

Como entrar no mercado de trabalho após o término da residência médica

How to enter the market after completing medical residency

Jorge R. Ribas Timi*

**Doutor de Cirurgia Vasculare da Universidade Federal do Paraná, Coordenador do Núcleo Integrado de Cirurgia Endovascular e Pesquisa – NICEP, advogado, integrante de Mercer & Timi Advocacia e Assessoria Jurídica, na área de Direito Médico, Professor de Mercado de Trabalho e Responsabilidade Legal do Médico no Curso de Medicina da UFPR e FEMPAR.*

RESUMO

Após mais de 20 anos de estudos, o médico termina a sua formação e é chegada a hora de ingressar no mercado de trabalho. Para muitos é o primeiro encontro com o mercado de trabalho, pois até aqui nunca haviam trabalhado, exceto em alguns estágios de relações trabalhista inconsistente. As mais de duas centenas de escolas médicas existentes no Brasil têm um potencial de graduar mais de 18.000 médicos por ano. Só um terço dos médicos recém graduados farão uma Residência Médica, pois são ofertadas aproximadamente 10.000 vagas/ano para Programas de Residência Médica. Portanto, ao terminar um Programa de Residência Médica, em qualquer especialidade, o médico tem um grande diferencial para oferecer ao mercado. Mas não basta ter a formação médica, existe a necessidade de registrar a especialidade médica, conhecer o mercado de trabalho médico, saber identificar as fontes de pacientes, tomar decisões sobre aonde e como trabalhar, ter uma visão de marketing profissional, construir e cuidar da imagem profissional, como também ter uma visão estratégica do futuro.

DESCRITORES: *Médicos; Mercado de trabalho; Internato e Residência.*

Timi JRR. Como entrar no mercado de trabalho após o término da residência médica. Rev. Med. Res., Curitiba, v.16, n.1, p. 35-41, jan./mar. 2014.

INTRODUÇÃO

Com a conclusão do Programa de Residência Médica, o médico recebe um certificado de conclusão que deverá ser registrado no Conselho Federal de Medicina, via Conselho Regional de Medicina do estado onde atua e tem registro, para que possa receber o Título de Especialista.

O Título de Especialista é concedido a todos os médicos que apresentam o Certificado de Conclusão do Programa de Residência Médica de acordo com a lei que regulamenta a Residência Médica⁽¹⁾.

O mesmo vale para o Certificado de Área de Atuação quando obtido pela realização de um Programa de Residência Médica.

Desde 01 de janeiro de 2006 o Título de Especialista deixou de ser vitalício, passando a ter validade de cinco anos, de acordo com a Resolução CFM 1.772/052. Os títulos registrados até 31 de dezembro de 2005 continuam sendo vitalícios pelo princípio do direito adquirido. A revalidação do Título de Especialista se dá pela comprovação da educação médica continuada, de acordo com as normas da Comissão Nacional de Acreditação (CNA) criada pela mesma Resolução⁽²⁾.

REGULARIDADE PROFISSIONAL

Além de estar inscrito no Conselho Regional de Medicina e com o Título de Especialista registrado, o médico que exercer a profissão como autônomo, em tempo integral ou parcial, deverá requer o seu alvará de profissional liberal autônomo junto ao órgão competente da Prefeitura do município, e a partir de então recolher o imposto sobre serviços. Também deverá fazer a sua inscrição na previdência social, pagar o imposto sindical e recolher mensalmente o carnê leão do imposto sobre a renda, de acordo com a tabela progressiva da Secretaria da Receita Federal.

Por vezes é mais fácil contratar um escritório contábil para o assessoramento pessoal nas questões fiscais e tributárias. Esta contratação se torna obrigatória nos casos em que o médico passa a atuar no mercado através de uma empresa prestadora de serviços médicos.

Definir entre ser um médico autônomo que recolhe o carnê leão mensalmente, ou um médico que trabalha com livro caixa ou atuar em sociedade com um ou mais colegas sob uma empresa prestadora de serviços médicos, depende de uma análise individualizada de cada caso.

