele preços chegaremos ao Salário Profissional desejado.

Nas *Tabela Preços 3* e *Tabela Preços 4* fazemos exatamente a mesma coisa só que para obter valores mínimos, enquanto que nas tabelas *Tabela Preços 5* e *Tabela Preços 6* para valores máximos.

A Tabela Preços 7 , mostra exatamente a formação de preços que servirá de base para uma série de alterações, visando mostrar o peso deste na composição do preço final.

Na Tabela Preços 8 e Figuras Figura Preços 8 A e Figura Preços 8 B, podemos observar que mesmo que os Custos Fixos do Consultório sejam reduzidos a metade, o seja variem 50%, seu peso no preço final de cada serviço varia de 5% a 12% e que esta variação é muito mais significativa nos serviços clínicos que nos protéticos que atingem no máximo 7% nestes últimos. É interessante observar que quanto menor o CAD e CLC de um serviço, maior é a interferência dos CFC em seu preço final. Outro que apresentou maior variação foi a consulta, 10,02%, justamente onde o CAD é menor, e o serviço que apresentou menor variação é a Prótese removível, 4,64% , justamente a que apresenta maior CAD e CLC.

Na Tabela Preços 9 e Figuras Figura Preços 9 A e Figura Preços 9 B, simulamos uma redução de 100% nas contas de água, luz, telefone e outros encargos mensais. Isto pesaria no máximo em 10% do custo total, e iria repercutir de 0,93% a 2,27 % nos preços finais dos serviços. Como vemos, estas variações são perfeitamente absorvidas no dia a dia não precisando sequer ser repassadas aos orçamentos.

A Tabela Preços 10 e Figuras Figura Preços 10 A e Figura Preços 10 B, mostram que um item importantíssimo é o número de horas trabalhadas, os percentuais mostram que se o profissional dobrar o seu tempo de atendimento poderá praticamente reduzir a metade o preços de seus serviços mesmo mantendo os demais itens constantes. Quanto mais o profissional trabalhar mais diluíra determinados custos constantes (aluguel,

impostos, taxas, mensalidades, etc.) barateando máximo valor individual de cada serviço.

A *Tabela Preços 11* e as Figuras *Figura Preços 11 A* e *Figura Preços 11 B*, promovem uma redução de 50% no custo do material odontológico, e os resultados nos mostram que estes não são tão significativos como muitos apregoam. Um aumento no custo da limalha de prata ou do mercúrio representa no máximo 20% de aumento no preço final de uma restauração de amálgama. Nas próteses, sendo o custo protético maior, este percentil se reduz para menos de 10%. Assim sendo, economizar não é comprar um produto mais barato, utilizá-lo esporadicamente para gastar pouco e fazê-lo render mais que promoverá um ganho maior ao fim do mês.

Os custos laboratoriais *Tabela Preços 12* e *Figura Preços 12 A* e *Figura Preços 12 B* mostram que produzindo-se uma alteração de 50% nos custos laboratoriais, esta contribuirá em média com uma alteração de 50% no preço final. De cada serviço de prótese. Convenhamos usar o protético integralmente como bode expiatório para justificar o preço de um serviço é um pouco de exagero.

Outro item que tem uma repercussão relativamente significativa no preço final é o **T** tempo gasto para a execução de cada serviço, a *Tabela Preços 13* e as Figuras *Figura Preços 13 A* e *Figura Preços 013 B*.

A análise dos resultados deste item talvez seja o mais importante de todos pois mostra que a velocidade com a qual se executa um determinado serviço tem um peso muito grande no ganho final. Dobrando-se a velocidade ou seja executando-se o serviço na metade do tempo inicial, é possível reduzir o preço final em média até 50%.

É aí que aqueles que se submetem a trabalhar por preços abaixo do vil, conseguem auferir algum lucro. Executando-se um volume grande de serviços em um lapso de tempo muito pequeno, (não importando a qualidade) é possível auferir um bom lucro. Este item quando associado a um aumento das HTM faz com que haja realmente um alteração significativa nos preços finais.

Nas Tabela Preços 14 e Figuras Figura Preços 14 A e Figura Preços 14 B retiramos os valores referentes ao **Salário Profissional Social SPS**.

Nas Tabela Preços 15 e Figuras Figura Preços 15 A e Figura Preços 15 B retiramos os valores referentes ao **Salário Profissional Social SPS** e ao **Fator de Correção Salarial FCS**.

Nas Tabela Preços 16 e Figuras Figura Preços 16 A e Figura Preços 16 B alteramos simultaneamente no **Tempo T** de execução de cada serviço que foi reduzido ao meio e aumentamos em 20% as **Horas Trabalhadas Mês HTM**, isto mostrou que a alteração do **Valor Real de Trabalho VRT** é bastante significativa.

Já nas Tabela Preços 17 e Figuras Figura Preços 17 A e Figura Preços 17 B alteramos simultaneamente os **Custos Fixos do Consultório CFC**, os **Custos com Artigos Dentais CAD** e o **Custo Laboratorial CL**, o que também levou a uma alteração considerável no **Valor Real de Trabalho VRT**.

Nas Tabela Preços 18 e Figuras Figura Preços 18 A e Figura Preços 18 B alteramos simultaneamente o **Custo Fixo do Consultório CFC**, o **Custo com Artigos Dentais CAD** e o **Custo**

Laboratorial CL , o **Tempo T** de execução dos serviços e as horas trabalhadas para assim observar o preço final dentro de uma situação próxima do real encontrado na maioria das clínicas.

Nas *Tabela Preços 19* e *Figuras Figura Preços 19 A* e *Figura Preços 19 B* alteramos simultaneamente o **Custos Fixos do Consultório CFC**, o **Custo com Artigos Dentais CAD** o **Custo Laboratorial CL**, o **Tempo T** de execução dos serviços e as **Horas Trabalhadas Mês HTM**, além de não incluir o **Salário Profissional Social SPS** e o **Fator de Correção Salarial FCS**, para assim observar o preço final dentro de uma situação mais próxima do real encontrado na maioria das clínicas.

As *Tabelas Preços 20* e *Figuras Figura Preços 20 A* e *Figura Preços 20 B*, fazem uma comparação entre os diversos tipos de alterações realizadas por nós, e mostram o que elas representam no **Valor Real de Trabalho VRT**.

As *Tabelas Preços 21* e *Figuras Figura Preços 21 A* e *Figura Preços 21 B*, fazem uma comparação entre as alterações de Tempos e Custos, mostrando o que elas representam no **Valor Real de Trabalho VRT**. Aqui vemos claramente que, ao mexermos nos tempos, produzimos uma diferença muito maior que ao mexermos nos custos.

Tabela Preços 1

Calculando os valores individuais para cada serviço

Cód.	Serviços	VHI		T	CAD	CLC	VRT			
Básicos										
110	Consulta inicial	30,00	x	0,50	+	0,50	+	0,00	=	15,50
Radiologia										
210	Rx periapical	30,00	x	0,10	+	0,50	+	0,00	=	3,50
230	Rx Oclusal	30,00	x	0,10	+	0,50	+	0,00	=	3,50
Prevenção										
510	Profilaxia (Polimento - quatro hemiarçadas)	30,00	x	0,25	+	1,00	+	0,00	=	8,50
520	Orientação de Higiene Bucal	30,00	x	0,50	+	1,00	+	0,00	=	16,00
540	Controle de placa bacteriana (por secção)	30,00	x	0,50	+	1,00	+	0,00	=	16,00
550	Tratamento da Gengivite (duas hemiarçadas)	30,00	x	1,00	+	2,00	+	0,00	=	32,00
Odontopediatria										
530	Aplicação tópica de flúor	30,00	x	0,25	+	3,00	+	0,00	=	10,50
630	Aplicação de selantes (por elemento)	30,00	x	0,25	+	2,00	+	0,00	=	9,50
740	Exodontia de deciduos	30,00	x	0,50	+	4,00	+	0,00	=	19,00
790	Ulectomia	30,00	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	20,00
750	Mantenedor de espaço	30,00	x	1,00	+	5,00	+	24,00	=	59,00
Dentística										
910	Restauração de Ag 1 face	30,00	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	20,00
920	Restauração de Ag 2 faces	30,00	x	0,75	+	7,00	+	0,00	=	29,50
930	Restauração de Ag 3 faces	30,00	x	0,87	+	8,00	+	0,00	=	34,10
940	Restauração de Ag 4 faces	30,00	x	1,00	+	9,00	+	0,00	=	39,00
980	Restauração em Resina Foto CL I, CL V e VI	30,00	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	20,00
970	Restauração em Resina Foto CL III	30,00	x	0,50	+	5,50	+	0,00	=	20,50
980	Restauração em Resina Foto CL II ou CL IV	30,00	x	1,00	+	7,00	+	0,00	=	37,00
1040	Núcleo de preenchimento em resina	30,00	x	0,50	+	4,00	+	0,00	=	19,00
Endodontia										
2010	Tratamento de dente com 1 canal	30,00	x	1,00	+	8,00	+	0,00	=	38,00
2020	Tratamento de dente com 2 canais	30,00	x	1,50	+	12,00	+	0,00	=	57,00
2030	Tratamento de dente com 3 canais	30,00	x	2,50	+	14,00	+	0,00	=	89,00
2040	Tratamento de dente com 4 canais	30,00	x	3,00	+	15,00	+	0,00	=	105,00
2050	Retratamento de dente com 1 canal	30,00	x	2,00	+	15,00	+	0,00	=	75,00
2060	Retratamento de dente com 2 canais	30,00	x	2,50	+	16,00	+	0,00	=	91,00
2070	Retratamento de dente com 3 canais	30,00	x	3,00	+	18,00	+	0,00	=	108,00
2080	Retratamento de dente com 4 canais	30,00	x	3,50	+	20,00	+	0,00	=	125,00
Periodontia										
3020	Trat. não cirúrgico da Periodontite Avançada	30,00	x	2,00	+	8,00	+	0,00	=	60,00
3090	Placa de mordida miorelaxante	30,00	x	1,00	+	5,00	+	4,80	=	39,80
3110	Gegivectomia - por seguimento	30,00	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	20,00
Prótese										
4040	Restauração Metálica Fundida	30,00	x	1,00	+	5,00	+	26,40	=	61,40
4080	Núcleo Metálico Fundido	30,00	x	1,00	+	8,00	+	18,00	=	56,00
4090	Coroa Provisória	30,00	x	1,00	+	6,00	+	12,00	=	48,00
4100	Coroa Provisória - Prensada em resina	30,00	x	1,00	+	6,00	+	18,00	=	54,00
4150	Coroa Verner Faceta	30,00	x	1,50	+	8,00	+	60,00	=	113,00
4180	Coroa total metálica	30,00	x	1,00	+	6,00	+	30,00	=	66,00
4240	Prótese Parcial Removível Provisória	30,00	x	1,00	+	7,00	+	57,60	=	94,60
4250	Prótese Parcial Removível com grampos	30,00	x	2,50	+	7,00	+	109,20	=	191,20
4310	Prótese Total Imediata	30,00	x	1,50	+	5,00	+	84,00	=	134,00
4280	Prótes Total Simples	30,00	x	2,00	+	10,00	+	72,00	=	142,00
4300	Prótes Total Caracterizada	30,00	x	3,00	+	15,00	+	102,00	=	207,00
4380	Conserto em Prótes total ou removível	30,00	x	0,50	+	7,00	+	18,00	=	40,00
4320	Reembasamento	30,00	x	1,00	+	5,00	+	22,60	=	57,60
Cirurgia										
5010	Exodontia	30,00	x	0,50	+	6,00	+	0,00	=	21,00
5170	Frenectomia Lábio Superior	30,00	x	1,50	+	10,00	+	0,00	=	55,00
5200	Remoção de dentes inclusos ou impactados	30,00	x	2,00	+	15,00	+	0,00	=	75,00

Imaginemos que o profissional fique o mês todo realizando apenas um determinado tipo de serviço, ao multiplicar seu valor individual **Valor Real de Trabalho VRT** pelo número de serviços executados em um mês, **Unidade de Produção UP**, teremos o **Ganho Bruto Mensal GBM** tirando daí os **Custos de Artigos Dentais CAD**, os **Custos Laboratoriais CLC** e os **Custos Total Fixo C TF**, teremos o **Salário Profissional Dinâmico Corrigido SPDC**. Tirando o **Salário Profissional Social SPS**, e dividindo-se por 1,3 teremos o **Salário Profissional SP**.

Vamos imaginar agora: o valor mínimo.

Suponhamos que o Dentista em questão seja uma pessoa muito simples e que almeje como salário integral (período integral) = **R\$ 1.000,00** ou seja **SPI = R\$ 1.000,00** pelo período de 160 horas trabalhadas mês, ou seja: **HTM = 160**

Vamos colocar de **IP , RP e IP = R\$ 0,00** (zero reais) ou seja nada.

ou seja teremos como: **SPD = R\$ 1.000,00**

corrigindo: **SPDC = 1.300,00**

Vamos imaginar que o consultório seja extremamente simples e que custe

R\$ 500,00 mês = **CF = R\$ 500,00**

isto nos levará a um: **CFC = R\$ 545,00**

VHC = (CFC + SPDC) / HTM

VHI = 1.300,00 + 545,00 / 160

VHI = 1.845,00 / 160

VHI = 11,53

Aplicando-se a tabela teremos:

Tabela Preços 3

Calculando os valores individuais para cada serviço

Cód.	Serviços	VHI	T	CAD	CLC	VRT
Básicos						
110	Consulta inicial	11,53 x	0,50 +	0,50 +	0,00 =	6,27
Radiologia						
210	Rx periapical	11,53 x	0,10 +	0,50 +	0,00 =	1,65
230	Rx Oclusal	11,53 x	0,10 +	0,50 +	0,00 =	1,66
Prevenção						
510	Profilaxia (Polimento - quatro hemiarçadas)	11,53 x	0,25 +	1,00 +	0,00 =	3,88
520	Orientação de Higiene Bucal	11,53 x	0,50 +	1,00 +	0,00 =	6,77
540	Controle de placa bacteriana (por seccao)	11,53 x	0,50 +	1,00 +	0,00 =	6,77
550	Tratamento da Gengivite (duas hemiarçadas)	11,53 x	1,00 +	2,00 +	0,00 =	13,53
Odontopediatria						
530	Aplicação tópica de flúor	11,53 x	0,25 +	3,00 +	0,00 =	5,88
630	Aplicação de selantes (por elemento)	11,53 x	0,25 +	2,00 +	0,00 =	4,88
740	Exodontia de decíduos	11,53 x	0,50 +	4,00 +	0,00 =	9,77
790	Ulectomia	11,53 x	0,50 +	5,00 +	0,00 =	10,77
750	Mantenedor de espaço	11,53 x	1,00 +	5,00 +	24,00 =	40,53
Dentística						
910	Restauração de Ag 1 face	11,53 x	0,50 +	5,00 +	0,00 =	10,77
920	Restauração de Ag 2 faces	11,53 x	0,75 +	7,00 +	0,00 =	15,65
930	Restauração de Ag 3 faces	11,53 x	0,87 +	8,00 +	0,00 =	18,03
940	Restauração de Ag 4 faces	11,53 x	1,00 +	9,00 +	0,00 =	20,53
960	Restauração em Resina Foto CL I, CL V e VI	11,53 x	0,50 +	5,00 +	0,00 =	10,77
970	Restauração em Resina Foto CL III	11,53 x	0,50 +	5,50 +	0,00 =	11,27
980	Restauração em Resina Foto CL II ou CL IV	11,53 x	1,00 +	7,00 +	0,00 =	18,53
1040	Núcleo de preenchimento em resina	11,53 x	0,50 +	4,00 +	0,00 =	9,77
Endodontia						
2010	Tratamento de dente com 1 canal	11,53 x	1,00 +	8,00 +	0,00 =	19,53
2020	Tratamento de dente com 2 canais	11,53 x	1,50 +	12,00 +	0,00 =	29,30
2030	Tratamento de dente com 3 canais	11,53 x	2,50 +	14,00 +	0,00 =	42,83
2040	Tratamento de dente com 4 canais	11,53 x	3,00 +	15,00 +	0,00 =	49,59
2050	Retratamento de dente com 1 canal	11,53 x	2,00 +	15,00 +	0,00 =	38,06
2060	Retratamento de dente com 2 canais	11,53 x	2,50 +	16,00 +	0,00 =	44,83
2070	Retratamento de dente com 3 canais	11,53 x	3,00 +	18,00 +	0,00 =	52,59
2080	Retratamento de dente com 4 canais	11,53 x	3,50 +	20,00 +	0,00 =	60,36
Periodontia						
3020	Trat. não cirúrgico da Periodontite Avançada	11,53 x	2,00 +	6,00 +	0,00 =	29,06
3060	Placa de mordida miorelaxante	11,53 x	1,00 +	5,00 +	4,80 =	21,33
3110	Gengivectomia - por seguimento	11,53 x	0,50 +	5,00 +	0,00 =	10,77
Prótese						
4040	Restauração Metálica Fundida	11,53 x	1,00 +	5,00 +	26,40 =	42,93
4080	Núcleo Metálico Fundido	11,53 x	1,00 +	8,00 +	18,00 =	37,53
4090	Coroa Provisória	11,53 x	1,00 +	6,00 +	12,00 =	29,53
4100	Coroa Provisória - Prensada em resina	11,53 x	1,00 +	6,00 +	18,00 =	35,53
4150	Coroa Venner Faceta	11,53 x	1,50 +	8,00 +	60,00 =	85,30
4160	Coroa total metálica	11,53 x	1,00 +	6,00 +	30,00 =	47,53
4240	Prótese Parcial Removível Provisória	11,53 x	1,00 +	7,00 +	57,60 =	76,13
4250	Prótese Parcial Removível com grampos	11,53 x	2,50 +	7,00 +	109,20 =	145,03
4310	Prótese Total Imediata	11,53 x	1,50 +	5,00 +	84,00 =	106,30
4290	Prótes Total Simples	11,53 x	2,00 +	10,00 +	72,00 =	105,06
4300	Prótes Total Caracterizada	11,53 x	3,00 +	15,00 +	102,00 =	151,59
4380	Conserto em Prótes total ou removível	11,53 x	0,50 +	7,00 +	18,00 =	30,77
4320	Reembasamento	11,53 x	1,00 +	5,00 +	22,80 =	39,33
Cirurgia						
5010	Exodontia	11,53 x	0,90 +	6,00 +	0,00 =	11,77
5170	Frenectomia Lábio Superior	11,53 x	1,50 +	10,00 +	0,00 =	27,30
5200	Remoção de dentes inclusos ou impactados	11,53 x	2,00 +	15,00 +	0,00 =	38,06

