

# DE QUEM É A CULPA?

A revista EXAME traz em sua edição 724, uma análise sobre quem é o culpado pelo desemprego e exclusão social no mundo atual.

A escritora francesa Beátrix d'Intignano, coloca em seu livro "A Fábrica de Desempregados" que os europeus perdem tempo, buscando bodes expiatórios para a exclusão social. Culpam o capitalismo, a automação industrial, o neoliberalismo, os bancos, os especuladores, a globalização...

Aponta que a principal causa é (LEIA O LIVRO).

Na Odontologia, padecemos de mau similar.

Os bodes expiatórios para a falta de clientes, são os planos de saúde, o número de faculdades, a queda da cárie, os serviços públicos...

A real causa da crise financeira do dentista é a crise financeira das classes AB+ (ricos e classe média) e a falta de conhecimento/iniciativa do próprio dentista em mudar seu foco e posicionamento.

**COMPROVAÇÃO** - Verifique na tabela abaixo, que a classe AB+ da população brasileira, perdeu mais da metade do seu poder de consumo nos últimos anos.

Como a grande maioria dos consultórios privados estão posicionados para estas classes, a crise é facilmente entendida.

Verifique na mesma tabela, que a classe B/C quase triplicou sua participação no consumo no mesmo período.

A partir desta constatação, desenvolvemos aqui na RGO uma pesquisa, que levou ao desenvolvimento da fórmula 4M. Possibilita ao dentista reposicionar seu consultório para a classe B/C, obtendo uma renda líquida mensal de R\$ 4.000,00 (trabalhando meio-turno e cobrando preços mínimos competitivos). O foco da prática clínica também tem que mudar.

**AS 4 ÁREAS TOP** - Para atingir os objetivos acima citados, o profissional necessita realizar quatro tipos de procedimentos (isolados ou em conjunto): Ortodontia, e/ou Ortopedia, e/ou Laserterapia e/ou Implantodontia. Utilizando a matriz de PORTER para análise da concorrência na Odontologia, constata-se que são as áreas que ainda possibilitam novos entrantes, são substitutas (menos a Ortodontia) e possuem fornecedores com materiais altamente depreciados: Um aparelho ortodôntico custa R\$ 78,00/um aparelho ortopédico R\$ 65,00/um aparelho de LASER 24 x R\$ 130,00/um implante R\$ 70,00.

Os clientes potenciais nesta classe são em alto número e a concorrência existente no mercado de trabalho é das menores, em relação às áreas tradicionais (prótese, perio, dentística, endo...).

**EDIÇÃO ESPECIAL** - Nos próximos números da revista, pretendemos dedicar especial atenção às "quatro áreas TOP", começando neste com a Implantodontia. Para o clínico ler e se entusiasmar.

Os que encararam a crise e aumentaram a oferta dos seus serviços, atravessam um ciclo de crescimento.

Se você faz a coisa certa, você cresce. Se não, fica estagnado.

Não é fácil encontrar quem demonstre como ganhar dinheiro com a Odontologia, quem ensine a praticar as áreas de maior retorno... As categorias dominantes são as maiores interessadas em perpetuar o que existe.

**Ricardo Cauduro\***



\* Ricardo Cauduro é cirurgião-dentista e diretor científico da RGO.

## CLASSIFICAÇÃO DA POPULAÇÃO BRASILEIRA POR CLASSES (Variações entre 1983-1995):

CLASSES	1983		1989		1995	
	% POP.	% CONS.	% POP.	% CONS.	% POP.	% CONS.
AB+	14	75	12	50	10	34
B/C	42	23	43	46	36	54
DE	44	2	45	4	54	12

FONTE: Critério ABA/ABIPEME (Comportamento do Consumidor/2000) - Adaptação RGO.

*"A culpa é do posicionamento errado e do foco estreito"*