Já nos casos em que o médico exercer a sua profissão apenas como trabalhador assalariado, o mesmo não necessita se preocupar com o recolhimento previdenciário, do imposto de renda e sindical, pois isto é feito diretamente pelo empregador. Também não necessita ter um alvará de funcionamento, pois o imposto sobre serviços incide diretamente sobre o empregador.

Também é diferente a situação dos médicos militares que não exercem atividades fora da corporação, pois estes estão sujeitos à legislação específica⁽³⁾.

DECISÕES PARA ENTRAR NO MERCADO DE TRABALHO

Para ingressar no mercado de trabalho, varias decisões devem ser tomadas, tanto no curto quanto no longo prazo. As decisões não precisam ser radicais e também não são imutáveis, porém devem ser periodicamente reavaliadas do ponto de vista de realização profissional, de ganho financeiro e de satisfação pessoal.

Existem variações de acesso ao mercado de trabalho conforme a especialidade em que o médico atua e dependentes de suas aspirações pessoais. Por isso, é uma escolha que deve ser feita baseada em múltiplas opções. Ouça todas as propostas que o mercado de trabalho lhe apresentar. Analise-as, com isto crie suas opções e faça suas escolhas, pois se você não as fizer, o mercado de trabalho fará por você, para resolver problemas imediatos e interesses de terceiros.

Este capítulo aborda a carreira assistencialista do médico, entretanto não se deve esquecer a carreira acadêmica, voltado para o ensino e pesquisa, que na maioria das vezes não se descortina na fase inicial da profissão do médico, mas que não pode ser desprezada, sendo que nesta fase o interesse acadêmico fará com que o médico dedique parte de seu tempo para uma pós-graduação *stricto sensu*.

Mas antes de tomar qualquer decisão, procure conhecer o mercado de trabalho de modo local, regional e nacional, bem como avalie as suas fontes de pacientes.

O TAMANHO DO MERCADO DE TRABALHO

O Brasil tem aproximadamente 190 milhões de habitantes, sendo todos eles atendidos pelo Sistema Único de Saúde. Isto representa 190 milhões de pacientes potenciais. Mas este número dobra para os oftalmologistas, pois são 360 milhões de olhos em potencial.

Ao redor de 20% dos moradores no Brasil também são assistidos pelo Sistema de Saúde Suplementar, através de uma infinidade de empresas prestadoras de serviço de saúde.

A autogestão privada, também conhecida por paciente privado, abrange um número muito limitado de pacientes. É maior nas especialidades ligadas à estética e muito menos frequente nas especialidades com altos custos de diagnóstico e tratamento, especialmente naquelas em que se utiliza tecnologia de ponta em equipamentos e próteses.

No Paraná são aproximadamente 11 milhões de habitantes, sendo que 3 milhões se concentram na região metropolitana de Curitiba. A tecnologia agrícola diminuiu a população rural e mesmo a população das pequenas cidades, com uma migração populacional para as grandes cidades em busca do emprego na indústria e nos serviços.

A vantagem que um médico egresso de um Programa de Residência Médica é a sua diferenciação em relação a sua concorrência, por isso, quanto melhor formado um médico, mais interesse ele despertará no mercado de trabalho. Mesmo se tratando de um mercado de trabalho próximo à saturação em determinados locais do país, sempre existe vaga para os melhores profissionais.

AS FONTES DE PACIENTES

Os pacientes procuram um médico de forma eletiva ou não. Quando há uma procura aguda de um médico em decorrência de um atendimento de urgência ou de

emergência, os pacientes vão aos prontos atendimentos, que são lugares de captação de pacientes para os especialistas de plantão.

Também o plantão hospitalar em uma especialidade funciona como fonte de captação de pacientes.

O plantão hospitalar e o plantão em pronto atendimento como médico generalista pode ser uma necessidade para o especialista em início de carreira para a composição de seu orçamento mensal, porém não funciona como uma fonte de captação de pacientes, visto que os pacientes que necessitem atendimento especializado serão avaliados pelo especialista de plantão.