Tabela Preços 4

Fazendo a Prova dos Nove

Cód.	Serviços	HTM	T	U.P.	VRT	VRT x UP	QAD x UP	GLC x UP	CFC	SPS	SPC	FCS	SP
110	Banheira	160	x	0,50	320,00	x	6,27	160,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
110	Chuveiro Hospital	160	x	0,50	320,00	x	6,27	160,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
160	Refrigerador	160	x	0,10	1.600,00	x	1,66	800,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
230	Box Toileta	160	x	0,10	1.600,00	x	1,66	800,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Previdencia												
510	Profilaxia (vacinas) - zona bacteriana	160	x	0,25	640,00	x	3,88	460,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
520	Anticorpo de Eritrosina Bival	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
540	Composto de plasma humano (por sangue)	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
560	Plasma de coagulação (para hemostático)	160	x	1,00	1.600,00	x	13,53	360,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Medicamentos												
530	Anticorpo de Eritrosina Bival	160	x	0,25	640,00	x	3,88	460,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
530	Anticorpo de albumina (por elemento)	160	x	0,25	640,00	x	3,88	460,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
740	Enfermagem de Reclamação	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
790	Ultrassom	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
790	Manutenção de estapas	160	x	1,00	1.600,00	x	13,53	360,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Equipamentos												
910	Reconstrução de Ax. 1. braço	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
920	Reconstrução de Ax. 2. braço	160	x	0,75	213,33	x	19,69	1.463,33	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
930	Reconstrução de Ax. 3. braço	160	x	0,87	183,91	x	19,03	1.471,28	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
940	Reconstrução de Ax. 4. braço	160	x	1,00	160,00	x	20,53	1.440,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
960	Reconstrução em Bateria (com Cl. I, Cl. V e VI)	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
980	Reconstrução em Bateria (com Cl. I, II, III, IV, V e VI)	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
990	Reconstrução em Bateria (com Cl. I, II, III, IV, V e VI)	160	x	0,50	320,00	x	6,77	320,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
1040	Substituição de aparelhamento ortotico	160	x	1,00	1.600,00	x	13,53	360,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Emprego												
2010	Tratamento de dentes com 1 canal	160	x	1,00	160,00	x	19,33	1.280,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2020	Tratamento de dentes com 2 canais	160	x	1,50	106,67	x	29,30	1.280,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2030	Tratamento de dentes com 3 canais	160	x	2,00	80,00	x	38,66	1.280,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2040	Tratamento de dentes com 4 canais	160	x	2,50	64,00	x	48,00	1.280,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2050	Preparação de dentes com 1 canal	160	x	2,00	80,00	x	38,66	1.200,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2060	Preparação de dentes com 2 canais	160	x	2,50	64,00	x	48,00	1.024,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2070	Preparação de dentes com 3 canais	160	x	3,00	53,33	x	57,29	896,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
2080	Preparação de dentes com 4 canais	160	x	3,50	45,71	x	66,38	814,29	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Perfume												
3020	Perfume de essência de Patchouli, Acorçoda	160	x	2,00	80,00	x	38,66	3.324,80	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
3030	Perfume de essência de Patchouli, Acorçoda	160	x	1,00	160,00	x	19,33	3.412,80	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
3110	Gravamento e box gravamento	160	x	0,50	320,00	x	10,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Pressão												
4040	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4050	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4100	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4150	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4200	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4250	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4300	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4350	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4400	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4450	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4500	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4550	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4600	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4650	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4700	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4750	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4800	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4850	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4900	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
4950	Reparo de Máquinas Elétricas	160	x	1,00	160,00	x	19,33	6.080,80	4.224,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
	Uso												
5010	Uso de Máquinas Elétricas	160	x	0,50	320,00	x	6,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
5020	Uso de Máquinas Elétricas	160	x	0,50	320,00	x	6,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
5030	Uso de Máquinas Elétricas	160	x	0,50	320,00	x	6,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
5040	Uso de Máquinas Elétricas	160	x	0,50	320,00	x	6,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85
5050	Uso de Máquinas Elétricas	160	x	0,50	320,00	x	6,77	1.600,00	0,00	0,00	1.298,80	1,13	898,85

Vamos imaginar agora: o valor máximo.

Vamos supor que o Cirurgião Dentista em questão seja uma pessoa que almeje como salário integral **R\$ 20.000,00.**

SPI = R\$ 20.000,00 pelo período de 160 horas trabalhadas mês **HTM = 160**

Vamos colocar a título de SS, SSC, RP e IP **R\$ 2.000,00**

ou seja teremos como: **SPC = R\$ 26.000,00**

corrigindo: **SPDC = 26.000,00 + 2.000,00**

Vamos imaginar que o consultório consuma **R\$ 5.000,00**

mês = **CF = R\$ 5.000,00**

isto nos levará a um: **CFC = R\$ 5.450,00**

VHC = (CTF + SPDC) / HTM

VHI = 28.000,00 + 5.450,00 / 160 = 33.450,00 / 160

VHI = 209,06

Aplicando-se a tabela teremos:

Tabela Preços 5

Calculando os valores individuais para cada serviço

Cód.	Serviços	VHI	T	CAD	CLC	VRT				
Básicos										
110	Consulta inicial	209,06	x	0,50	+	0,50	=	105,03		
	Radiologia									
210	Rx periapical	209,06	x	0,10	+	0,50	+	0,00	=	21,41
230	Rx Oclusal	209,06	x	0,10	+	0,50	+	0,00	=	21,41
Prevenção										
510	Profissax (Polimento - quatro hemiarçadas)	209,06	x	0,25	+	1,00	+	0,00	=	53,27
520	Orientação de Higiene Bucal	209,06	x	0,50	+	1,00	+	0,00	=	105,53
540	Controle de placa bacteriana (por seccao)	209,06	x	0,50	+	1,00	+	0,00	=	105,53
550	Tratamento da Gengivite (duas hemiarçadas)	209,06	x	1,00	+	2,00	+	0,00	=	211,06
Odontopediatria										
530	Aplicação tópica de fluor	209,06	x	0,25	+	3,00	+	0,00	=	55,27
630	Aplicação de selantes (por elemento)	209,06	x	0,25	+	2,00	+	0,00	=	54,27
740	Exodontia de deciduos	209,06	x	0,50	+	4,00	+	0,00	=	108,53
790	Ulectomia	209,06	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	108,53
750	Mantenedor de espaço	209,06	x	1,00	+	5,00	+	24,00	=	238,06
Dentística										
910	Restauração de Ag 1 face	209,06	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	109,53
920	Restauração de Ag 2 faces	209,06	x	0,75	+	7,00	+	0,00	=	163,80
930	Restauração de Ag 3 faces	209,06	x	0,87	+	8,00	+	0,00	=	189,88
940	Restauração de Ag 4 faces	209,06	x	1,00	+	9,00	+	0,00	=	218,06
960	Restauração em Resina Foto CL I, CL V e VI	209,06	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	109,53
970	Restauração em Resina Foto CL III	209,06	x	0,50	+	5,50	+	0,00	=	110,03
980	Restauração em Resina Foto CL II ou CL IV	209,06	x	1,00	+	7,00	+	0,00	=	218,06
1040	Núcleo de preenchimento em resina	209,06	x	0,50	+	4,00	+	0,00	=	108,53
Endodontia										
2010	Tratamento de dente com 1 canal	209,06	x	1,00	+	8,00	+	0,00	=	217,06
2020	Tratamento de dente com 2 canais	209,06	x	1,50	+	12,00	+	0,00	=	325,59
2030	Tratamento de dente com 3 canais	209,06	x	2,50	+	14,00	+	0,00	=	536,65
2040	Tratamento de dente com 4 canais	209,06	x	3,00	+	15,00	+	0,00	=	642,18
2050	Retratamento de dente com 1 canal	209,06	x	2,00	+	15,00	+	0,00	=	433,12
2060	Retratamento de dente com 2 canais	209,06	x	2,50	+	16,00	+	0,00	=	538,65
2070	Retratamento de dente com 3 canais	209,06	x	3,00	+	18,00	+	0,00	=	645,18
2080	Retratamento de dente com 4 canais	209,06	x	3,50	+	20,00	+	0,00	=	751,71
Periodontia										
3020	Trat. não cirúrgico da Periodontite Avançada	209,06	x	2,00	+	6,00	+	0,00	=	424,12
3090	Placa de mordida miorelaxante	209,06	x	1,00	+	5,00	+	4,80	=	218,86
3110	Gingivectomia - por seguimento	209,06	x	0,50	+	5,00	+	0,00	=	109,53
Prótese										
4040	Restauração Metálica Fundida	209,06	x	1,00	+	5,00	+	28,40	=	240,46
4080	Núcleo Metálico Fundido	209,06	x	1,00	+	8,00	+	18,00	=	235,06
4090	Coroa Provisória	209,06	x	1,00	+	6,00	+	12,00	=	227,06
4100	Coroa Provisória - Prensada em resina	209,06	x	1,00	+	6,00	+	18,00	=	233,06
4150	Coroa Venner Faceta	209,06	x	1,50	+	8,00	+	60,00	=	361,59
4180	Coroa total metálica	209,06	x	1,00	+	6,00	+	30,00	=	245,06
4240	Prótese Parcial Removível Provisória	209,06	x	1,00	+	7,00	+	57,60	=	273,66
4250	Prótese Parcial Removível com grampos	209,06	x	2,50	+	7,00	+	109,20	=	638,85
4310	Prótese Total Imediata	209,06	x	1,50	+	5,00	+	84,00	=	402,59
4290	Prótes Total Simples	209,06	x	2,00	+	10,00	+	72,00	=	500,12
4300	Prótes Total Caracterizada	209,06	x	3,00	+	15,00	+	102,00	=	744,18
4380	Conserto em Prótes total ou removível	209,06	x	0,50	+	7,00	+	18,00	=	129,53
4320	Reembasamento	209,06	x	1,00	+	5,00	+	22,80	=	236,86
Cirurgia										
5010	Exodontia	209,06	x	0,50	+	6,00	+	0,00	=	110,53
5170	Frenectomia Lábio Superior	209,06	x	1,50	+	10,00	+	0,00	=	323,59
5200	Remoção de dentes inclusos ou impactados	209,06	x	2,00	+	15,00	+	0,00	=	433,12

Ao fazermos algumas simulações, aumentado ou reduzindo alguns valores e mantendo os demais constantes verificaremos o peso de cada item no preço final de cada serviço.

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 008

-50%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta inicial	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	1,00	0,00	0,00	7,65	-0,85	-10,02%
Falta não atendida	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	13,30	-1,70	-11,35%
Radiografia Panorâmica	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	1,00	0,00	0,00	3,66	-0,34	-8,52%
Profissia (Polimento + Raspagem)	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	16,30	-1,70	-9,46%
Orientação de Higiene Oral	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	1,00	0,00	0,00	14,30	-1,70	-10,64%
Aplicação Tópica de Flúor	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	16,30	-1,70	-9,46%
Selamento pulso por elemento	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	16,30	-1,70	-9,46%
Ganguectomia - por segmento	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	4,00	0,00	0,00	17,30	-1,70	-8,96%
Restauração em AG - 1 face	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	4,00	0,00	0,00	17,30	-1,70	-8,96%
Restauração em AG - 2 faces	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	20,30	-1,70	-7,74%
Restauração em AG - 3 faces	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	21,30	-1,70	-7,40%
Rest. em Resina Foto por face	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	18,30	-1,70	-8,52%
Rest. de 1 conduto radicular	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	49,89	-5,11	-9,29%
Rest. de 2 condutos radiculares	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	65,19	-6,81	-9,46%
Rest. de 3 condutos radiculares	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	2,00	1,00	0,00	0,00	80,48	-8,52	-9,57%
Pulpotomia	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	34,59	-3,41	-8,96%
Prótese Total Imediata	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	4,00	0,00	87,89	-5,11	-5,49%
Prótese Total Simples	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	2,00	0,00	0,00	0,00	136,48	-8,52	-5,87%
Núcleo metálico	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	51,59	-3,41	-8,19%
Coroa Provisória	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	36,95	-2,55	-6,47%
Coroa Total Metálica	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	62,59	-3,41	-5,16%
Coroa Veneer	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	77,89	-5,11	-6,16%
Prótese Removível Provisória	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	120,19	-6,81	-5,36%
Prótese Removível al grampos de	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	209,78	-10,22	-4,64%
Reembalsamento	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	49,59	-3,41	-6,43%
Exodontia de decúbito	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	17,30	-1,70	-8,96%
Exodontia Simples	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	18,30	-1,70	-8,52%
Exodontia de impacto	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	1,00	0,00	0,00	0,00	54,89	-5,11	-8,52%
Exodontia	50,00	54,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.255,00	140,00	26,59	0,00	0,00	0,00	0,00	23,30	-1,70	-6,81%

Tabela Preços 8

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 009

-10%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta inicial	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	1,00	0,00	0,00	8,33	-0,17	-2,00%
Ata não justificada	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	14,66	-0,34	-2,27%
Radiografia Periapical	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	1,00	0,00	0,00	3,93	-0,07	-1,70%
Profissia (Polimento + Raspagem)	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	17,66	-0,34	-1,89%
Orientação de Higiene Oral	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	1,00	0,00	0,00	15,66	-0,34	-2,13%
Aplicação tópica de fluor	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	1,00	0,00	0,00	17,66	-0,34	-1,89%
Selamento occlusal por elemento	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	17,66	-0,34	-1,89%
Cirurgias de - por segmento	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	4,00	0,00	0,00	18,66	-0,34	-1,79%
Restauração em AG - 1 face	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	4,00	0,00	0,00	18,66	-0,34	-1,79%
Restauração em AG - 2 faces	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	7,00	0,00	0,00	21,66	-0,34	-1,55%
Restauração em AG - 3 faces	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	9,00	0,00	0,00	22,66	-0,34	-1,48%
Rest. em Resina Foto pontal	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	19,66	-0,34	-1,70%
Trat. de 1 canal radicular	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	0,00	0,00	53,98	-1,02	-1,86%
Trat. de 2 canais radiculares	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	2,00	0,00	0,00	0,00	70,64	-1,36	-1,89%
Trat. de 3 canais radiculares	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	3,00	0,00	0,00	0,00	87,30	-1,70	-1,91%
Pulpotomia	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	0,00	0,00	37,32	-0,68	-1,79%
Prótese Total Imediata	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	40,00	40,00	91,98	-1,02	-1,10%
Prótese Total Simples	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	2,00	0,00	60,00	60,00	143,30	-1,70	-1,17%
Núcleo metálico	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	7,00	16,00	16,00	54,32	-0,68	-1,24%
Coroa Protésica	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,75	0,00	10,00	10,00	38,99	-0,51	-1,29%
Coroa Total Metálica	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	30,00	30,00	65,32	-0,68	-1,03%
Coroa Veneer	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	30,00	30,00	81,98	-1,02	-1,23%
Prótese Removível Protésica	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	2,00	7,00	80,00	80,00	125,64	-1,36	-1,07%
Prótese Removível ar grampos bil.	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	3,00	10,00	100,00	100,00	217,96	-2,04	-0,93%
Reempastamento	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	16,00	16,00	52,32	-0,68	-1,29%
Exatorta de plástico	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	18,66	-0,34	-1,79%
Exatorta Simples	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	19,66	-0,34	-1,70%
Exatorta de injeção	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	1,00	0,00	0,00	0,00	58,98	-1,02	-1,70%
Exatorta	900,00	901,00	2.000,00	2.400,00	1.100,00	3.700,00	4.691,00	160,00	29,32	0,00	0,00	0,00	0,00	24,66	-0,34	-1,36%

Tabela Preços 9

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 010

0%	do CFC
100%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	1,00	0,00	0,00	4,75	-2,90	-37,90%
Falta não justificada	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,50	-5,80	-43,60%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,10	1,00	0,00	0,00	2,50	-1,16	-31,68%
Profissia (Polimento + Raspagem)	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	3,00	0,00	0,00	10,50	-5,80	-35,57%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	1,00	0,00	0,00	8,50	-5,80	-40,55%
Aplicação Tópica de Flúor	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	3,00	0,00	0,00	10,50	-5,80	-35,57%
Selamento bucal por elemento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	3,00	0,00	0,00	10,50	-5,80	-35,57%
Gengivectomia - por fragmento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	4,00	0,00	0,00	11,50	-5,80	-33,51%
Restauração em AQ - 1 face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	4,00	0,00	0,00	11,50	-5,80	-33,51%
Restauração em AQ - 2 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	7,00	0,00	0,00	14,50	-5,80	-28,56%
Restauração em AQ - 3 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	8,00	0,00	0,00	15,50	-5,80	-27,22%
Rest. em Resina foto por fase	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	5,00	0,00	0,00	12,50	-5,80	-31,68%
Trat. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	10,00	0,00	0,00	32,50	-17,39	-34,86%
Trat. de 2 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	2,00	12,00	0,00	0,00	42,00	-23,19	-35,57%
Trat. de 3 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	3,00	14,00	0,00	0,00	51,50	-28,98	-36,01%
Pulpotomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	6,00	0,00	0,00	23,00	-11,59	-33,51%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	8,00	40,00	40,00	70,50	-17,39	-19,79%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	2,00	10,00	60,00	60,00	107,50	-28,98	-21,24%
Índice metálico	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	7,00	16,00	16,00	40,00	-11,59	-22,47%
Coroa Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,75	5,00	12,00	12,00	28,25	-8,70	-23,54%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	6,00	30,00	30,00	51,00	-11,59	-18,52%
Coroa Veneer	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	8,00	30,00	30,00	60,50	-17,39	-22,33%
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	3,00	7,00	60,00	60,00	97,00	-23,19	-19,29%
Prótese Removível cu grampos bil.	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	3,00	10,00	120,00	120,00	175,00	-34,78	-16,58%
Reembasamento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	0,00	16,00	16,00	38,00	-11,59	-23,38%
Exodontia de esclerótica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	4,00	0,00	0,00	11,50	-5,80	-33,51%
Exodontia Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	5,00	0,00	0,00	12,50	-5,80	-31,68%
Exodontia de inclusão	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	1,00	10,00	0,00	0,00	37,50	-17,39	-31,68%
Ulectomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	320,00	15,00	0,00	10,00	0,00	0,00	17,50	-5,80	-24,88%

