

Criação de um consultório odontológico no município do Waku-Kungo, província do Cuanza-Sul, Angola: proposta de plano de negócios e intervenção comunitária

Creation of a dental clinic in the municipality of Waku-Kungo, Cuanza-Sul province, Angola: business plan proposal and community intervention

Creación de un consultorio dental en el municipio de Waku-Kungo, provincia de Cuanza-Sul, Angola: propuesta de plan de negocios e intervención comunitaria

Maricelmo Rané Gomes Vicente¹; Alberto Joaquim Fernando²; Beatriz Restino Armando Cigarro³; Francisco Bringo Freitas João⁴; Albertina Nunes Luís⁵; Norberto Jorge Victório Rei⁶; Zeferino Ferreira Baveca⁷; Adelino Joaquim Pongo Balança⁸; Luisa Augusta Madaleno⁹; Costa Mesquita Francisco Adriano¹⁰

RESUMO

A criação de um consultório odontológico no município do Waku-Kungo visa ampliar o acesso da população local a serviços básicos de saúde bucal, promovendo

¹ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco kungo.

Licenciado em Análises Clínicas e Saúde Pública pelo Instituto Superior Politécnico de Humanidade e Tecnologias EKUIKUI. Ano de término: 2024. Pós Graduado em Docência Universitária pelo ISCED HUAMBO. Email: maricelmovicente2@gmail.com <https://orcid.org/0009-0001-0760-5075>

² Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo.

Mestre em educação Pré-Escolar pelo ISCED SUMBE. Alberto Joaquim Fernando Email: albertojoaquimfernando2020@gmail.com <https://orcid.org/0009-0006-8682-9769>

³ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo.

Licenciada em Gestão Empresarial e Contabilidade. Instituição que estudou: Instituto superior politécnico de Porto Amboim (ISUP). Email: beatrizcigarro2025@gmail.com <https://orcid.org/0009-0000-6145-0628>

⁴ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciado em psicologia, opção psicologia da educação, no Instituto Superior Politécnico da Caála. 2024. Francisco Bringo Freitas João. Email: franciscobrincofrancisboy@gmail.com <https://orcid.org/0009-0006-1699-3790>.

⁵ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciada em Pedagogia. Data de término: 2020. Instituição que estudou: Instituto superior politécnico de Porto Amboim (ISUP). Albertina Nunes Luís Email: albertinanunes999@gmail.com <https://orcid.org/0009-0000-3525-9432>.

⁶ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciado. Formação: Pedagogia. Data de término: 2019. Norberto Jorge Victório Rei Email: norbertorei2@gmail.com <https://orcid.org/0009-0000-8622-4205>. Instituição que estudou: Instituto superior politécnico de Porto Amboim (ISUP)

⁷ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciado em Contabilidade e Gestão pelo Instituto superior Politécnico do Cuanza-Sul. Término 2025. Zeferino Ferreira Baveca. Email: zeferinoferreirab@gmail.com <https://orcid.org/0009-0008-9350-0835>

⁸ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Mestre em ciências da Educação, Ensino da Matemática, ISCED-Benguela. 2024. Adelino Joaquim Pongo Balança Email: adielpakissi@gmail.com <https://orcid.org/0009-0004-7043-5293>

⁹ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciada em ensino de História, Instituto superior politécnico da Caála. Data de término 2024. Email: luisaagustamadaleno2@gmail.com <https://orcid.org/0009-0009-7763-2173>

¹⁰ Docente do Instituto Superior Universitário do Waco Kungo. Licenciatura em Direito. Data de término: 2021. Instituição que estudou: Instituto superior politécnico de Porto Amboim (ISUP). Email: mesquitaadriano1984@gmail.com <https://orcid.org/0009-0005-7653-4599>

prevenção, diagnóstico e tratamento de doenças odontológicas. O município, com cerca de 282.898 habitantes segundo o Censo 2024 do Instituto Nacional de Estatística (INE), apresenta crescimento populacional e econômico, mas enfrenta carência significativa de infraestrutura odontológica privada ou especializada. Atualmente, conta apenas com um serviço limitado no centro de saúde Morais.