Já os pacientes que procuram um especialista em consultório o fazem por procura direta, ou por indicação de um profissional de saúde, na maioria das vezes um médico, ou por indicação de um paciente.

A maioria dos pacientes que procuram um especialista vem por indicação de outro paciente⁽⁴⁾.

Isto faz com que haja a necessidade de um grau de paciência no início da carreira, pois o médico, nesta fase, não tem uma carteira de pacientes que possam referendá-lo, como também os seus amigos médicos na mesma fase de vida enfrentam a mesma situação, e os médicos já estabelecidos no mercado de trabalho, ainda não conhecem o novo especialista nem profissionalmente nem socialmente para enviar-lhes pacientes.

ONDE SE ESTABELECER?

A primeira decisão que um médico tem que tomar ao término de sua Residência Médica é de caráter pessoal (via de regra já está tomada antes mesmo do final da Residência Médica). O médico tem que optar pelo tamanho da cidade em que quer atuar.

As cidades de menor população apresentam uma qualidade de vida melhor que as de grande população, mesmo oferecendo menos opções de lazer do ponto de vista cultural.

Além da qualidade de vida, o médico deve levar em conta a capacidade de uma localidade de absorver a sua especialidade, avaliando o tamanho da população local e da área de influência exercida pela cidade. Também não deve esquecer de avaliar o número de especialistas já estabelecidos na localidade e na área de influência da localidade.

Ainda deve conhecer a estrutura de saúde da cidade e da região com o intuito de determinar se existem serviços de apoio diagnóstico e terapêutico para a especialidade que deseja exercer.

ASSALARIADO OU AUTÔNOMO?

A questão entre atuar no mercado de trabalho como médico assalariado ou como médico autônomo se impõe ao profissional durante toda a sua vida. Na fase inicial da carreira, um emprego com carteira assinada pode representar a tranquilidade para

suprir as necessidades da sobrevivência do médico. Para as especialidades clínicas é melhor quando tem um horário definido diário, ao contrário das especialidades cirúrgicas em que é melhor trabalhar em esquema de plantão semanal, devido às múltiplas dificuldades de horários que impactam na vida de um cirurgião.

A decisão de ser um médico assalariado em tempo integral, faz com que o médico tenha uma carreira previsível e com horários e direitos bem definidos, tanto na iniciativa privada quanto como servidor público.

A iniciativa privada, via de regra, remunera melhor que o setor público, porém não oferece estabilidade de emprego como no setor público.

Para o ingresso no setor público existe a necessidade de concurso público, sendo permitido ao médico ter dois vínculos empregatícios públicos⁵, desde que não ocorra conflito de horário.

Os melhores salários públicos na área assistencialista são para médicos do programa de medicina de família e para perito médico do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS).

A maioria das especialidades médicas permite uma carreira como médico autônomo. O autônomo não goza de direitos trabalhistas, pois é o seu próprio empregador. Isto não faz do médico autônomo um ser livre, pois tem responsabilidades gerais com a sua clientela e responsabilidades individuais com cada paciente. Existe um elevado grau de exigência por parte de cada paciente, não sendo incorreto afirmar que um médico autônomo tem vários patrões, sendo este número de patrões definido por número de pacientes que atende.

As especialidades médicas que geram procedimentos diversos da consulta médica têm uma maior possibilidade de retorno financeiro com o exercício da medicina como autônomo. Aquelas que geram apenas consultas necessitam que o médico avalie o número mínimo de cultas para que possa bancar os custos da atividade.

A grande maioria dos pacientes atendidos pelos médicos autônomos são usuários de planos de saúde. Os pacientes que se utilizam da autogestão privada de saúde, conhecidos como pacientes particulares, são em número reduzido, estando mais presentes nos casos de tratamentos estéticos e nas especialidades em que o diagnóstico e a terapêutica não sejam de custos elevados.