Tabela Preços 10

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 011

0%	do CFC
0%	do HTM
-50%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,20	0,00	0,00	0,00	8,00	-0,33	-3,96%
Falta não justificada	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,20	0,00	0,00	0,00	15,00	0,34	2,32%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,50	-0,43	-10,98%
Profissia (Polimento + Raspagem)	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	1,00	0,00	0,00	16,50	-1,16	-6,57%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,50	-0,16	-1,02%
Adesãoção Técnica de Fluor	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16,50	-1,16	-6,57%
Setamento occlusal por elemento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	1,00	0,00	0,00	16,50	-1,16	-6,57%
Quirurgia - por segmento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,00	-1,66	-8,89%
Restauração em AG - 1 face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,00	-1,66	-8,89%
Restauração em AG - 2 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,50	-3,16	-14,59%
Restauração em AG - 3 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19,00	-3,66	-16,15%
Ext. em Resina Foto por face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,50	-2,16	-10,98%
Trat. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	-3,98	-7,37%
Trat. de 2 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64,00	-4,64	-6,57%
Trat. de 3 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	82,00	-5,30	-6,07%
Supratomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34,00	-3,32	-8,89%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	89,00	-2,98	-3,24%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	140,00	-3,30	-2,30%
Relação metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	51,50	-2,82	-5,19%
Coroa Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	37,00	-1,99	-5,10%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	63,00	-2,32	-3,55%
Coroa Veneer	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	79,00	-2,98	-3,63%
Prótese Removível Parcial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	123,50	-2,14	-1,70%
Prótese Removível c/ grampo pl.	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,00	-2,96	-1,36%
Reembocamento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,50	-1,82	-3,48%
Exodontia de decisivo	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,00	-1,66	-8,89%
Exodontia Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,50	-2,16	-10,98%
Exodontia de impacto	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52,50	-6,48	-10,98%
Alveotomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	100,00	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00	-4,66	-18,89%

Tabela Preços 11

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 012

0%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
-50%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,25	1,00	0,00	0,00	8,50	0,00	0,00%
Falta não justificada	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	0,00	0,00	0,00	15,00	0,00	0,00%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,10	1,00	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00%
Profissia (Faltimento - Razagem)	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	2,00	0,00	0,00	18,00	0,00	0,00%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	1,00	0,00	0,00	16,00	0,00	0,00%
Aplicação Tópica de Flúor	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	2,00	0,00	0,00	18,00	0,00	0,00%
Selamento adesivo por elemento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	2,00	0,00	0,00	18,00	0,00	0,00%
Congluetomia - por segmento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	4,00	0,00	0,00	19,00	0,00	0,00%
Restauração em AG - 1 Face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	4,00	0,00	0,00	19,00	0,00	0,00%
Restauração em AG - 2 Faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	7,00	0,00	0,00	22,00	0,00	0,00%
Restauração em AG - 3 Faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	8,00	0,00	0,00	23,00	0,00	0,00%
Rest. em Resina Foto por face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	5,00	0,00	0,00	20,00	0,00	0,00%
Test. de 1 conduta radicular	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,20	0,00	0,00	0,00	55,00	0,00	0,00%
Test. de 2 condutas radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	2,00	0,00	0,00	72,00	0,00	0,00%
Test. de 3 condutas radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	2,20	14,00	0,00	0,00	89,00	0,00	0,00%
Pulpotomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	4,00	0,00	0,00	38,00	0,00	0,00%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,20	8,00	40,00	20,00	73,00	-20,00	-21,51%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	10,00	40,00	30,00	115,00	-30,00	-20,69%
Núcleo metálico	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	7,00	18,00	0,00	46,00	-9,00	-16,36%
Coroa Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,70	0,00	12,00	0,00	33,50	-6,00	-15,19%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	5,00	30,00	10,00	51,00	-15,00	-22,73%
Coroa Veneer	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	0,00	20,00	15,00	68,00	-15,00	-18,07%
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	7,00	40,00	0,00	97,00	-30,00	-23,62%
Prótese Removível c/ grampos bil.	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,00	10,00	120,00	0,00	160,00	-60,00	-27,27%
Reembasamento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,00	5,00	16,00	0,00	44,00	-9,00	-16,98%
Exodoncia de deciduo	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	4,00	0,00	0,00	19,00	0,00	0,00%
Exodoncia Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	3,00	0,00	0,00	20,00	0,00	0,00%
Exodoncia de incisivo	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	1,00	10,00	0,00	0,00	60,00	0,00	0,00%
Exodontia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.800,00	140,00	30,00	0,50	10,00	0,00	0,00	25,00	0,00	0,00%

Tabela Preços 12

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 013

0%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
-50%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta inicial	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,13	1,00	0,00	0,00	4,75	-3,75	-44,12%
Exatão não justificada	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	0,00	0,00	0,00	7,50	-7,50	-50,00%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,08	1,00	0,00	0,00	2,50	-1,50	-37,50%
Profissia (Polimento + Polipagem)	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	3,00	0,00	0,00	10,50	-7,50	-41,67%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	1,00	0,00	0,00	8,50	-7,50	-46,88%
Aplicação Tópica de Fluor	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	2,00	0,00	0,00	10,50	-7,50	-41,67%
Selamento oclusal por elemento	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	3,00	0,00	0,00	10,50	-7,50	-41,67%
Gengivectomia - por segmento	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	4,00	0,00	0,00	11,50	-7,50	-39,47%
Restauração em AG -1 face	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	4,00	-0,00	0,00	11,50	-7,50	-39,47%
Restauração em AG -2 faces	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	7,00	0,00	0,00	14,50	-7,50	-34,09%
Restauração em AG -3 faces	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	9,00	0,00	0,00	15,50	-7,50	-32,61%
Rest. em Resina foto por face	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	5,00	0,00	0,00	12,50	-7,50	-37,50%
Trat. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,75	10,00	0,00	0,00	32,50	-22,50	-40,91%
Trat. de 2 condutas radiculares	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	1,00	12,00	0,00	0,00	42,00	-30,00	-41,67%
Trat. de 3 condutas radiculares	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	1,25	14,00	0,00	0,00	51,50	-37,50	-42,13%
Fuligem	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,50	8,00	0,00	0,00	23,00	-15,00	-39,47%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,75	8,00	40,00	40,00	70,50	-22,50	-24,19%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	1,25	10,00	60,00	60,00	107,50	-37,50	-25,86%
Núcleo metálico	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,50	7,00	15,00	15,00	40,00	-15,00	-27,27%
Coroa Provisória	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,36	5,00	12,00	12,00	28,25	-11,25	-28,48%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,50	6,00	30,00	30,00	51,00	-15,00	-22,73%
Coroa Veneer	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,75	8,00	30,00	30,00	60,50	-22,50	-27,11%
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	1,00	7,00	40,00	40,00	97,00	-30,00	-23,62%
Prótese Removível cr. grampas pl.	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	1,50	10,00	120,00	120,00	175,00	-45,00	-20,45%
Reembalsamento	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,50	8,00	15,00	15,00	38,00	-15,00	-28,30%
Exatoma de deciduo	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	4,00	0,00	0,00	11,50	-7,50	-39,47%
Exatoma Simples	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	5,00	0,00	0,00	12,50	-7,50	-37,50%
Exatoma de inclus	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,75	10,00	0,00	0,00	37,50	-22,50	-37,50%
Ultrassom	1.000,00	1.090,00	2.000,00	2.400,00	3.710,00	3.710,00	4.800,00	160,00	30,00	0,25	10,00	0,00	0,00	17,50	-7,50	-30,00%

Tabela Preços 13

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico															Tabela Preços 014		0%	do CFC
															0%	do HTM		
															0%	do CAD		
															0%	do CLC		
															0%	do T		
															-100%	do SPS		
															0%	do FCS		
Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil		
Consulta Inicial	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,00	1,00	0,00	0,00	6,77	-0,88	-11,54%		
Falta não justificada	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	0,00	0,00	0,00	11,53	-1,77	-13,28%		
Radiografia Periapical	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,10	1,00	0,00	0,00	3,31	-0,35	-9,65%		
Profissio (Polimento + Raspagem)	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,30	3,00	0,00	0,00	14,53	-1,77	-10,83%		
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	1,00	0,00	0,00	12,53	-1,77	-12,35%		
Aplicação Tópica de Flúor	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	3,00	0,00	0,00	14,53	-1,77	-10,83%		
Selamento actual por elemento	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	3,00	0,00	0,00	14,53	-1,77	-10,83%		
Gengivectomia - por segmento	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	4,00	0,00	0,00	15,53	-1,77	-10,21%		
Restauração em AG - 1 face	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	4,00	0,00	0,00	15,53	-1,77	-10,21%		
Restauração em AG - 2 faces	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	7,00	0,00	0,00	18,53	-1,77	-8,70%		
Restauração em AG - 3 faces	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	8,00	0,00	0,00	19,53	-1,77	-8,29%		
Rest. em Resina Foto por face	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	5,00	0,00	0,00	16,53	-1,77	-9,65%		
trat. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,50	10,00	0,00	0,00	44,59	-5,30	-10,62%		
trat. de 2 condutos radiculares	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	2,00	12,00	0,00	0,00	58,13	-7,06	-10,83%		
trat. de 3 condutos radiculares	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	2,50	14,00	0,00	0,00	71,66	-8,83	-10,97%		
Pulpotomia	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,00	8,00	0,00	0,00	31,06	-3,53	-10,21%		
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,50	8,00	40,00	40,00	82,59	-5,30	-6,03%		
Prótese Total Simples	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	2,50	10,00	60,00	60,00	127,66	-8,83	-6,47%		
Núcleo metálico	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,00	7,00	16,00	16,00	48,06	-3,53	-8,84%		
Coroa Provisória	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,75	5,00	12,00	12,00	34,30	-2,66	-7,17%		
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,00	6,00	30,00	30,00	59,06	-3,53	-5,64%		
Coroa Veneer	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,50	8,00	30,00	30,00	72,59	-5,30	-6,80%		
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	7,00	40,00	40,00	113,13	-7,06	-5,88%		
Prótese Removível sz grampos bil	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,00	10,00	120,00	120,00	199,19	-10,59	-5,05%		
Reembasamento	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,00	5,00	16,00	16,00	46,06	-3,53	-7,12%		
Exodontia de decidua	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	4,00	0,00	0,00	15,53	-1,77	-10,21%		
Exodontia Simples	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	5,00	0,00	0,00	16,53	-1,77	-9,65%		
Exodontia de Inclusão	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	1,50	10,00	0,00	0,00	49,59	-5,30	-9,65%		
Ulectomia	1.000,00	1.096,00	2.800,00	2.600,00	0,00	2.600,00	3.690,00	160,00	23,06	0,50	0,00	0,00	0,00	21,53	-1,77	-7,58%		

Tabela Preços 14

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico	Tabela Preços 015														0%	do CFC
															0%	do HTM
															0%	do CAD
															0%	do CLC
															0%	do T
															-100%	do SPS
															-100%	do FCS
Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	1,00	0,00	0,00	5,83	-2,50	-30,03%
Falta não justificada	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	9,66	-5,00	-34,13%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	1,00	0,00	0,00	2,93	-1,00	-25,45%
Profissia (Polimento + Raspagem)	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	12,66	-5,00	-28,33%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	1,00	0,00	0,00	10,66	-5,00	-31,95%
Aplicação Tópica de Flúor	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	12,66	-5,00	-28,33%
Salamento oclusal por elemento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	12,66	-5,00	-28,33%
Correção de oclusão por segmento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	13,66	-5,00	-26,81%
Restauração em AG - 1 face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	13,66	-5,00	-26,81%
Restauração em AG - 2 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	16,66	-5,00	-23,10%
Restauração em AG - 3 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	17,66	-5,00	-22,08%
Rest. em Resina Total por face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	14,66	-5,00	-25,45%
Trat. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	38,97	-15,01	-27,81%
Trat. de 2 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	50,63	-20,01	-28,33%
Trat. de 3 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	62,28	-25,02	-28,66%
Furcaloma	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	27,31	-10,01	-26,81%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	76,97	-15,01	-16,32%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	118,28	-25,02	-17,46%
Núcleo metálico	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	44,31	-10,01	-18,42%
Coroa Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	31,48	-7,50	-19,25%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	55,31	-10,01	-15,32%
Coroa Veneer	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	66,97	-15,01	-18,31%
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	105,63	-20,01	-15,93%
Prótese Removível c/ grampo BK	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	187,94	-30,02	-13,77%
Reestabilizamento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	42,31	-10,01	-19,13%
Exodontia de decúbito	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	13,66	-5,00	-26,81%
Exodontia Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	14,66	-5,00	-25,45%
Exodontia de Inclusão	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	43,97	-15,01	-25,45%
Exodontia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	3.000,00	160,00	19,31	0,00	0,00	0,00	0,00	19,66	-5,00	-20,29%

Tabela Preços 15

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Tabela Preços 016	
															Absoluta	Percentil
Consulta inicial	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,13	1,00	0,00	0,00	4,13	-4,38	-51,47%
Falta não justificada	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	0,00	0,00	0,00	6,25	-8,75	-58,33%
Radiografia Periapical	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,05	1,00	0,00	0,00	2,25	-1,75	-43,75%
Profissia (Polimento + Raspagem)	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	3,00	0,00	0,00	9,25	-8,75	-48,61%
Orientação de Higiene Oral	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	1,00	0,00	0,00	7,25	-8,75	-54,69%
Aplicação Tópica de Fluor	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	3,00	0,00	0,00	9,25	-8,75	-48,61%
Selamento isolado por elemento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	-0,25	0,00	0,00	0,00	9,25	-8,75	-48,61%
Cerivivictomia - por segmento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	4,00	0,00	0,00	10,25	-8,75	-46,05%
Restauração em AG - 1 face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	4,00	0,00	0,00	10,25	-8,75	-46,05%
Restauração em AG - 2 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	7,00	0,00	0,00	13,25	-8,75	-39,77%
Restauração em AG - 3 faces	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	8,00	0,00	0,00	14,25	-8,75	-38,04%
Rest. em Resina Foto por face	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	5,00	0,00	0,00	11,25	-8,75	-43,75%
Rest. de 1 conduto radicular	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,75	10,00	0,00	0,00	28,75	-26,25	-47,73%
Rest. de 2 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	1,00	12,00	0,00	0,00	37,00	-35,00	-48,61%
Rest. de 3 condutos radiculares	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	1,25	14,00	0,00	0,00	45,25	-43,75	-49,16%
Pulpotomia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,50	8,00	0,00	0,00	20,50	-17,50	-46,05%
Prótese Total Imediata	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,75	8,00	40,00	40,00	66,75	-26,25	-28,23%
Prótese Total Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	1,25	10,00	60,00	60,00	101,25	-43,75	-30,17%
Núcleo metálico	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,50	7,00	18,00	18,00	37,50	-17,50	-31,82%
Coroa Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,50	5,00	10,00	10,00	26,38	-13,13	-33,23%
Coroa Total Metálica	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,50	6,00	30,00	30,00	48,50	-17,50	-26,52%
Coroa Veneer	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,75	8,00	30,00	30,00	56,75	-26,25	-31,63%
Prótese Removível Provisória	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	1,00	7,00	60,00	60,00	92,00	-35,00	-27,56%
Prótese Removível s/ grampios de	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	1,50	10,00	120,00	120,00	167,50	-52,50	-23,86%
Reempolimento	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,50	5,00	18,00	18,00	35,50	-17,50	-33,02%
Exodontia de decida	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	4,00	0,00	0,00	10,25	-8,75	-46,05%
Exodontia Simples	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	5,00	0,00	0,00	11,25	-8,75	-43,75%
Exodontia de incisivo	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,75	10,00	0,00	0,00	33,75	-26,25	-43,75%
Exodontia	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	1.110,00	3.710,00	4.000,00	192,00	25,00	0,25	7,00	0,00	0,00	16,25	-8,75	-35,00%

Tabela Preços 16

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 017

-30%	do CFC
0%	do HTM
-30%	do CAD
-30%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	760,00	743,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,22	0,50	0,00	0,00	7,69	-0,81	-9,54%
Falta não justificada	760,00	760,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,22	0,00	0,00	0,00	13,98	-1,02	-6,81%
Radiografia Periapical	700,00	743,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,10	0,70	0,00	0,00	3,50	-0,50	-12,61%
Profissia (Folhento + Raspagem)	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,10	0,00	0,00	16,08	-1,92	-10,68%
Orientação de Higiene Oral	710,00	743,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,20	0,70	0,00	0,00	14,68	-1,32	-8,26%
Aplicação Tópica de Flúor	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,10	0,00	0,00	16,08	-1,92	-10,68%
Selamento actual por elemento	700,00	743,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,10	0,00	0,00	16,08	-1,92	-10,68%
Cirurgia de clivagem - por segmento	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,30	0,00	0,00	16,78	-2,22	-11,69%
Restauração em AG - 1 face	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,50	0,30	0,00	0,00	16,78	-2,22	-11,69%
Restauração em AG - 2 faces	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,60	0,30	0,00	0,00	18,88	-3,12	-14,19%
Restauração em AG - 3 faces	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,40	0,00	0,00	19,58	-3,42	-14,88%
Rest. em Resina Foto por face	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,50	0,30	0,00	0,00	17,48	-2,52	-12,61%
Rest. de 1 conduto radicular	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,20	0,20	0,00	0,00	48,93	-6,07	-11,03%
Rest. de 2 condutos radiculares	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,50	0,40	0,00	0,00	64,31	-7,69	-10,68%
Rest. de 3 condutos radiculares	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,50	0,60	0,00	0,00	79,69	-9,31	-10,46%
Rupatoma	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,80	0,40	0,00	0,00	33,56	-4,44	-11,69%
Prótese total imediata	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,50	0,30	40,00	30,00	75,53	-17,47	-18,78%
Prótese total Simples	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	2,50	0,30	60,00	40,00	118,89	-26,11	-18,01%
Núcleo metálico	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,50	0,30	16,00	0,00	45,46	-9,54	-17,35%
Coroa provisória	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,70	0,30	12,00	0,40	32,87	-6,63	-16,79%
Coroa total Metálica	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,00	0,20	20,00	0,00	53,16	-12,84	-19,46%
Coroa Veneer	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,50	0,40	30,00	0,00	68,53	-14,47	-17,43%
Prótese Removível provisória	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	2,00	0,30	60,00	40,00	102,81	-24,19	-19,05%
Prótese Removível c/ grampo bit.	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	3,00	0,30	120,00	80,00	174,87	-45,13	-20,51%
Reembolsamento	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,00	0,30	16,00	10,00	44,06	-8,94	-16,88%
Exodontia de decidua	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,30	0,00	0,00	16,78	-2,22	-11,69%
Exodontia Simples	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,30	0,00	0,00	17,48	-2,52	-12,61%
Exodontia de incisivo	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	1,30	0,30	0,00	0,00	52,43	-7,57	-12,61%
Exectomia	760,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	160,00	27,96	0,30	0,30	0,00	0,00	20,98	-4,02	-16,09%