Esta proposta de plano de negócios inclui estrutura física, biossegurança, serviços oferecidos, modelo de financiamento e análise de mercado. Espera-se que o consultório “Salustodonto” contribua para a melhoria da qualidade de vida, gere empregos locais e alinhe-se às políticas nacionais de saúde. A viabilidade econômica baseia-se em fontes de financiamento familiar, crédito bancário e parcerias institucionais.

Palavras-chave: Consultório odontológico; Waku-Kungo; saúde bucal; prevenção; acesso à saúde; odontologia comunitária; plano de negócios; Angola.

ABSTRACT

The establishment of a dental clinic in the Waku-Kungo municipality aims to expand local access to basic oral health services, promoting prevention, diagnosis, and treatment of dental diseases. The municipality, with approximately 282,898 inhabitants according to the 2024 Census of the National Institute of Statistics (INE), shows population and economic growth but faces a significant shortage of dental infrastructure. Currently, only one limited service exists at the Morais health center. This business plan proposal includes physical structure, biosafety, offered services, financing model, and market analysis. The “Salustodonto” clinic is expected to improve quality of life, generate local jobs, and align with national health policies. Economic viability relies on family funding, bank credit, and institutional partnerships.

Keywords: Dental clinic; Waku-Kungo; oral health; prevention; healthcare access; community dentistry; business plan; Angola.

RESUMEN

La creación de un consultorio odontológico en el municipio de Waku-Kungo tiene como objetivo ampliar el acceso de la población local a servicios básicos de salud bucal, promoviendo la prevención, el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades odontológicas. El municipio, con aproximadamente 282.898 habitantes según el Censo 2024 del Instituto Nacional de Estadística (INE), presenta crecimiento poblacional y económico, pero enfrenta una carencia significativa de infraestructura odontológica privada o especializada. Actualmente, solo cuenta con un servicio limitado en el centro de salud Morais.

Esta propuesta de plan de negocios incluye estructura física, bioseguridad, servicios ofrecidos, modelo de financiamiento y análisis de mercado. Se espera que el consultorio “Salustodonto” contribuya a la mejora de la calidad de vida, genere empleos locales y se alinee con las políticas nacionales de salud. La viabilidad económica se basa en fuentes de financiamiento familiar, crédito bancario y asociaciones institucionales.

Palabras clave: Consultorio odontológico; Waku-Kungo; salud bucal; prevención; acceso a la salud; odontología comunitaria; plan de negocios; Angola.

1. INTRODUÇÃO

A saúde bucal é componente essencial da saúde geral, influenciando nutrição, autoestima e qualidade de vida. Em Angola, como em muitos países em desenvolvimento, o acesso a serviços odontológicos permanece limitado, especialmente em áreas fora das grandes cidades. Estudos locais revelam alta prevalência de cárie, doença periodontal e edentulismo, com baixo índice de dentes restaurados e acesso majoritariamente restrito a extrações.

O município do Waku-Kungo (Cela), na província do Cuanza-Sul, é o mais populoso da região, com 282.898 habitantes em 2024, densidade de cerca de 103 hab/km² e economia baseada em agricultura, comércio informal e agropecuária mecanizada. Localizado em um importante eixo rodoviário (EN 120), apresenta crescimento demográfico, mas dispõe de apenas um consultório odontológico público limitado. Longas distâncias, falta de profissionais e infraestrutura inadequada levam a complicações evitáveis e reduzem a qualidade de vida da população.

Este artigo apresenta um plano de negócios para a criação do consultório

“Salustodonto”, como requisito de licenciatura e proposta de intervenção comunitária.

Utiliza abordagem qualitativa-quantitativa, com fundamentação teórica em normas de biossegurança e análise de viabilidade econômica.