Se receber uma proposta para se associar a uma empresa de prestação de serviços médicos, faça uma avaliação comercial da possibilidade de sucesso do empreendimento, para saber se compensa se tornar um empresário da medicina. Uma empresa médica sólida pode ser um bom investimento para toda uma vida.

Para uma empresa médica ser sólida, ela deve estar sustentada sobre um tripé:

- I) Ter fonte constante de pacientes;**
- II) Ter profissionais médicos de alta qualidade para a execução dos serviços propostos;**
- III) Ter contratos que garantam o pagamento dos serviços prestados.**

CONSULTÓRIO OU AMBULATÓRIO?

O médico assalariado atenderá em um ambulatório institucional, já ao médico autônomo existe a dupla possibilidade, ou seja, atender em um ambulatório institucional ou em um consultório próprio.

Sempre que possível prefira um consultório próprio, pois neste a clientela estará ligada ao médico e não a instituição como nos casos de atendimentos em ambulatórios. Nem sempre o médico permanecerá na mesma instituição durante toda a sua carreira. Ao mudar de instituição a sua clientela fica no ambulatório e raramente lhe acompanha, diferente de quando esta clientela é ligada ao médico por meio de seu consultório.

O consultório deve ser adequado ao volume de atendimento e crescendo gradualmente conforme a demanda. É preferível um só endereço, exceto em cidades muito grandes.

O espaço físico de um consultório deve ser adequado a cada especialidade, bem como os seus equipamentos⁽⁶⁾.

É mandatório que o médico esteja no consultório em seus horários de atendimento. É um equívoco comum que ao iniciar sua carreira profissional, antes de ir ao consultório, o médico se certifique da existência de pacientes agendados e na ausência destes não compareça ao consultório. Isto é um fator inibidor do crescimento do volume de atendimento do consultório, pois em seu horário de atendimentos, pacientes ligam para esclarecer dúvidas e outros médicos podem ligar para encaminharem pacientes depois de um contato prévio. Se não há pacientes na agenda, aproveite o tempo para se aprimorar com um estudo sistemático daquilo que gostaria de ter visto na Residência Médica e não viu ou com educação médica continuada.

Ter consultório isolado no início da carreira é um gasto elevado e desnecessário. Estar em um consultório com outras especialidades médicas faz com que o médico iniciante esteja exposto a uma maior possibilidade de receber pacientes de seus colegas de consultório.

Se a especialidade requer trabalho em equipe, é preferível ter consultório junto com a equipe de trabalho, pois isto permite o crescimento do novo elemento dentro da equipe e também que o médico em fase inicial de carreira receba os pacientes provenientes da demanda reprimida da falta de horários dos demais elementos da equipe de trabalho, bem como os pacientes eletivos que desejam ser atendidos mais prontamente e que não se sujeitam a aguardar por um período maior para uma consulta com um membro da equipe de trabalho com mais tempo de vida profissional.

PREVIDÊNCIA E SEGURO

Independente de ser autônomo ou empregado, o médico desde o início de sua atividade profissional deve avaliar uma previdência privada complementar, operada por instituições sólidas e de alta credibilidade no mercado.

Também deve o médico ter o seu próprio plano de saúde suplementar e um seguro de renda temporária por afastamento por questões de saúde.

O seguro de responsabilidade civil é uma questão de foro íntimo. Quem não tem risco de sofrer processos não tem necessidade de ter seguro. Quem tem risco deve avaliar se quer correr este risco ou terceirizar o risco. Se quiser correr o risco não tem necessidade de fazer um seguro. Entretanto, se quiser terceirizar o risco deverá fazer um seguro de responsabilidade civil, após uma análise detalhada da apólice.

O NOME DO PROFISSIONAL

O médico deve fixar o seu nome do ponto de vista comercial, como uma empresa fixa a sua razão social. Se o nome é curto, o mesmo será o nome pelo qual o médico será conhecido. Porém nomes longos devem ser abreviados para apenas dois, sendo que um deles é o último sobrenome e o outro preferencialmente o primeiro nome. Não cometa o erro de ser conhecido em cada lugar que você atua por um nome diferente. Evite o uso de apelidos pelos quais era conhecido antes de entrar no mercado, isto é bom para os amigos, mas não para o mercado de trabalho.