Tabela Preços 17

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 018

-30%	do CFC
20%	do HTM
-30%	do CAD
-30%	do CLC
-30%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,18	6,70	0,00	0,00	4,78	-3,72	-43,80%
Falta não justificada	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	0,00	0,00	0,00	8,15	-6,85	-45,64%
Radiografia Periapical	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,07	0,70	0,00	0,00	2,33	-1,67	-41,73%
Profilaxia (Painimento + Raspagem)	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	3,10	0,00	0,00	10,25	-7,75	-43,03%
Orientação de Higiene Oral	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	0,40	0,00	0,00	8,85	-7,15	-44,66%
Aplicação Tópica de Flúor	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	2,10	0,00	0,00	10,25	-7,75	-43,03%
Seramentação occlusal por elemento	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	2,10	0,00	0,00	10,25	-7,75	-43,03%
Oerogiveclomia - por segmento	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,58	2,80	0,00	0,00	10,95	-8,05	-42,35%
Restauração em AG - 1 face	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	2,80	0,00	0,00	10,95	-8,05	-42,35%
Restauração em AG - 2 faces	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	4,00	0,00	0,00	13,05	-8,95	-40,66%
Restauração em AG - 3 faces	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	5,40	0,00	0,00	13,75	-9,25	-40,20%
Rest. em Resina Foto. por face	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	3,50	0,00	0,00	11,65	-8,35	-41,73%
Trat. de 1 conduto radicular	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,05	3,30	0,00	0,00	31,46	-23,54	-42,80%
Trat. de 2 condutos radiculares	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,40	6,40	0,00	0,00	41,02	-30,98	-43,03%
Trat. de 3 condutos radiculares	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,75	9,20	0,00	0,00	50,57	-38,43	-43,18%
Pulpotomia	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,70	5,80	0,00	0,00	21,91	-16,09	-42,35%
Prótese Total Imediata	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,00	5,40	40,00	26,00	56,06	-34,94	-37,57%
Prótese Total Simples	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,75	7,00	80,00	42,00	89,77	-55,23	-38,09%
Núcleo metálico	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,50	4,90	16,00	12,40	33,81	-21,19	-38,53%
Coroa Provísória	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,80	3,50	12,00	6,40	24,13	-15,37	-38,91%
Coroa Total Metálica	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,70	4,20	30,00	21,00	41,51	-24,49	-37,11%
Coroa Veneer	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,00	5,80	30,00	21,00	51,06	-31,94	-38,48%
Prótese Removível Próvisória	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,40	4,80	40,00	42,00	79,52	-47,48	-37,39%
Prótese Removível c/ grampos bli.	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	2,10	7,00	120,00	84,00	139,92	-80,08	-36,40%
Reembasamento	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,70	3,50	18,00	12,40	32,41	-20,59	-38,85%
Exodontia de decidua	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,20	2,80	0,00	0,00	10,95	-8,05	-42,35%
Exodontia Simples	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,35	3,50	0,00	0,00	11,65	-8,35	-41,73%
Exodontia de incisivo	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	1,00	10,50	0,00	0,00	34,96	-25,04	-41,73%
Exectomia	700,00	763,00	2.000,00	2.400,00	1.110,00	3.710,00	4.473,00	192,00	23,30	0,25	7,00	0,00	0,00	15,15	-9,85	-39,38%

Tabela Preços 18

O peso de cada item na formação do Preço final de cada serviço odontológico

Tabela Preços 019

- 30%	do CFC
+20%	do HTM
-20%	do CAD
-30%	do CLC
-30%	do T
-100%	do SPS
-100%	do FCS

Atos Operatórios	CF	CFC	SPI	SPD	SPS	SP	CTF	HTM	VHC	T	CAD	CL	CLC	VRT	Absoluta	Percentil
Consulta Inicial	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,58	0,00	0,00	0,00	3,22	-5,28	-62,14%
Falta não justificada	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	5,04	-9,96	-66,42%
Radiografia Panorâmica	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,07	0,00	0,00	0,00	1,71	-2,29	-57,32%
Profissio (Polimento + Raspagem)	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,14	-10,86	-60,35%
Orientação de Higiene Oral	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	5,74	-10,26	-64,15%
Aplicação Tópica de Flúor	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,14	-10,86	-60,35%
Selamento occlusal por elemento	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,14	-10,86	-60,35%
Confeccionam. - por segmento	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,84	-11,16	-58,75%
Restauração em AG - 1 face	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,84	-11,16	-58,75%
Restauração em AG - 2 faces	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	9,94	-12,06	-54,83%
Restauração em AG - 3 faces	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	10,64	-12,36	-53,75%
Rest. em Resina Foto por face	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	8,54	-11,46	-57,32%
Trat. de 1 conduto radicular	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	22,11	-32,89	-59,80%
Trat. de 2 condutos radiculares	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	26,55	-43,45	-60,35%
Trat. de 3 condutos radiculares	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	34,98	-54,02	-60,69%
Pulpotomia	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	15,67	-22,33	-58,75%
Prótese Total Imediata	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	48,71	-44,29	-47,62%
Prótese Total Simples	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	74,18	-70,82	-48,84%
Núcleo metálico	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	27,57	-27,43	-49,87%
Coroa Provisória	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	19,46	-20,04	-50,75%
Coroa Total Metálica	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	35,27	-30,73	-46,56%
Coroa Veneer	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	41,71	-41,29	-49,75%
Prótese Removível Provisória	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	67,05	-59,95	-47,21%
Prótese Removível c/ grampo bt.	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	121,22	-98,78	-44,90%
Reembasamento	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	26,17	-26,83	-50,62%
Exodontia de decíduo	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	7,84	-11,16	-58,75%
Exodontia Simples	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	8,54	-11,46	-57,32%
Exodontia de inclusão	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	25,61	-34,39	-57,32%
Ortopedia	700,00	703,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.763,00	192,00	14,39	0,00	0,00	0,00	0,00	12,04	-12,96	-51,85%

Tabela Preços 19

Atos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Consulta	8,50	7,65	8,33	4,75	8,00	8,50	4,75	4,75	5,83	4,13	7,69	4,78	3,22
Falta	15,00	13,30	14,66	7,50	15,00	15,00	7,50	7,50	9,66	6,25	13,98	8,15	5,04
Rx Periapical	4,00	3,66	3,93	2,50	3,50	4,00	2,50	2,50	2,93	2,25	3,50	2,33	1,71
Profilaxia	18,00	16,30	17,66	10,50	16,50	18,00	10,50	10,50	12,66	9,25	16,08	10,25	7,14
Orientação	16,00	14,30	15,66	8,50	15,50	16,00	8,50	8,50	10,66	7,25	14,68	8,85	5,74
Fluor	18,00	16,30	17,66	10,50	16,50	18,00	10,50	10,50	12,66	9,25	16,08	10,25	7,14
Selamento	18,00	16,30	17,66	10,50	16,50	18,00	10,50	10,50	12,66	9,25	16,08	10,25	7,14
Gengivectomia	19,00	17,30	18,66	11,50	17,00	19,00	11,50	11,50	13,66	10,25	16,78	10,95	7,84
AG - 1 face	19,00	17,30	18,66	11,50	17,00	19,00	11,50	11,50	13,66	10,25	16,78	10,95	7,84
AG - 2 faces	22,00	20,30	21,66	14,50	18,50	22,00	14,50	14,50	16,66	13,25	18,88	13,05	9,94
AG - 3 faces	23,00	21,30	22,66	15,50	19,00	23,00	15,50	15,50	17,66	14,25	19,58	13,75	10,64
Resina Foto	20,00	18,30	19,66	12,50	17,50	20,00	12,50	12,50	14,66	11,25	17,48	11,65	8,54
Endo 1 conduto	55,00	49,89	53,98	32,50	50,00	55,00	32,50	32,50	38,97	28,75	48,93	31,46	22,11
Endo 2 condutos	72,00	65,19	70,64	42,00	66,00	72,00	42,00	42,00	50,63	37,00	64,31	41,02	28,55
Endo 3 condutos	89,00	80,48	87,30	51,50	82,00	89,00	51,50	51,50	62,28	45,25	79,69	50,57	34,98
Pulpotomia	38,00	34,59	37,32	23,00	34,00	38,00	23,00	23,00	27,31	20,50	33,56	21,91	15,67
PT Imediata	93,00	87,89	91,98	70,50	89,00	93,00	70,50	70,50	76,97	66,75	75,53	58,06	48,71
PT Simples	145,00	136,48	143,30	107,50	140,00	145,00	107,50	107,50	118,28	101,25	118,89	89,77	74,18
Núcleo	55,00	51,59	54,32	40,00	51,50	46,00	40,00	40,00	44,31	37,50	45,46	33,81	27,57
Coroa Provisória	39,50	36,95	38,99	28,25	37,00	33,50	28,25	28,25	31,48	26,38	32,87	24,13	19,46
Coroa Total	66,00	62,59	65,32	51,00	63,00	51,00	51,00	51,00	55,31	48,50	53,16	41,51	35,27
Coroa Veneer	83,00	77,89	81,98	60,50	79,00	68,00	60,50	60,50	66,97	56,75	68,53	51,06	41,71
PPR Provisória	127,00	120,19	125,64	97,00	123,50	97,00	97,00	97,00	105,63	92,00	102,81	79,52	67,05
PPRc/ grampos	220,00	209,78	217,96	175,00	215,00	160,00	175,00	175,00	187,94	167,50	174,87	139,92	121,22
Reembasamento	53,00	49,59	52,32	38,00	50,50	44,00	38,00	38,00	42,31	35,50	44,06	32,41	26,17
Exo de deciduo	19,00	17,30	18,66	11,50	17,00	19,00	11,50	11,50	13,66	10,25	16,78	10,95	7,84
Exo Simples	20,00	18,30	19,66	12,50	17,50	20,00	12,50	12,50	14,66	11,25	17,48	11,65	8,54
Exo de Incluso	60,00	54,89	58,98	37,50	52,50	60,00	37,50	37,50	43,97	33,75	52,43	34,96	25,61
Ulectomia	25,00	23,30	24,66	17,50	20,00	25,00	17,50	17,50	19,66	16,25	20,98	15,15	12,04

1	Valores Básicos
2	Reduzindo em 50% o CFC
3	Reduzindo em 10% o CFC
4	Dobrando as HTM
5	Reduzindo os CAD em 50%
6	Reduzindo o CLC em 50%
7	Reduzindo o T em 50%
8	Sem incluir o SPS
9	Sem incluir o FCD e o SPS
10	Reduzindo em 50% o Tempo e aumentando em 20% as HTM (aumentando a produção)
11	Reduzindo em 30% o CTC, em 30% o CAD, em 30% o CLC (ou seja reduzindo os Custos)
12	Reduzindo em 30% o CTC, em 30% o CAD, em 30% o CLC, em 30% o T, aumentando o HTM em 20%
13	Reduzindo em 30% o CTC, em 20% o CAD, em 30% o CLC, em 30% o T, aumentando o HTM em 20% e sem incluir o FCD e o SPS.

Tabela Preços 20

Tabela Preços 21

Atos	Controle	Alterando	Alterando
		Tempos	Custos
Consulta	8,50	4,13	7,69
Falta	15,00	6,25	13,98
Rx Periapical	4,00	2,25	3,50
Profilaxia	18,00	9,25	16,08
Orientação	16,00	7,25	14,68
Fluor	18,00	9,25	16,08
Selamento	18,00	9,25	16,08
Gengivectomia	19,00	10,25	16,78
AG - 1 face	19,00	10,25	16,78
AG - 2 faces	22,00	13,25	18,88
AG - 3 faces	23,00	14,25	19,58
Resina Foto	20,00	11,25	17,48
Endo 1 conduto	55,00	28,75	48,93
Endo 2 condutos	72,00	37,00	64,31
Endo 3 condutos	89,00	45,25	79,69
Pulpotomia	38,00	20,50	33,56
PT Imediata	93,00	66,75	75,53
PT Simples	145,00	101,25	118,89
Núcleo	55,00	37,50	45,46
Coroa Provisória	39,50	26,38	32,87
Coroa Total	66,00	48,50	53,16
Coroa Veneer	83,00	56,75	68,53
PPR Provisória.	127,00	92,00	102,81
PPRc/ grampos	220,00	167,50	174,87
Reembasamento	53,00	35,50	44,06
Exo de decíduo	19,00	10,25	16,78
Exo Simples	20,00	11,25	17,48
Exo de Incluso	60,00	33,75	52,43
Ulectomia	25,00	16,25	20,98

Figuras em forma de Gráficos:

Estes gráficos correspondem às respectivas tabelas de alterações de valores, mostrando o quanto cada um destes itens pesa na composição do preço final dos serviços odontológicos.

-50%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	7,65
Falta	15,00	13,30
Rx Periapical	4,00	3,66
Profiltaxia	18,00	16,30
Orientação	16,00	14,30
Fluor	18,00	16,30
Selamento	18,00	16,30
Gonivectomia	19,00	17,30
AG - 1 face	19,00	17,30
AG - 2 faces	22,00	20,30
AG - 3 faces	23,00	21,30
Resina Foto	20,00	18,30
Endo 1 condulo	55,00	49,89
Endo 2 condulos	72,00	65,19
Endo 3 condulos	89,00	80,48
Pulpotomia	38,00	34,59
PI Imediata	93,00	87,89
PI Simples	145,00	136,48
Núcleo	55,00	51,59
Coroa Provisória	39,50	36,95
Coroa Total	64,00	62,59
Coroa Veneer	83,00	77,89
PPR Provisória	127,00	120,19
PPRc/ grampos	220,00	209,78
Reembasamento	53,00	49,59
Exo de dactilo	19,00	17,30
Exo Simples	20,00	18,30
Exo de Incho	60,00	54,89
Ulectomia	25,00	23,30

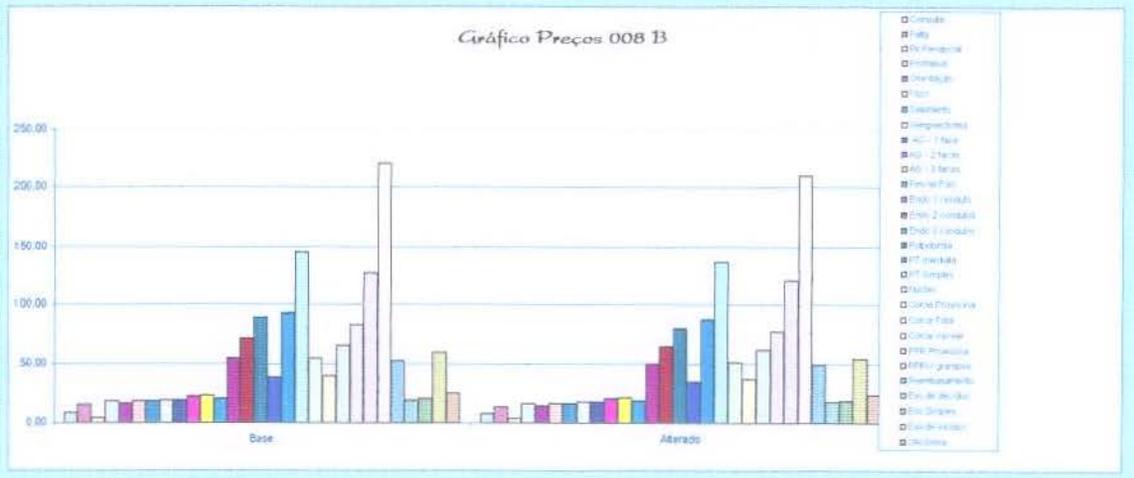
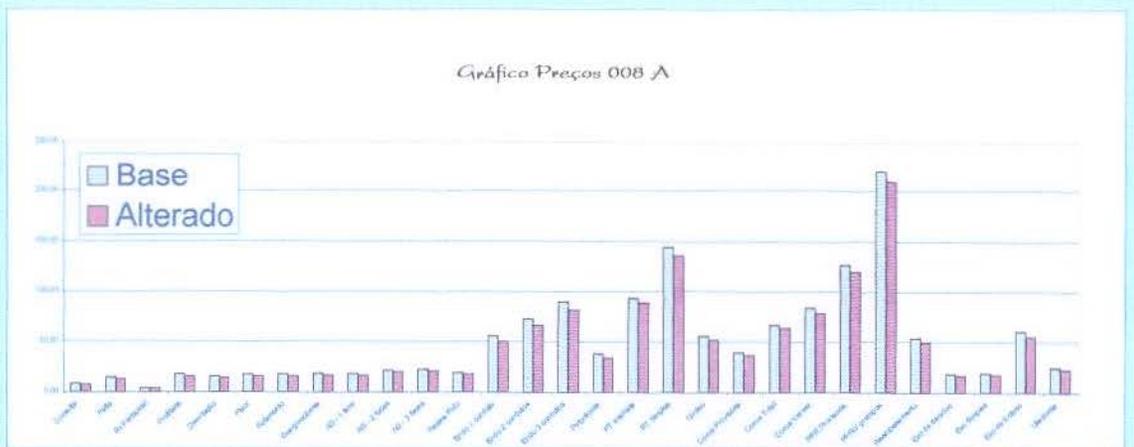


Figura Preços 8 A e 8 B

-10%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	8,33
Falta	15,00	14,66
Rx Periapical	4,00	3,93
Profilaxia	18,00	17,66
Orientação	16,00	15,66
Fluor	18,00	17,66
Selamento	18,00	17,66
Gengivectomia	19,00	18,66
AG - 1 faces	19,00	18,66
AG - 2 faces	22,00	21,66
AG - 3 faces	23,00	22,66
Resina Foto	20,00	19,66
Endo 1 conduto	55,00	53,98
Endo 2 condutos	72,00	70,64
Endo 3 condutos	89,00	87,30
Pulpotomia	38,00	37,32
PT Imediata	93,00	91,98
PT Simples	145,00	143,30
Núcleo	55,00	54,32
Coroa Provisória	39,50	38,99
Coroa Total	66,00	65,32
Coroa Veneer	83,00	81,98
PPR Provisória	127,00	125,64
PPRc/ grampos	220,00	217,96
Reembasamento	53,00	52,32
Exo de deciduo	19,00	18,66
Exo Simples	20,00	19,66
Exo de Incluso	60,00	58,98
Ulectomia	25,00	24,66