Descrição da situação problema e objetivos

Problema: A população do Waku-Kungo enfrenta barreiras geográficas e econômicas para acessar cuidados odontológicos. A carência de serviços resulta em lacunas no tratamento de condições bucais comuns, ausência de educação em higiene oral e sobrecarga do serviço público existente.

Objetivo geral:

Criar um consultório odontológico no município do Waku-Kungo para ampliar o acesso a serviços de saúde bucal de qualidade.

Objetivos Específicos:

- 1) Caracterizar a população socioeconomicamente e identificar local adequado para construção.
- 2) Obter parcerias financeiras para viabilizar o projeto.
- 3) Apresentar uma proposta técnica e operacional para o protótipo do consultório.

Contribuição do Trabalho

Este estudo de intervenção visa transformar a realidade local ao oferecer serviços úteis, gerar emprego e promover saúde bucal como direito. Alinha-se à literatura sobre planos de negócios em saúde (Sebrae, 2018; Dornelas, 2005/2016) e à relevância social da odontologia comunitária em contextos africanos, onde a razão dentista/população é extremamente desfavorável (estimada em 1:150.000 no continente).

2. METODOLOGIA

O presente trabalho baseia-se em uma abordagem qualitativa, de natureza descritiva, com o objetivo de analisar os elementos fundamentais para a organização e funcionamento do consultório odontológico SALUSTIODONTO. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica, com base em livros, artigos científicos e documentos normativos relacionados à gestão em saúde, marketing odontológico e qualidade dos serviços. A coleta de dados ocorreu por meio da análise de fontes secundárias, permitindo a identificação de boas práticas aplicáveis ao contexto do consultório. A metodologia adotada possibilita compreender os fatores que influenciam o desempenho e a competitividade no setor odontológico.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A gestão de um consultório odontológico moderno exige a integração de conhecimentos técnicos, administrativos e de marketing em saúde. De acordo com Kotler e Keller (2012), o marketing de serviços de saúde deve ser orientado para o paciente, considerando suas necessidades, expectativas e nível de satisfação. Nesse sentido, um consultório odontológico como o SALUSTIODONTO deve adotar estratégias que promovam qualidade no atendimento, humanização e fidelização dos pacientes. A qualidade dos serviços odontológicos está diretamente relacionada à capacitação profissional e ao uso de tecnologias adequadas.

Segundo Donabedian (1988), a qualidade em saúde pode ser analisada a partir de três dimensões: estrutura, processo e resultados. No contexto odontológico, isso implica em instalações adequadas, profissionais qualificados e resultados clínicos eficazes.

Outro aspecto relevante é a acessibilidade aos serviços. Para autores como Starfield (2002), a facilidade de acesso e a continuidade do cuidado são fatores essenciais para a eficiência dos serviços de saúde. Assim, oferecer diferentes formas de pagamento e horários flexíveis pode contribuir significativamente para ampliar o alcance do consultório.

Por fim, a ética profissional e o cumprimento das normas sanitárias são fundamentais. A prática odontológica deve seguir princípios deontológicos que garantam segurança ao paciente e credibilidade ao serviço prestado (Conselho Federal de Odontologia, 2012).

Principais elementos incluem:

Classificação: Consultório Tipo I (único equipo, com ou sem raio-X) ou Tipo II (com laboratório de prótese).

Sala de atendimento: Área mínima de 6-9 m², revestimentos laváveis, ventilação, lavatório exclusivo para higienização das mãos.

Biossegurança: Uso obrigatório de EPIs (luvas, máscaras, gorros, aventais), barreiras descartáveis, esterilização por autoclave com monitoramento físico, químico e biológico.

Gestão de resíduos: Elaboração do Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde (PGRSS), conforme Resolução CONAMA 358/2005 (referência adaptável).

Registro de pacientes: Prontuários completos com consentimento informado.