A IMAGEM DO PROFISSIONAL

A imagem de um profissional é construída como um mosaico, peça por peça, que só estará terminado no momento em que o profissional se aposenta. Portanto não tenha pressa em construir a sua imagem. Se a construção de uma imagem é difícil, é mais difícil ainda a recuperação de uma imagem.

O tempo para que um médico possa ser considerado estabelecido na profissão é variável de acordo com a especialidade.

O caminho para o sucesso profissional é formado por cinco elementos:

- I) Formação sólida na área da medicina em que pretender atuar;**
- II) Relacionamento médico-paciente de excelente qualidade;**
- III) Relacionamento com profissionais de saúde com respeito à atividade de cada um, além de um convívio social;**
- IV) Relacionamento com instituições de saúde com respeito mútuo e**
- V) Educação continuada de qualidade**

O FUTURO DE UMA ESPECIALIDADE MÉDICA

Desde o momento em que o médico se inicia na vida profissional deve ter em mente que a medicina é mutável e evolutiva, sendo que especialidades desaparecem e novas aparecem. Algumas sofrem profundas transformações ao longo dos anos.

O médico deve estar sempre atento para o futuro de sua especialidade, analisando de forma crítica todas as mudanças proposta em sua área de ação para decidir como será a sua educação continuada para que não fique a margem da evolução de sua

própria especialidade, entretanto, evitando aderir a modismos e a tecnologias sem sustentabilidade a longo prazo.

(Este artigo faz parte da publicação dos Cadernos do CRM-PR publicado em 2009: MANUAL DO MÉDICO RESIDENTE)

ABSTRACT

After more than 20 years of studies, the doctor completes his training and then it is time to enter the labor market. For most of them it is the first encounter with the labor market because they have never worked before, except during their training years. The medical schools in Brazil add a total of more than 200 and they have the potential of over 18,000 doctors graduating per year. Only a third of newly graduated doctors will engage in medical residency because the offer is of approximately 10,000 jobs / year for Medical Residency Programs. Therefore, to complete a Medical Residency Program, in any specialty, the physician has a great differential to offer to the market. But having the medical training is not enough. There is the need to register the medical specialty, to know the market of medical work, learn how to identify sources of patients, to make decisions about where and how to work, to have a vision of professional marketing, to build and to take care of a professional image, as well as to have a strategic vision of the future.

KEYWORDS: *Physicians; Job Market; Internship and Residency.*

REFERÊNCIAS

- Brasil. Lei Federal n. 6.932, de 07 de julho de 1981. Dispõe sobre as atividades do médico residente e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6932.htm.
- Conselho Federal de Medicina. Resolução CFM n.1.772, de 12 de agosto de 2005.
- Brasil. Lei Federal n. 6.681, de 16 de agosto de 1979. Dispõe sobre a inscrição de médicos, cirurgiões-dentistas e farmacêuticos militares em Conselhos Regionais de Medicina, Odontologia e Farmácia, e dá outras providências.
- Timi JRR. Dor nos Membros Inferiores: Análise Quantitativa e Qualitativa de um Consultório de Cirurgia Vascul. J Vas Br. 2004;3(2):123-6.
- Brasil. Presidência da República. Constituição da República Federativa do Brasil, de 05 de outubro de 1988.
- Geraldes PC. Como montar seu consultório: informações sob medida para o seu negócio. In: Manual do Médico Residente. Rio de Janeiro: CREMERJ; 2008. p. 25-32.

Recebido em 11/05/2009

Aprovado em 15/06/2009

Conflito de interesses: nenhum

Fonte de financiamento: nenhuma

Correspondência:

Jorge R. Timi

Avenida Presidente Affonso Camargo, 1399

Curitiba-PR | 80050-370

(41) 3244-5000