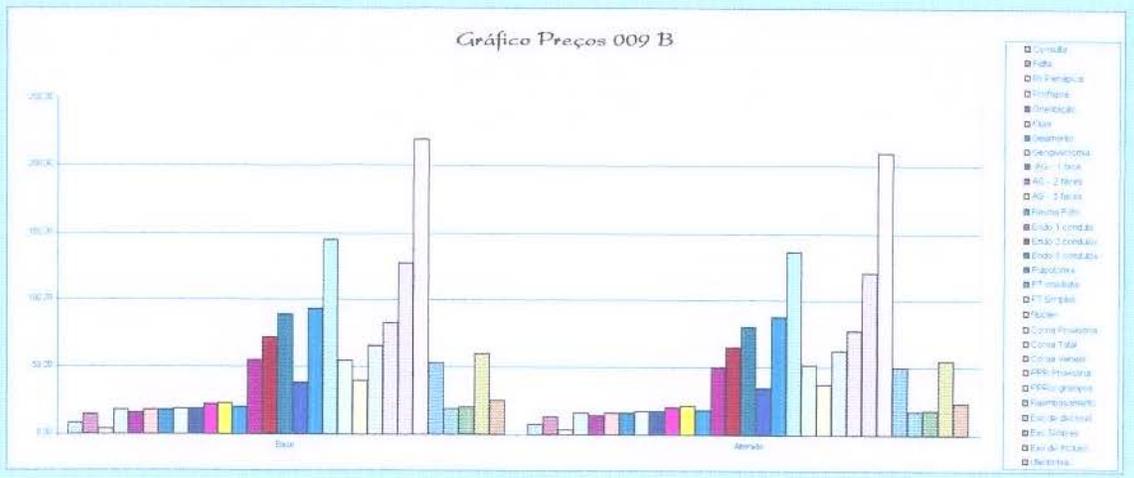
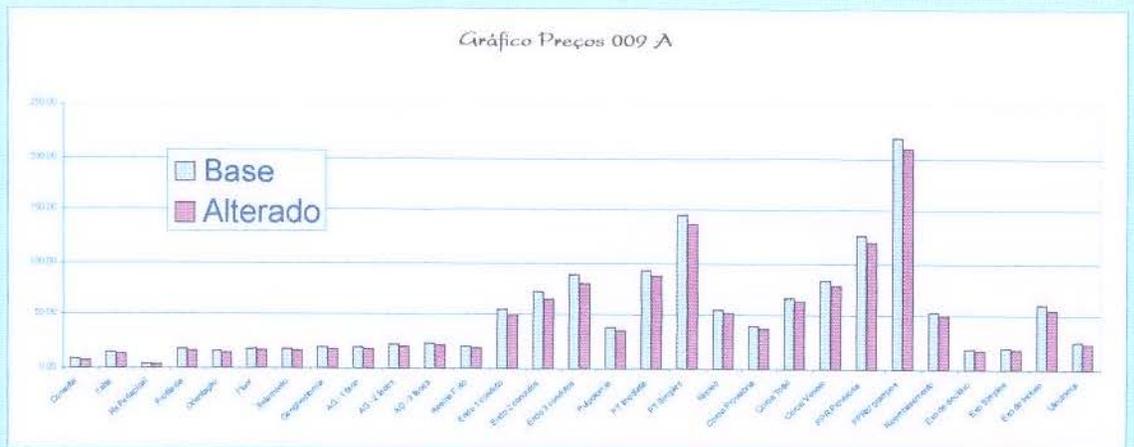


Figura Preços 9 A e 9 B

0%	do CFC
100%	do HFM
0%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	4,75
Falta	15,00	7,50
Rx Periapical	4,00	2,50
Profilaxia	18,00	10,50
Orientação	16,00	8,50
Fluor	18,00	10,50
Selamento	18,00	10,50
Gengivectomia	19,00	11,50
AG - 1 face	19,00	11,50
AG - 2 faces	22,00	14,50
AG - 3 faces	23,00	15,50
Resina foto	20,00	12,50
Endo 1 conduto	55,00	32,50
Endo 2 condutos	72,00	42,00
Endo 3 condutos	89,00	51,50
Pulpotomia	38,00	23,00
PI Imediata	93,00	70,50
PI Simples	145,00	107,50
Núcleo	55,00	40,00
Coroa Provisória	39,50	28,25
Coroa Total	66,00	51,00
Coroa Veneer	83,00	60,50
PPR Provisória	127,00	97,00
PPRc/ grampas	220,00	175,00
Reembasamento	53,00	38,00
Exo de deciduo	19,00	11,50
Exo Simples	20,00	12,50
Exo de Inclusão	60,00	37,50
Ulectomia	25,00	17,50

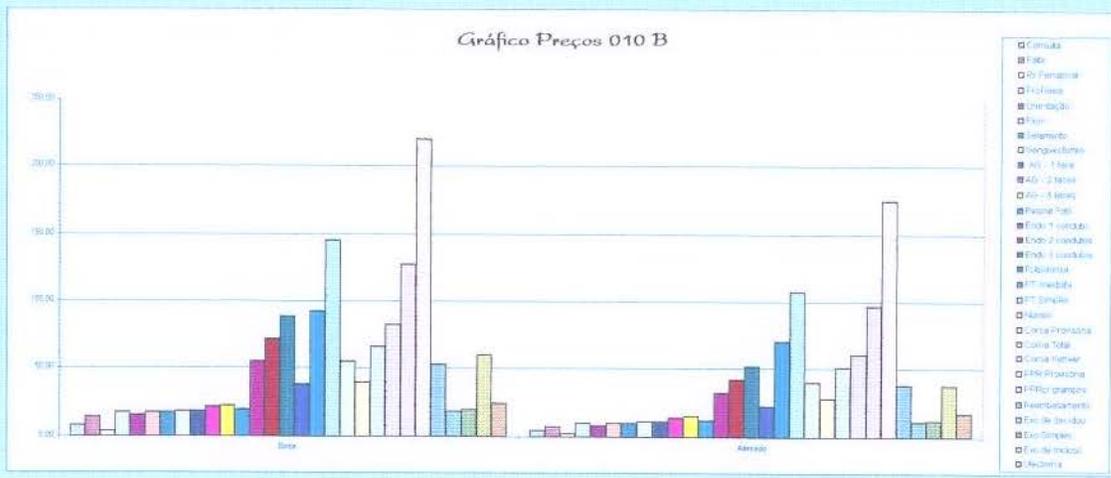
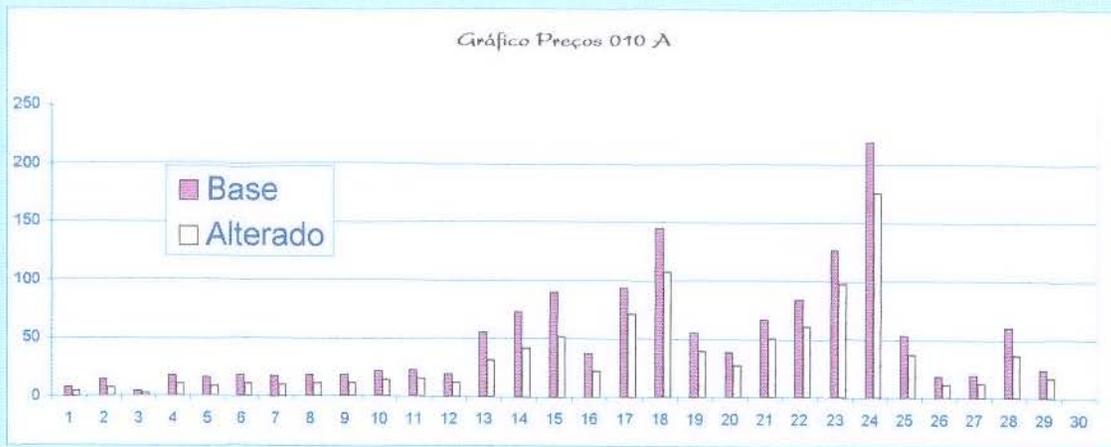


Figura Preços 10 A e 10 B

0%	do CFC
0%	do HTM
-50%	do CAD
0%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	8,00
Falta	15,00	15,00
Rx Periapical	4,00	3,50
Profilaxia	18,00	16,50
Orientação	16,00	15,50
Fluor	18,00	16,50
Solamento	18,00	16,50
Gengivectomia	19,00	17,00
AG - 1 face	19,00	17,00
AG - 2 faces	22,00	18,50
AG - 3 faces	23,00	19,00
Resina foto	20,00	17,50
Endo 1 conduto	55,00	50,00
Endo 2 condutos	72,00	66,00
Endo 3 condutos	89,00	82,00
Pulpotomia	38,00	34,00
PT Imediata	93,00	89,00
PT Simples	145,00	140,00
Núcleo	55,00	51,50
Coroa Provisória	39,50	37,00
Coroa Total	66,00	63,00
Coroa Veneer	83,00	79,00
PPR Provisória	127,00	123,50
PPRc/ grampos	220,00	215,00
Reembasamento	53,00	50,50
Exo de deciduo	19,00	17,00
Exo Simples	20,00	17,50
Exo de Inlusa	60,00	52,50
Ulitoclomia	25,00	20,00

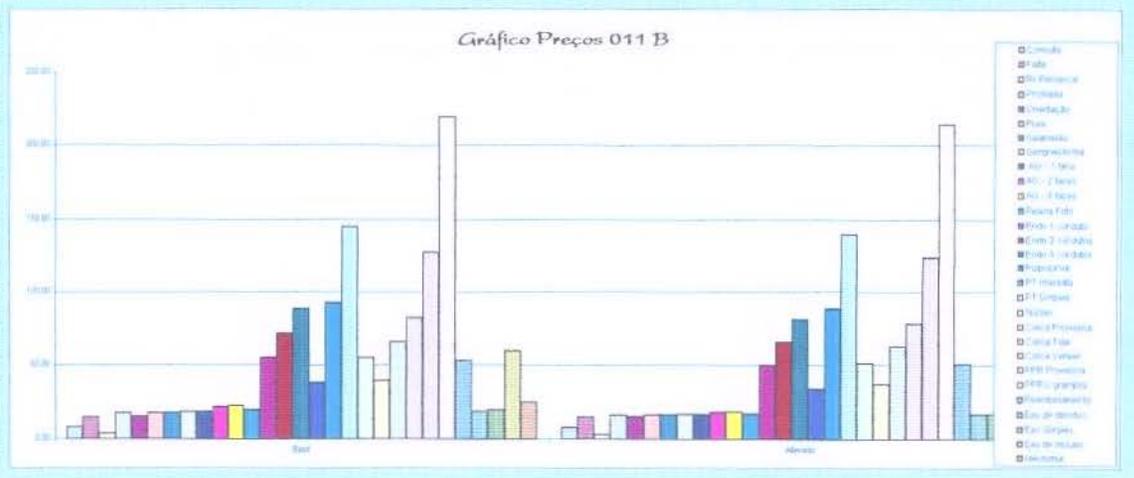
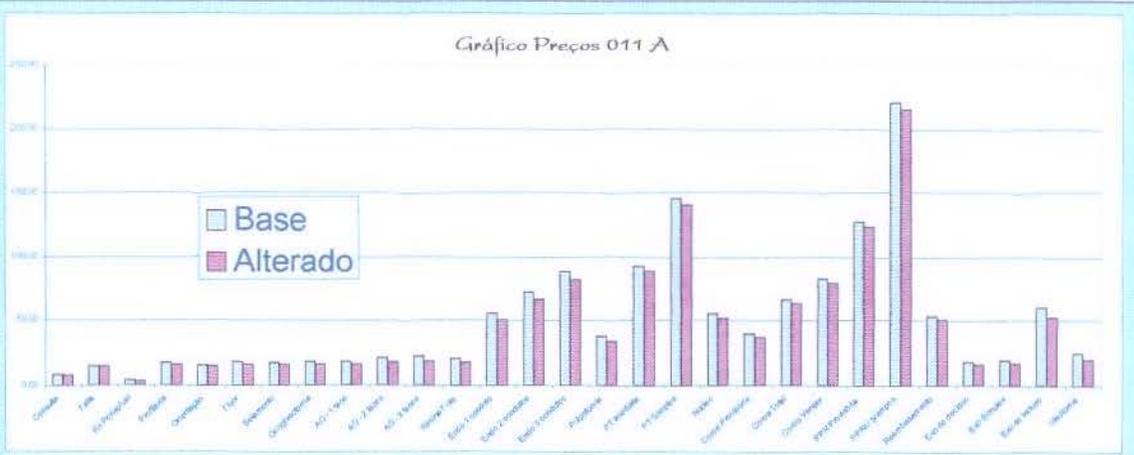


Figura Preços 11 A e 11 B

0%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
-50%	do CLC
0%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	8,50
Falta	15,00	15,00
Rx Periapical	4,00	4,00
Profilaxia	18,00	18,00
Orientação	16,00	16,00
Fluor	18,00	18,00
Salamento	18,00	18,00
Gangivectomia	19,00	19,00
AG - 1 face	19,00	19,00
AG - 2 faces	22,00	22,00
AG - 3 faces	23,00	23,00
Resina Foto	20,00	20,00
Endo 1 conduto	55,00	55,00
Endo 2 condutos	72,00	72,00
Endo 3 condutos	89,00	89,00
Pulpotomia	38,00	38,00
PT imediata	93,00	73,00
PT Simples	145,00	115,00
Núcleo	55,00	46,00
Coroa Provisória	39,50	33,50
Coroa Total	64,00	51,00
Coroa Veneire	83,00	68,00
PPR Provisória	127,00	97,00
PPRc/ grampos	220,00	160,00
Reembasamento	53,00	44,00
Exo do dactilado	19,00	19,00
Exo Simples	20,00	20,00
Exo do incluso	60,00	60,00
Ultronômio	25,00	25,00

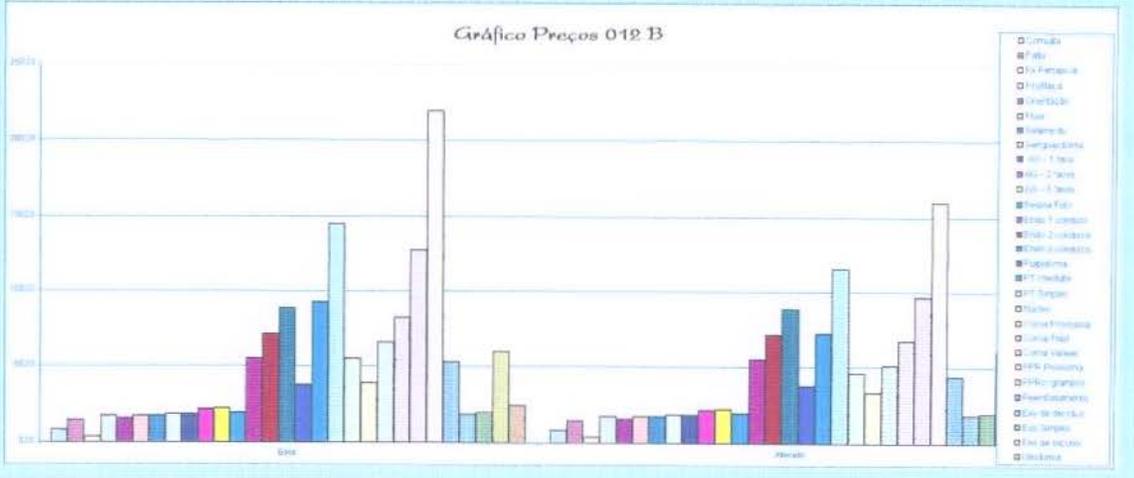
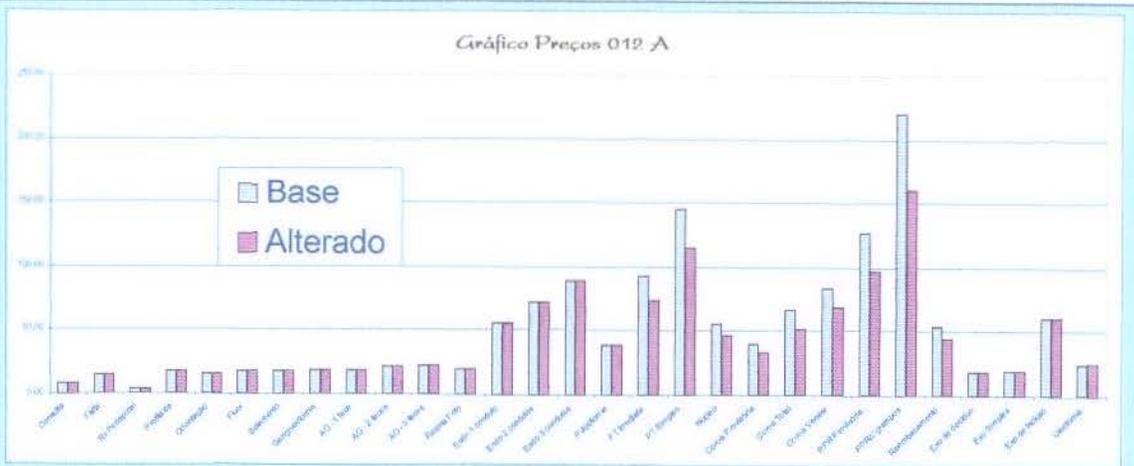


Figura Preços 12 A e 12 B

0%	do CFC
0%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
-50%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	4,75
Falta	15,00	7,50
Rx Periapical	4,00	2,50
Profilaxia	18,00	10,50
Orientação	16,00	8,50
Fluor	18,00	10,50
Selamento	18,00	10,50
Gonivectomia	19,00	11,50
AG - 1 face	19,00	11,50
AG - 2 faces	22,00	14,50
AG - 3 faces	23,00	15,50
Resina foto	20,00	12,50
Endo 1 condula	55,00	32,50
Endo 2 condulas	72,00	42,00
Endo 3 condulas	89,00	51,50
Pulpotomia	38,00	23,00
PT imediata	93,00	70,50
PT Simplex	145,00	107,50
Núcleo	55,00	40,00
Coroa Provisória	39,50	28,25
Coroa Total	66,00	51,00
Coroa Veneer	83,00	60,50
PPR Provisória	127,00	97,00
PPRc/ grampos	220,00	175,00
Reembasamento	53,00	38,00
Exo de decisão	19,00	11,50
Exo Simples	20,00	12,50
Exo de inclusão	60,00	37,50
Uflectomia	25,00	17,50