Discussão dos resultados

A análise dos dados evidencia que o sucesso de um consultório odontológico como o SALUSTIODONTO depende de uma gestão eficiente aliada à qualidade técnica dos serviços prestados. A aplicação de estratégias de marketing contribui para atrair e fidelizar pacientes, especialmente quando associada a um atendimento humanizado. Observa-se também que a diversificação das formas de pagamento é um diferencial competitivo importante, pois amplia o acesso aos serviços odontológicos, especialmente em contextos socioeconômicos variados. Além disso, o investimento

em tecnologia e capacitação profissional melhora os resultados clínicos e a satisfação dos pacientes.

Por outro lado, desafios como a concorrência no mercado e a necessidade de adaptação às exigências legais exigem constante atualização por parte dos gestores. Assim, torna-se essencial que o consultório mantenha um equilíbrio entre qualidade, acessibilidade e sustentabilidade financeira.

Conclui-se que a adoção de práticas modernas de gestão e atenção centrada no paciente são determinantes para o crescimento e consolidação do SALUSTIODONTO no mercado odontológico.

PROPOSTA-DE-ESTRUTURA-DO-CONSULTÓRIO “SALUSTODONTO”

Localização: Rua principal do Waku-Kungo (próximo ao mercado municipal), em construção de betão armado com alvenaria.

Compartimentos previstos (5 principais):

Recepção com secretaria, computador e espaço de espera confortável.

Farmácia integrada (foco inicial em produtos odontológicos, aberta ao público). Sala de atendimento com cadeira odontológica (inicialmente simples, com upgrade futuro), bancada para preparação de materiais e sistema de descarte.

Três casas de banho (uma para consultório, uma para pacientes, uma para funcionários). Quarto de descanso para funcionários com beliches, cacifos individuais, pequeno refeitório e cozinha.

Equipamentos Básicos: Cadeira Odontológica, Equipo, Sugador, compressor (preferencialmente externo), autoclave e instrumentais compatíveis com o volume de atendimentos.

Horário de funcionamento: Segunda a sexta (08h-17h50) e sábados (08h-14h), ajustável à demanda.

Serviços prestados:

Triagem e urgências odontológicas.

Radiografias.

Atendimento a adultos, idosos, crianças e adolescentes.

Procedimentos como restaurações, profilaxia, exodontia e educação em saúde bucal (campanhas escolares e domiciliar para acamados, com acréscimo de 30%).

Sistema de pagamento: Taxas acessíveis (ex.: consulta inicial simbólica de 5.000 Kz), com descontos de até 10% e planos de pagamento.

Plano de negócios e viabilidade econômica

Financiamento inicial (estimado em 7.000.000 Kz):

Fundo familiar (aquisição de espaço e cadeira odontológica).

Crédito via incubadora ISPCaála (ISPCrédio) e bancos locais.

Fornecimento parcelado de materiais de construção (até 1.000.000 Kz) e importação via plataformas como Alibaba/AliExpress.

Contratação de funcionários (fase inicial):

1 médica dentista principal (autora do projeto).

3 médicos dentistas rotativos.

1 técnico de enfermagem/recepção.

2 técnicos de farmácia.

1 auxiliar de limpeza/refeitório.

Remuneração: Base no salário mínimo nacional + percentual sobre serviços (50% para consultas; 30% para procedimentos).

Projeção de receita mensal estimada: Cerca de 368.000 Kz (baseada em volume inicial conservador).

Visão: Ser reconhecido como consultório de excelência com atendimento humanizado, tecnologia acessível e compromisso ético.

Missão: Promover saúde bucal integral à comunidade com qualidade, inovação e inclusão.

Análise de mercado: Público-alvo inclui crianças, adultos e famílias em busca de prevenção, tratamentos restauradores e estéticos básicos. Oportunidades: Demanda crescente por conscientização em saúde bucal e serviços acessíveis. Ameaças:

Concorrência futura e flutuações econômicas.

Planos de marketing

O marketing do consultório deve ser orientado tanto para o meio digital quanto para ações locais. No ambiente digital, é fundamental a presença ativa nas redes sociais como Facebook, Instagram e WhatsApp Business, onde podem ser divulgados serviços, promoções, dicas de saúde bucal e depoimentos de pacientes. A criação de conteúdos educativos contribui para a credibilidade profissional e aproxima o público.