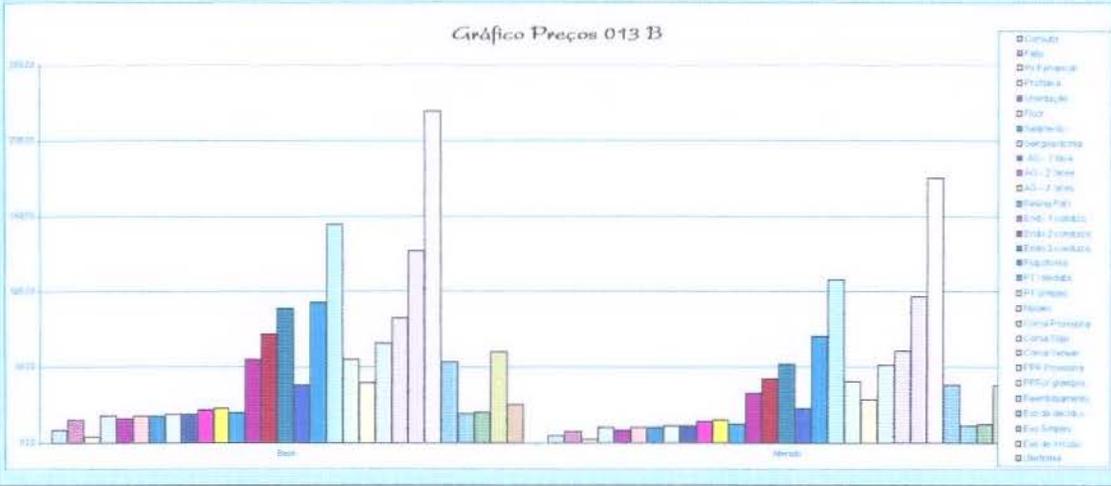
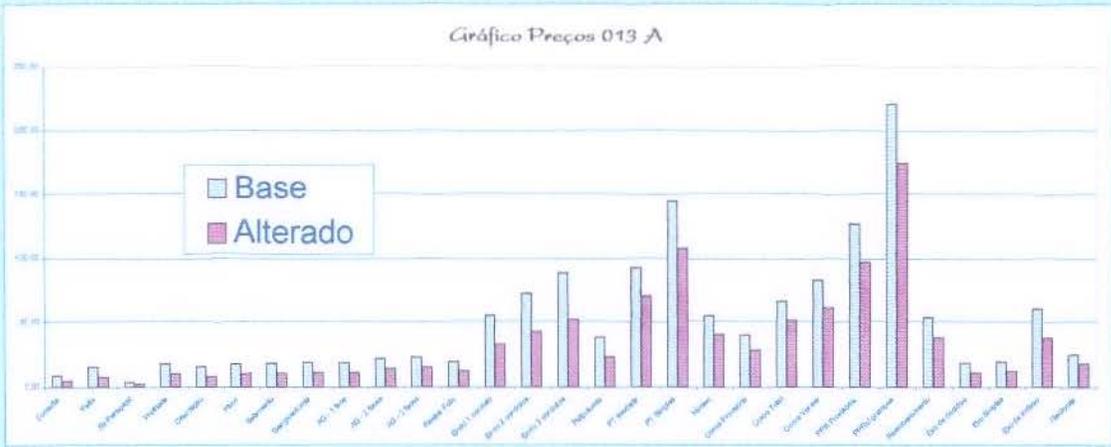


Figura Preços 13 A e 13 B

Figura Preços 14 A e 14 B

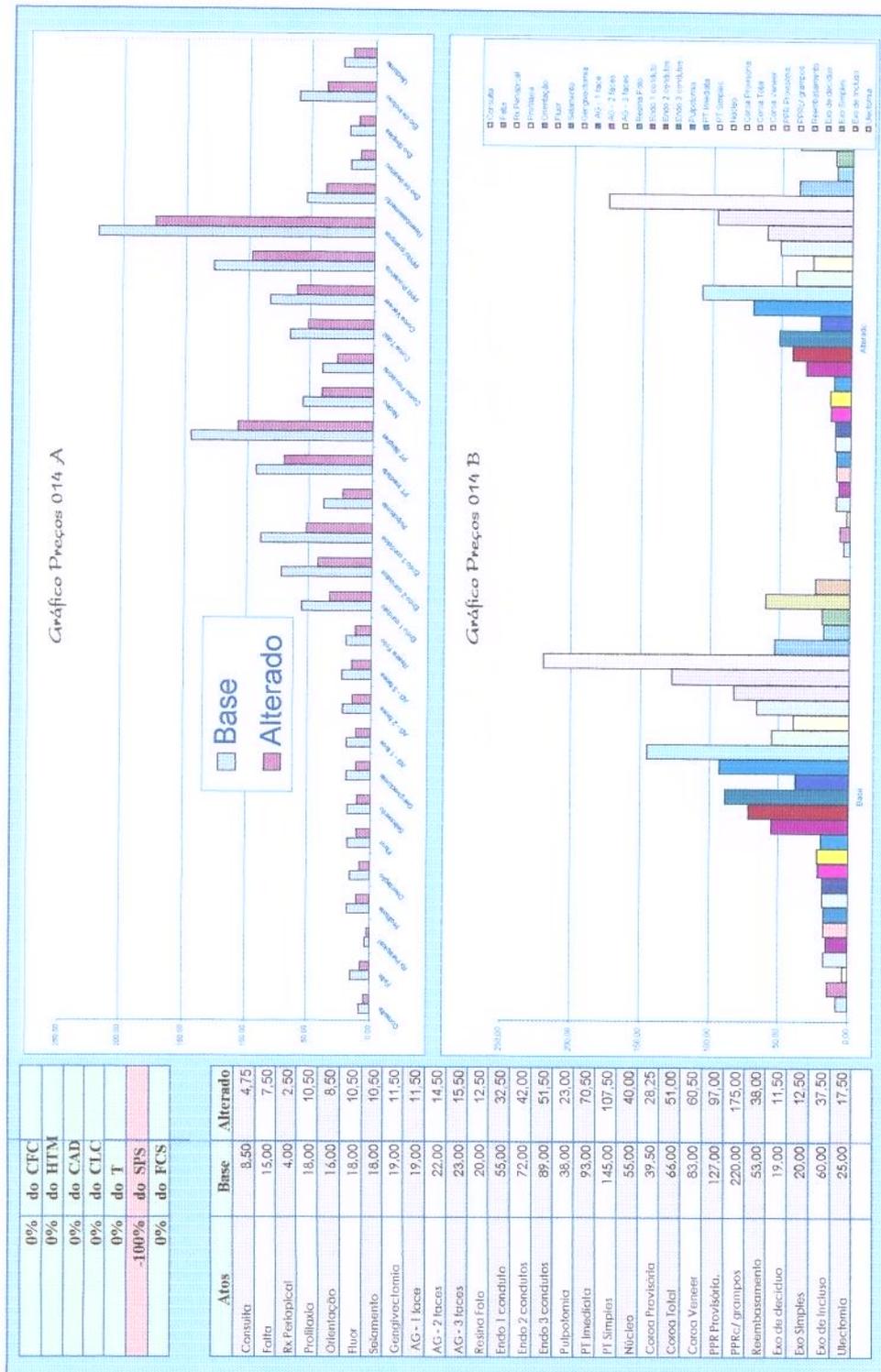




Figura Preços 15 A e 15 B

0%	do CFC
+20%	do HTM
0%	do CAD
0%	do CLC
-50%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	4,13
Falta	15,00	6,25
Rx Periapical	4,00	2,25
Profilaxia	18,00	9,25
Orientação	14,00	7,25
Fluor	18,00	9,25
Selamento	18,00	9,25
Gangivectomia	19,00	10,25
AG - 1 face	19,00	10,25
AG - 2 faces	22,00	13,25
AG - 3 faces	23,00	14,25
Resina Foto	20,00	11,25
Endo 1 conduto	55,00	28,75
Endo 2 condutos	72,00	37,00
Endo 3 condutos	89,00	45,25
Pulpotomia	38,00	20,50
PT Imediata	93,00	66,75
PT Simples	145,00	101,25
Núcleo	55,00	37,50
Coroa Provisória	39,50	26,38
Coroa Total	64,00	48,50
Coroa Veneer	83,00	56,75
PPR Provisória	127,00	92,00
PPRc/ grampos	220,00	167,50
Reembasamento	53,00	35,50
Exo de deciduo	19,00	10,25
Exo Simples	20,00	11,25
Exo de Inclua	60,00	33,75
Ulectomia	25,00	16,25

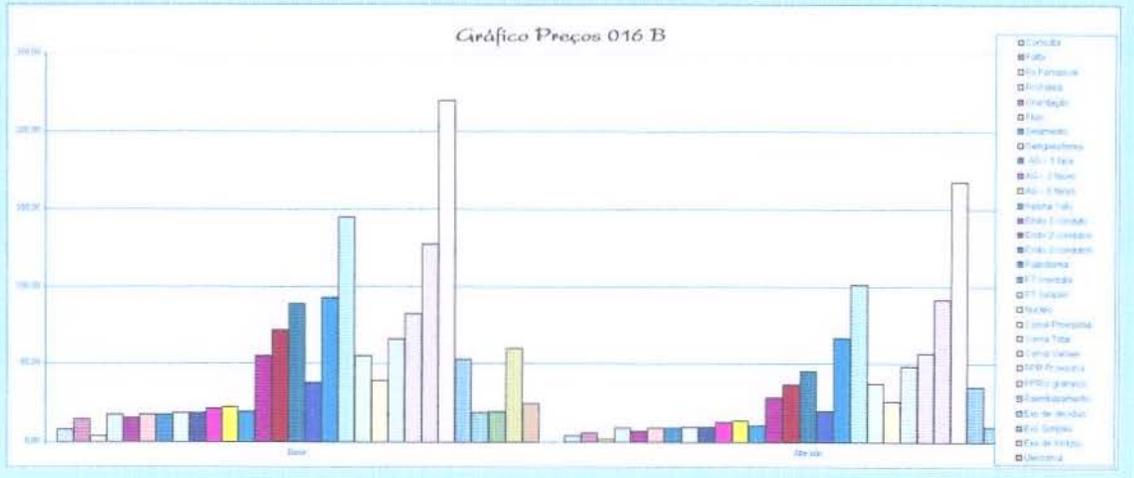
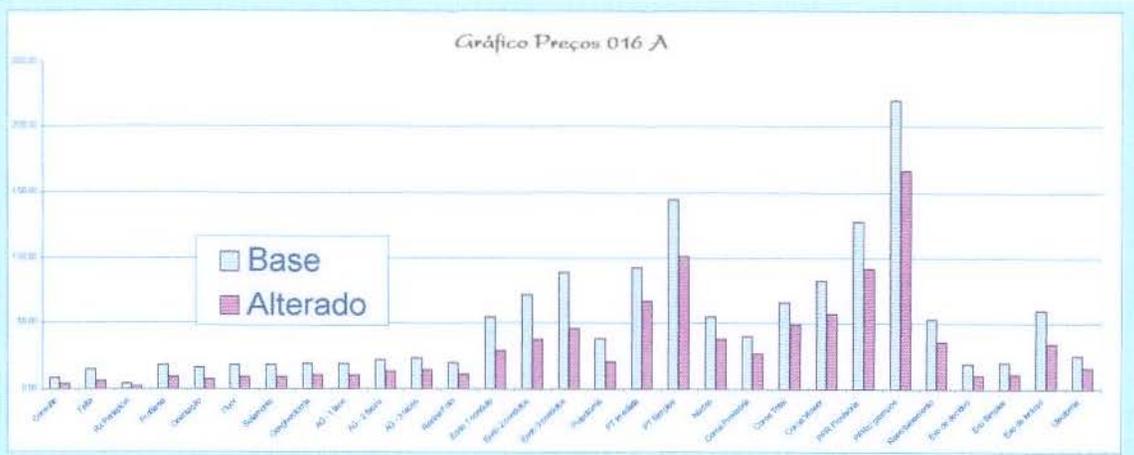
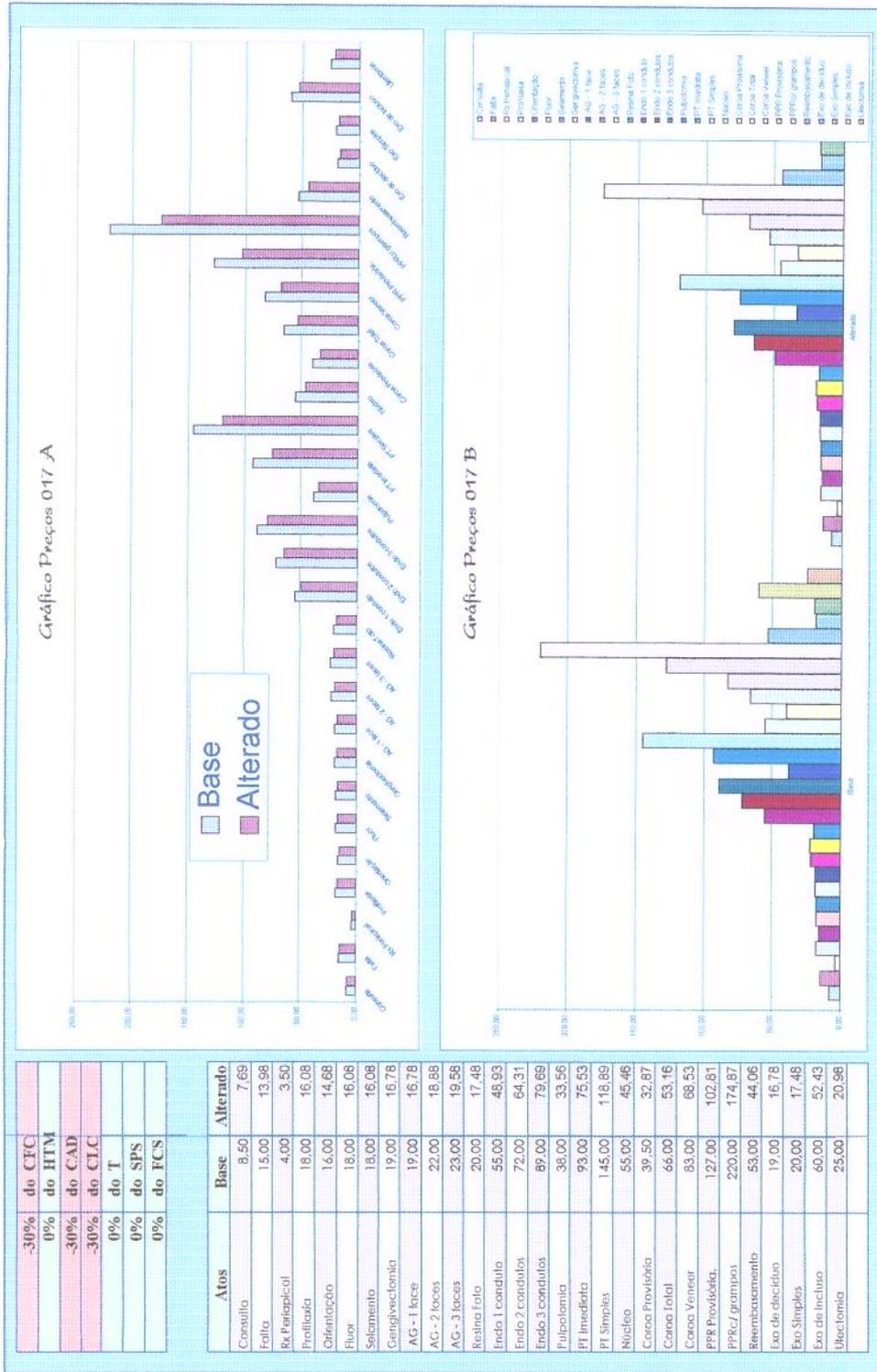


Figura Preços 16 A e 16 B

Figura Preços 17 A e 17 B



-30%	do CFC
20%	do HTM
-30%	do CAD
-30%	do CLC
-30%	do T
0%	do SPS
0%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	4,78
Falta	15,00	8,15
Rx Periapical	4,00	2,33
Profilaxia	18,00	10,25
Orientação	16,00	8,85
Fluor	18,00	10,25
Selamento	18,00	10,25
Gangliectomia	19,00	10,95
AG - 1 facas	19,00	10,95
AG - 2 facas	22,00	13,05
AG - 3 facas	23,00	13,75
Rastria foto	20,00	11,65
Endo 1 conduto	55,00	31,46
Endo 2 condutos	72,00	41,02
Endo 3 condutos	89,00	50,57
Pulpotomia	38,00	21,91
PI Imediata	93,00	58,06
PI Simples	145,00	89,77
Núcleo	55,00	33,81
Coroa Provisória	39,50	24,13
Coroa Total	66,00	41,51
Coroa Vácuo	83,00	51,06
PFR Provisória	127,00	79,52
PFR/ grampos	220,00	139,92
Reembasamento	53,00	32,41
Eixo de deciduo	19,00	10,95
Eixo Simples	20,00	11,65
Eixo de Incluso	60,00	34,96
Ulocromia	25,00	15,15

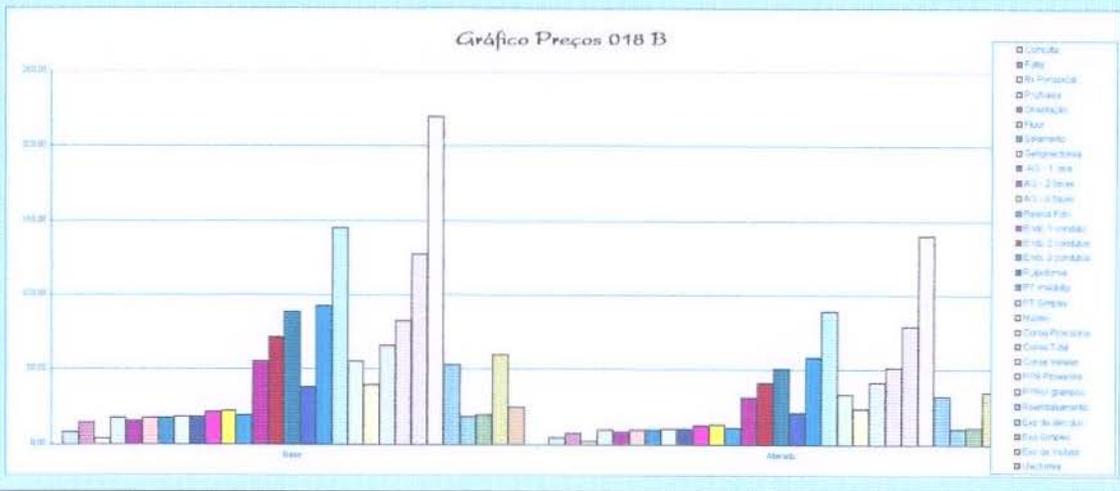
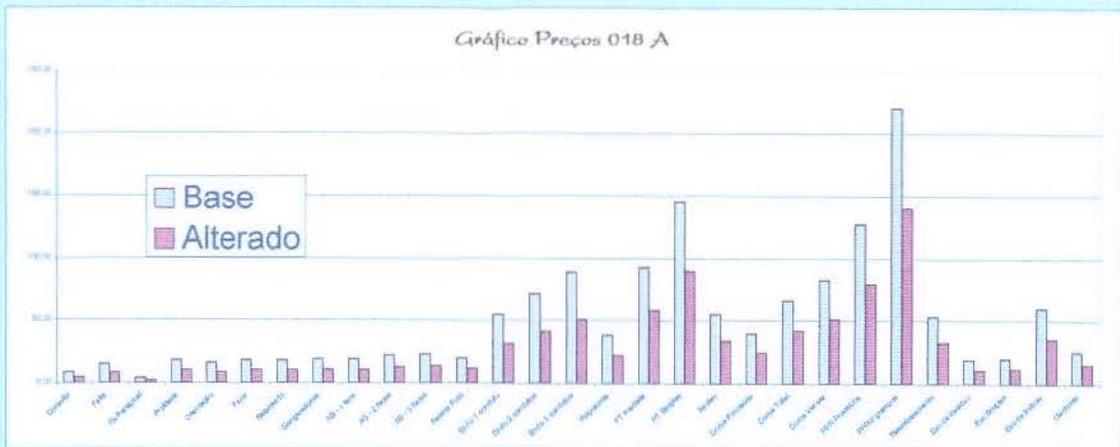


Figura Preços 18 A e 18 B

-30%	do CFC
+20%	do HTM
-20%	do CAD
-30%	do CLC
-30%	do T
-100%	do SPS
-100%	do FCS

Atos	Base	Alterado
Consulta	8,50	3,22
Falta	15,00	5,04
Rx Periapical	4,00	1,71
Profilaxia	18,00	7,14
Orientação	16,00	5,74
Fluor	18,00	7,14
Selamento	18,00	7,14
Gengivectomia	19,00	7,84
AG - 1 face	19,00	7,84
AG - 2 faces	22,00	9,94
AG - 3 faces	23,00	10,64
Resina Foto	20,00	8,54
Endo 1 conduto	55,00	22,11
Endo 2 condutos	72,00	28,55
Endo 3 condutos	89,00	34,98
Pulpotomia	38,00	15,67
PT Imediata	93,00	48,71
PT Simples	145,00	74,18
Núcleo	55,00	27,57
Coroa Provisória	39,50	19,46
Coroa Total	66,00	35,27
Coroa Veneer	83,00	41,71
PPR Provisória	127,00	67,05
PPRc/ grampos	220,00	121,22
Reembasamento	53,00	26,17
Exo de deciduo	19,00	7,84
Exo Simples	20,00	8,54
Exo de Incluso	60,00	25,61
Ulectomia	25,00	12,04

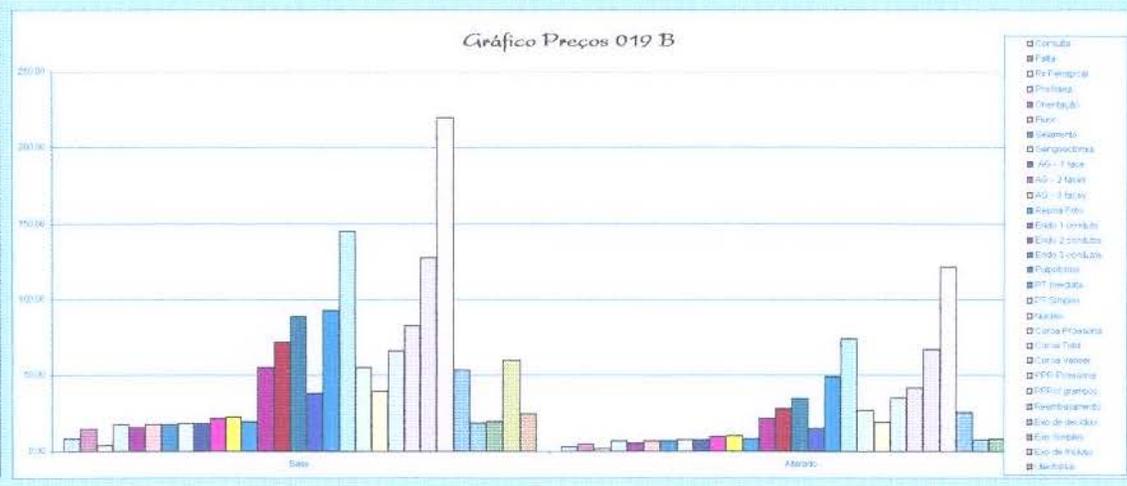
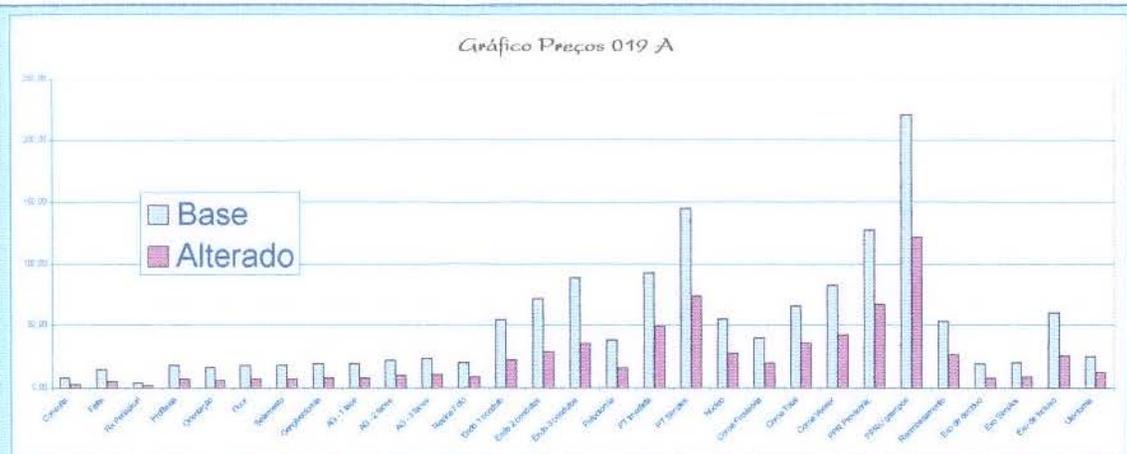


Figura Preços 19 A e 19 B

Figura Preços 20 A, 20 B e 20 C

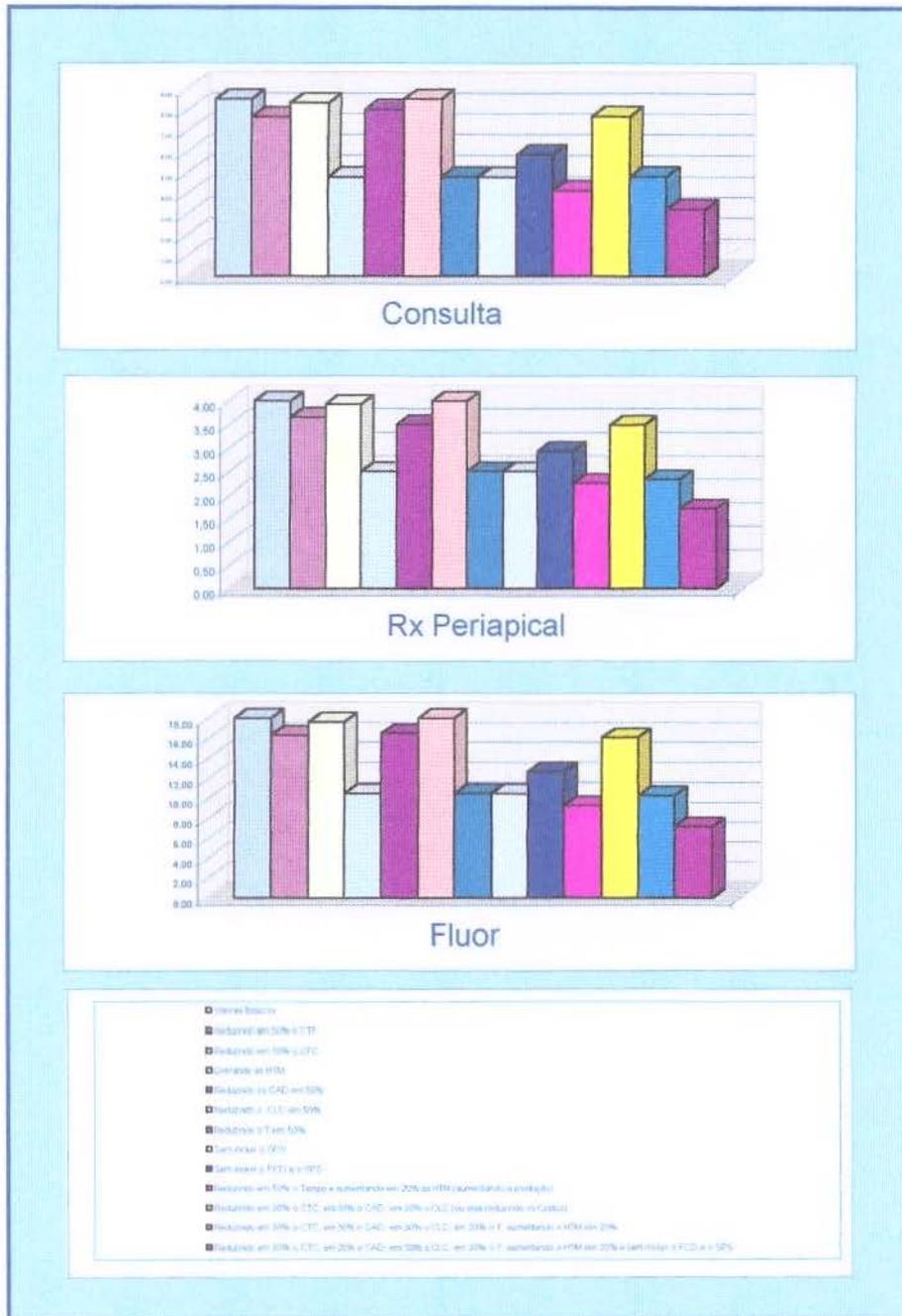


Figura Preços 20 A, 20 H e 20 J

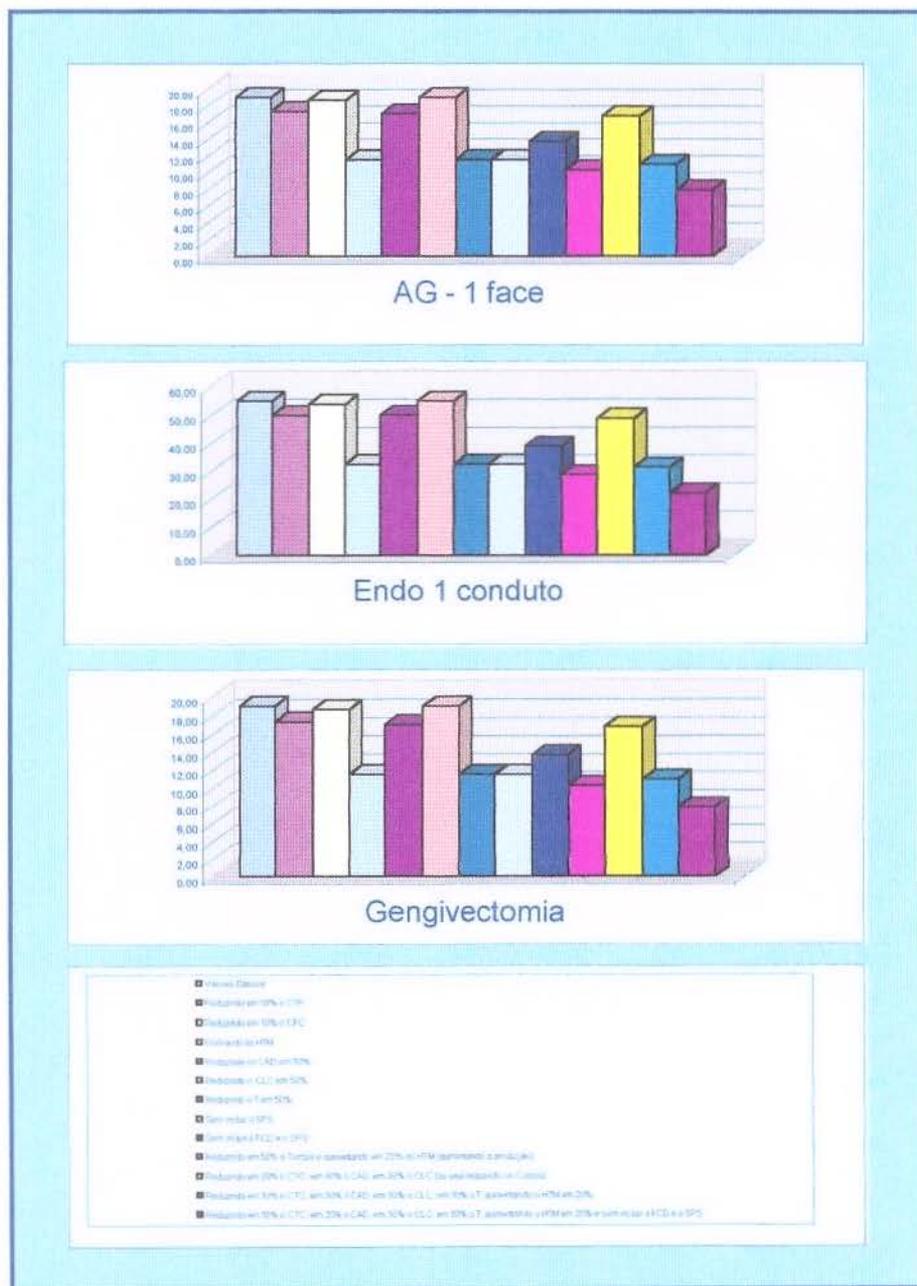


Figura Preços 20 J, 20 K e 20 L

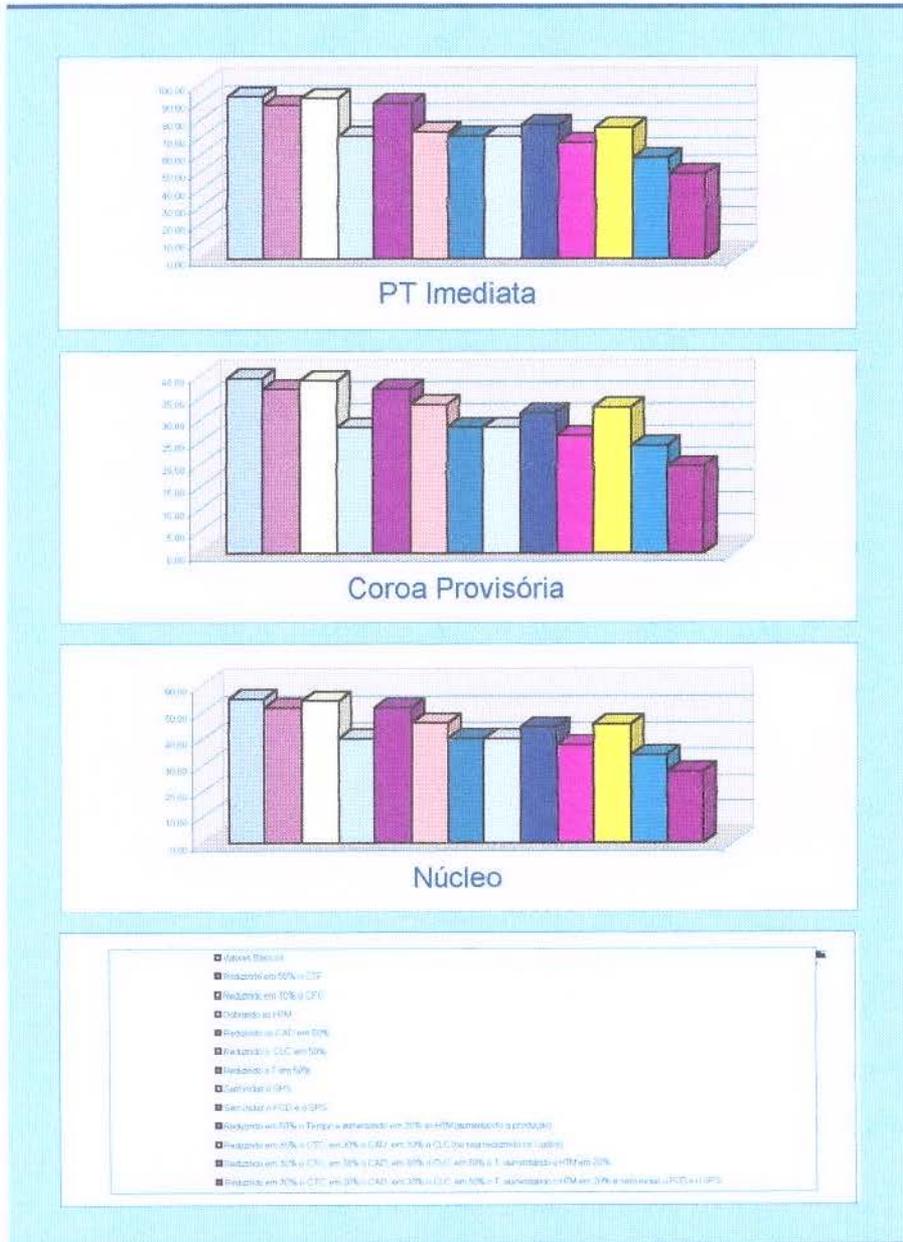
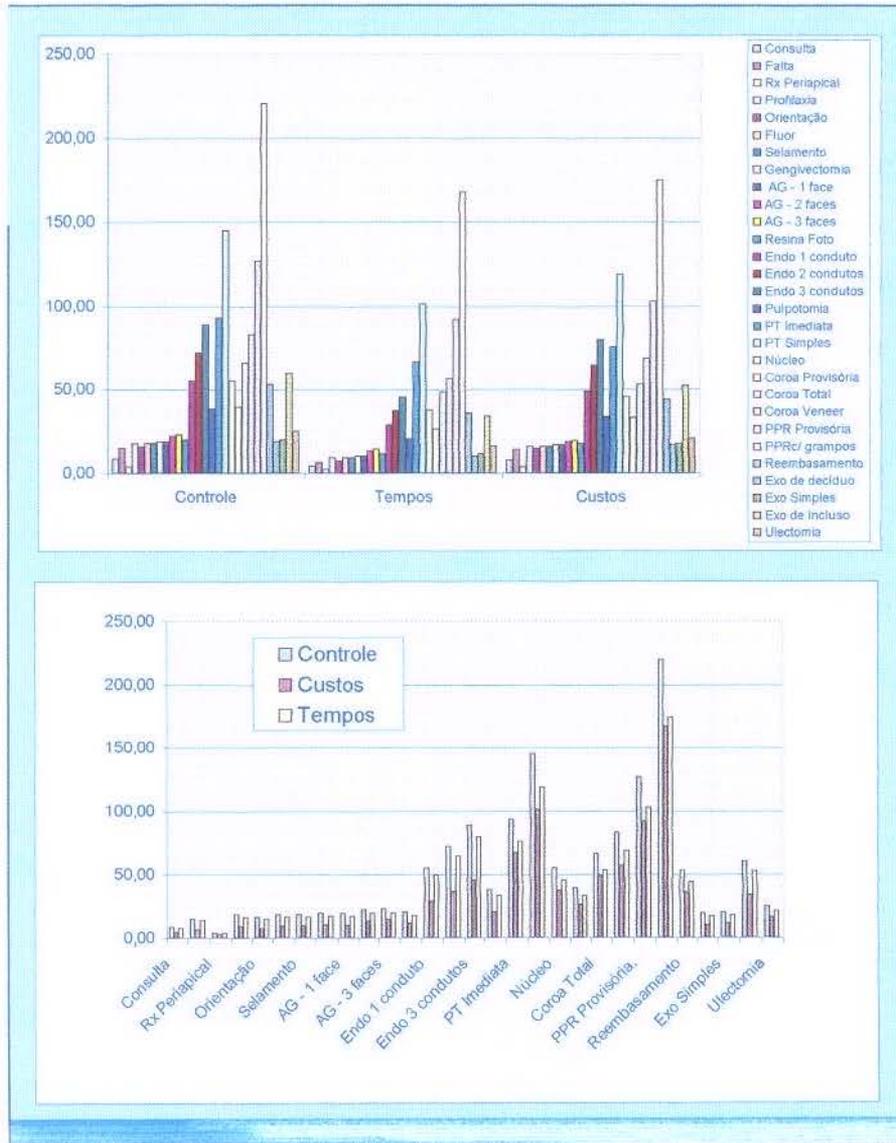




Figura Preços 20 M

Figura Preços 21 A, 21B



CONCLUSÕES

CONCLUSÕES:

Iniciamos este estudo propondo uma forma de formar preços em odontologia, para tanto analisamos todos os fatores que entram nesta composição separadamente e em conjunto, isto permitiu a observação que:

Preços em odontologia são individuais, cada Cirurgião Dentista em função de seus custos pessoais e odontológicos, é quem tem condições de saber o quanto deve cobrar pelos seus serviços profissionais.