Formas de pagamento dos clientes

Para garantir acessibilidade e comodidade aos pacientes, o consultório **Salustodono** disponibiliza diversas formas de pagamento. Entre elas, destacam-se pagamentos em dinheiro, transferência bancária, cartões de débito e crédito, bem como pagamentos via carteiras digitais e aplicativos móveis.

A possibilidade de pagamento parcelado, especialmente em tratamentos mais complexos e de maior custo, é um diferencial importante que pode aumentar a adesão dos pacientes aos serviços. Também pode ser considerada a adesão a planos odontológicos ou convênios, ampliando o alcance do consultório a diferentes públicos.

Objetivo SMART

O consultório **Salustodono** estabelece objetivos claros utilizando a metodologia SMART (Específico, Mensurável, Atingível, Relevante e Temporal). Um exemplo de objetivo SMART:

“Aumentar em 30% o número de pacientes atendidos no consultório Salustodono no período de 6 meses, através da implementação de estratégias de marketing digital e parcerias locais

Este objetivo é:

- **Específico:** aumentar o número de pacientes;
- **Mensurável:** crescimento de 30%;
- **Atingível:** com estratégias adequadas de divulgação;

- **Relevante:** contribui para o crescimento do consultório;
- **Temporal:** prazo definido de 6 meses.

Procedimentos metodológicos

Pesquisa de natureza exploratória, quali-quantitativa. Amostra: 100 moradores (18-50 anos), selecionados aleatoriamente via inquérito semiaberto. Métodos: Análise bibliográfica, síntese, questionários e estatística descritiva. Aspectos éticos: Consentimento livre e esclarecido, autorização de autoridades locais e garantia de confidencialidade.

4. CONCLUSÃO

O município do Waku-Kungo apresenta uma oportunidade clara para a implantação de um consultório odontológico privado de qualidade. A ausência de serviços variados, aliada à grande procura e disposição da população em pagar por atendimentos acessíveis, torna o projeto viável social e economicamente (IKIGAI local). A proposta, suportada por financiamento misto e estrutura técnica adequada, pode reduzir lacunas no acesso à saúde bucal, gerar emprego e contribuir para o bem-estar comunitário, alinhando-se às diretrizes nacionais e internacionais de saúde.

Recomenda-se a aprovação e implementação do projeto, com monitoramento contínuo para ajustes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(As referências originais foram mantidas e complementadas com dados do Censo 2024 e normativas recentes da ANVISA/OMS para maior atualidade e rigor científico.)

34.

Carvalho, L., Fernandes, J., & Silva, P. (2021). Desafios da odontologia em países em desenvolvimento: um estudo de caso de Angola. *Revista de Saúde Pública*, 45(3), 25-

- Dornelas, J. C. A. (2016). Transformando ideias em negócios (6ª ed.). Elsevier.
- Gomes, M. (2019). A saúde bucal em Angola: desafios e perspectivas. *Jornal de Odontologia*, 30(2), 112-119.
- Instituto Nacional de Estatística (INE). (2025). Resultados Definitivos do Recenseamento Geral da População e Habitação 2024 – Província do Cuanza-Sul.
- Ministério da Saúde de Angola. (2020). Regulamento para o exercício da odontologia em Angola. Luanda: Ministério da Saúde.
- Oliveira, R., & Martins, A. (2018). A evolução da odontologia em Angola: do tradicional ao moderno. *Revista Angolana de Odontologia*, 5(1), 15-22.
- Sebrae. (2018). Canvas: como estruturar seu modelo de negócio. Disponível em: [site Sebrae].
- Silva, R., & Costa, D. (2020). Formação de dentistas em Angola: desafios e oportunidades. *Estudos de Educação e Saúde*, 9(4), 78-85.
- World Health Organization (OMS). (2022). Resolução WHA74.5 – Saúde bucal.
- Caconda et al. (estudos em Benguela/Bocoio sobre condição bucal em idosos, 20212026).