Outra conclusão importante é que itens de baixo custo unitário valem não por si, mas pelo serviço. O que se paga na realidade não é o produto, mas sim o atendimento, o serviço. (o produto, este pode até ser oferecido gratuitamente).

O que determina o preço final de uma restauração em amálgama de prata não é a quantia em gramas de limalha de prata usada nem a quantidade de rolinhos de algodão gastos. O amálgama de prata preparado pelo Cirurgião Dentista não precisa ser cobrada, pode até ser dada de graça para o cliente, o que ele deve pagar é a capacidade científica de diagnosticar e tratar o dente, de lhe devolver estética e função.

Conclui-se ainda que, mais importante que economizar em máscara, gorro ou sugador, em conta de luz ou em salário de assistentes. É importante administrarmos melhor o tempo de trabalho, pois este tem um grande peso na determinação de nossos preços.

As conclusões a que chegamos e aqui expressas foram obtidas analisando-se os valores encontrados nas **Tabela Preços 1 a Tabela Preços 21** e **Figuras Preços 1 a Figura Preços 21B**, mas podem ser mais claramente observadas na **Tabela Preços 21** e **Figura Preços 21A** e **Figura Preços 21B**, que resume todas as anteriores.

Nestas vemos que ao reduzirmos o tempo de execução de cada serviço ao meio e aumentando o tempo trabalhado em 20% conseguimos reduzir os preços finais a menos da metade dos preços iniciais. Pensando inversamente:

Promovendo estas alterações de tempos, mantendo os custos e os preços finais, dobra-se o Salário Profissional.

Já, economizando um terço de todos os custos, não se consegue reduzir os preços finais em 10% dos preços iniciais.

Ou seja:

O custos em odontologia pesam na composição final dos preços (em média 10% a 15%) mas não de forma significativa.

O Cirurgião Dentista deve cobrar pelo: seu conhecimento científico, sua presença física, seu interesse em sua saúde, pelo seu senso estético, pela sua destreza manual, pela sua paciência, pela sua atenção, pelo Seu Tempo.

Finalizando, este estudo mostra que o Cirurgião Dentista não é um vendedor de material dentário e sim um profissional que deve ser remunerado pela:

- - prevenção de doenças bucais;
- - restabelecimento da saúde bucal;
- - restabelecimento da estética;
- - promoção de comportamento de prevenção e saúde no paciente e na comunidade;
- - sua paciência com a dor, problemas e desespero alheios;
- - seu senso estético em devolver a estética e a sociabilidade;
- - sua destreza manual artística para recuperar forma e função;
- - sua capacidade intelectual para orientar e ensinar;
- - seu conhecimento científico para poder: examinar, diagnosticar, tratar, curar ;

SUMMARY

SUMMARY

The present study has by objective to rationalize the conducts of the Dentist Surgeon's works to become conscious himself about te value to be charge to each operated act made in his surgery. It has by concludes to guide these professional about the reality of his cost and to permit them a gain before.

They were considered the main criterions of the dentist ethics code and curl law to appreciate the real gain before that an Dentist Surgeon must obtain.

To attain these objectives, the professional must initially, to take into account the following item:

1. To know his costs (permanent and variable, direct and indirect) and to apply them in this formula before.
2. To value the importance of each item that consists of the price-list in dentistry.

3. To demonstrate like to increase the along side of real gain, same keeping the final unaltered price.

4. To demonstrate that item must be altered to reach to prices before.

Of this the present work was divided didactically on ten steps, in order to the professional, same without training in Economics or few accustomed to numbers he can value easily and detailly the permanent and variable direct and indirect costs and to apply in the formula to calculate his real gain before.

Key words: Dentistry Honoraries
Dentistry Legal
Professional Direction

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS*:

1. BELARDINELLI, V.H. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. I. Introdução**, Odontólogo Moderno., v.13, N ° 10, p.30-31, nov-dez. 1986.
2. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. II. A procura de Atendimento odontológico**, Odontólogo Moderno., v.13, N ° 10, p.32-42, nov.-dez. 1986.
3. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. III. As dificuldades atuais da clínica particular**, Odontólogo Moderno., v.14, N ° 1, p.41-50, jan.-fev. 1987.
4. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. IV. Os Convênios**, Odontólogo Moderno., v. 14, n 2, p.37-48, mar. 1987.
5. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. V. Análise da Demanda**, Odontólogo Moderno., v. 14, n 4, p.38-44, mai. 1987.

(*) De acordo com a NBR-6023, de agosto de 1989, da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

6. BELARDINELLI, V.H. , **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. VI. Aspectos psicológicos - as necessidades básicas**, Odontólogo Moderno., v. 14, n 7, p.30-35, ago. 1987.
7. BELARDINELLI, V.H. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. VII. Motivação dos clientes**, Odontologo Moderno., v. 14, n 8, p.37-48, abr. 1987.
8. _____. **Clínica particular: necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. VIII. Estratégias para a formação e aumento da clientela**, Odontólogo moderno., v. 16, n ° 10, p.29-33, out. 1989.
9. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. IX. O relacionamento profissional-paciente**, Odontólogo Moderno., v. 14, n 2, p.37-48, mar. 1987.
10. _____. **Clínica particular, necessidade e possibilidade de fazê-la crescer. X.. ofuturo da clínica particular**, Odontólogo Moderno., v. 14, n 2, p.37-48, mar. 1987.
11. BERNABA, J.M., **Aspectos jurídicos na área trabalhista e cível de importância à classe odontológica**, Rev. Assoc. Paul. Cir. Dent, v. 40, n ° 4, p.298-9, jul.-ago. 1986.
12. BORGES, S.R., CAMPOS, S.M. **Honorários profissionais odontológicos Ribeirão Preto.** , Odontólogo. Moderno., São Paulo, v. 4 n ° 12, p. 35-44, mar 1978.

13. BORGES, S.R.; CAMPOS, S.M.; SAQUY, P.C. **O sistema econômico e o exercício profissional odontológico. VII. Concorrência em Odontologia, Odontólogo moderno.**, vol. 14, n^o 9, p.17-19, out. 1987.
14. BORGES, S.R.; CAMPOS, S.M.; SAQUY, P.C. **O sistema econômico e o exercício profissional odontológico. VIII. Elasticidade-preço da demanda: Odontólogo moderno;** v. 14, n10 pg:19-24, nov.-dez. 1987.
15. BORGES, S.R.; CAMPOS, S.M.; SAQUY, P.C.. **Tempos no exercício profissional da odontologia: um estudo com cirurgiões-dentistas de Ribeirão Preto. Parte VII Ribeirão Preto.** , Odontólogo moderno., v.15 n^o 9, p.37-41, 44, 46, passim, out. 1988. tab.
16. _____. **O sistema econômico e o exercício profissional odontológico., Parte X. Relações físicas entre serviços de recursos e quantidades de serviços odontológicos produzidos na unidade de tempo** , Odontólogo moderno, v.15 n^o4, p.31-3, 35-8, maio 1988. tab.
- 17, _____. **Economia profissional: utilização do computador para a elaboração de uma tabela de honorários profissionais odontológico,;** Odontólogo. Moderno, v.16 n^o 3 p.32-42, mar. 1989. tab.
18. BRASIL. Leis, decretos, etc. **Código civil.** 37.ed. São Paulo: Saraiva, 1987.
19. BRASIL. Leis, decretos, etc. **Código de Defesa do Consumidor,** Brasília, 1990.
20. BRASIL. Leis, decretos, etc. **Código de Ética Odontológica,** Rio de Janeiro, 1992.

21. BRASIL. Leis, decretos, etc. **Constituição República Federativa do Brasil**, 9 ed. São Paulo: Saraiva, 1994.
22. BRASIL. Leis, decretos, etc. **Consolidação das Normas para procedimentos nos conselhos de Odontologia**, Rio de Janeiro, 1993.
23. CARDOSO, J.M. **Exercício legal da medicina e os honorários médicos**, Ed. Revista Forense, Rio de Janeiro, 1955
24. CERQUEIRA, G., **ACCAO DE COBRANÇAS DE HONORÁRIOS MÉDICOS**, São Paulo, : TYP CARDOZO FILHO, 1914, Pg.: 26
25. CHAVE, M.M., **Odontologia Social**, Ed. Artes Médicas, São Paulo, 1986. 435p.
26. CLÍNICA de Grupo - **Já não se faz odontologia como antigamente**. *Odontologi Moderno*, São Paulo, v. 10, n 10 , p.24-29, Mar./Abr. 1978.
27. COLEGIO ODONTOLÓGICO DEL PERÚ., **Manual de normas y recomendaciones: el ejercicio de la odontología** Colégio Odontológico del Perú; 1991. 51 p.
28. COMO Calcular seus honorários líquidos face as novas taxações? *Odontologo Moderno*, p. 13-18, São Pulo, Jul./set. 1973
29. CONSELHO REGIONAL DE ODONTOLOGIA, **Orientação ao cirurgião-dentista recém formado**, São Paulo, 1994, 64p
30. COSTA, B.; STEGUN, R.C.; TODESCAN, R. **Realização profissional: uma avaliação entre os dentistas na Grande São Paulo** , *Rev. Assoc. Paul. Cir. Dent*, v.46 n ° 4 p.821-4, jul.-ago. 1992. illus.

31. DARUGE, E., MASSINI, N. **Direitos profissionais na odontologia**, São Paulo, Ed. Saraiva, 1978, 608p.
32. DARUGE, E., MASSINI, N., GALDINO, A.M., **Ensaio de sistematização sobre o ensino da odontologia legal e Deodontologia**, 1975, Piracicaba, 110p.
33. **DICIONÁRIO BRASILEIRO DE ODONTOLOGIA**, v.1, EBO Ed., 1986, São Paulo, 225p.
34. **ECONOMIA DENTAL**. Odontólogo Moderno, São Paulo, p. 171-179, Mar./Abr. 1977.
35. FEDERICO, E. **Relações de honorários profissionais e preços vis em Unidades de serviço**. CONGRESSO PAULISTA DE ODONTOLOGIA, III, 1966, São Paulo.
36. _____. **Previdência odontológica e a livre escolha**, Odontólogo Moderno, São Paulo, p. 57-66, Mar./Abr. 1977.
37. _____. **Relações de honorários profissionais e preços vis em Unidades de serviço**. Livro horário, São Paulo, 1997 pg. 11
38. _____. **Honorários odontológicos**, São Paulo : Ed. Santos, 1990, 80p
39. FERNANDES, F. **Dicionário de sinônimos e antônimos da língua portuguesa**, Ed. Globo, São Paulo, 1995 32 ed. 870p.
40. FRIEDENTAL, M. **Honorários profesionales e presupuesto**, Buenos Aires, Ed. Progental, 1955 p. 343-370

41. GARONE, N.N., SOBRAL, M.A.P. **Avaliação da relação custo-benefício de um forramento**, Rev. Bras. Odontol. v. 48 n °3, p.14-7, mai.-jun. 1991.
42. GRACIOSO, F., **Planejamento estratégico orientado para o mercado**: 2 edição, São Paulo, Editora Atlas, 1990, 208p
43. GREC, W. , **O uso da informática em consultório odontológico**, Rev. Assoc. Paul. Cir. Dent, v.40 n ° 4, p.339-41, jul.-ago. 1986.ilus.
44. GREC, W., **Informática em odontologia**. Livraria Santos, São Paulo, 1980 112p.
45. _____. **Como Informatizar um Consultório Odontológico**, Revista Gaúcho de Odontologia, v. 39, n °3, p. 177, mai./jun.1991.
46. HOEL, P.G., **Estatística Elementar**, São Paulo, Editora Atlas, 1992, 432p.
47. **INVESTIR** no consultório pode ser bom negócio!. Manual do odontologo Moderno, São Paulo, p.82, 1973
48. IUDÍCIBUS, S., **Análise de custos**, 2^a. edição, São Paulo, 1992, Editora Atlas, 176p.
49. KEMBER,N.F., **Aplicações do computador na medicina**, Editora Campus, 1986, Rio de janeiro, 192p
50. KOTLER, P., BLOOM P.N. **Marketing para serviços profissionais**. São Paulo, 1990 ed. Atlas 358p.

51. LAMMERTYN, A.R., MOLINA, C.M. **Índice de evolución de costos odontológicos (INDECO)**, Rev. Asoc. Odontol. Argent; 75(6):197-200, dic. 1987. Tab.
52. MACHADO, A. **Honorários médicos na legislação e na doutrina e na jurisprudência brasileira**. Ed: 0002, São Paulo, Cp: MAYENCA, 1922
53. MEDEIROS, E.P G., BERVIQUE, J., **Ganhar e não perder clientes: O sucesso da conduta na prática odontológica**. 1979, Bauru, 263p
54. MÉNDEZ R., J. **¿Cuánto debe ganar un odontólogo?**. Rev. Asoc. Odontol. Argent; 72(6):176-7, sept. 1984. ilus.
55. MOHR, L.J., **A odontologia caminha para uma crise econômica?**, Odontólogo Moderno, São Paulo, v. II, n ° 4, p.25-31, nov./dez. 1975
56. MOREIRA, E. J. G.; BARBISAN, A.O., **Estudo comparativo da eficiência entre um consultório convencional fixo e uma ambulância odontológica em atividades extra-murais**, Rev. Fac. Odontol. Porto Alegre; 21/24:121-38, 1979-82. ilus,
57. NEPOMUCENO, P. P., **Integral reparação do dano: custas, honorários, correção monetária**, Rio de Janeiro, Ed. Rio, 1972
58. **ODONTOLOGIA já alcançou o prestígio que merece?**. Odontólogo Moderno, p. 22-27, São Paulo, jul./Ago. 1975.
59. OJURNIÁN, D. **¿Cuánto debo cobrar una prestación?**. Rev. Círc. Odontol. Sur; (18):112, nov. 1987.
60. OTERO M., J. **Administración en odontología**, s.n; 1990. 210 p.

61. OLIVEIRA, J.A. M. **Honorários médicos: na legislação, na doutrina e na jurisprudência brasileira**, Ed: 0002, São Paulo, Ed. MAYENCA, 1922
62. PORTO F. A . ELEUTERIO D., CASTRO, J.R.F. **Critérios para elaboração de tabela de preços, baseados no novo salário mínimo**. Rev. Paul. Odontologia, São Paulo, v. 6, n ° 2, p. 31-36, maio 1968
63. ROISINBLIT, S.R. **Análisis de costos de prestaciones odontológicas y el nomenclador nacional.**, Rev. Asoc. Odontol. Argent; 72(6):179-80, sept. 1984. ilus.
64. ROSSETTI, J.P. **Introdução à economia**: 15ª. edição, São Paulo, Editora Atlas, 1989, 816p.
65. SIMONETE, E.L. **A Crise no atendimento odontológico**. Ver. Paul. Odonto. São Paulo, v. 2 n 3 p 34-39 mar/abr, 1980
66. **SISTEMA para saber quantos pacientes cobrirão sua despesa**. Manual do Odontólogo Moderno, São Paulo, p.82, 1973
67. SHIOZAWA, R.S.C., **Qualidade no atendimento e tecnologia de informação**, Ed. Atlas, 1993, São Paulo, 129p.
68. SOLIANI, S.D.O., SILVA, L.F., **Referências bibliográficas**: NBR-6023 da ABNT, de 1989. 3ª.ed., Piracicaba: FOP-UNICAMP, 1995. 22p.
68. _____. **Como escrever uma dissertação ou tese**: 1995. 3ª.ed. , Piracicaba, FOP-UNICAMP, 1995. 22p.
69. SOUZA, S., **Honorários Médicos**, Rio de Janeiro, Livraria Jacintho, 1942 Pg: 266

70. TOLEDO, G.L., OVALLE I.I., **Estatística Básica**: 2 edição, São Paulo, Editora Atlas, 1993 464p.

71. VACARIUC, S. **Opções de trabalho e distribuição dos cirurgiões-dentistas no território nacional**. Ver. Paul. Odont. São Paulo. V 7 n 2 p 37-43 mar/abi. 1985.