

Vencendo a crise

Em entrevista, o gerente de Atendimento Individual do Sebrae Nacional, Enio Pinto, fala sobre como vencer a atual crise econômica com planejamento e criatividade

Artigo científico:
Microabrasão aliada a
procedimento restaurador

Por que sua clínica
pode afastar
seus clientes?

Novos avanços da
ortodontia brasileira
reconhecidos na Europa



FREZATO
FORTALEZA

IMERSÕES AVANÇADAS EM ODONTOLOGIA

O Frezato é um centro de ensino especialmente projetado para cursos de atualização no menor espaço de tempo.

Somos focados em transmitir de forma clara e segura, conhecimentos avançados e de fundamental importância para uma odontologia de alto nível.

LENTE DE CONTATO V.I.P.



Curso de Lentes de Contato VIP

Rafael Puglisi e Carlos de Carvalho

3, 4 e 28 de Maio



Imersão VIP de Endodontia Automatizada & Alta Tecnologia

Simone Gonçalves e Carlos Henrique

5, 6 e 7 de Maio



Otimização do Tratamento Ortodôntico com o Uso de DATs

Rodrigo Milani

20 e 21 de Maio



Reabilitação Total Adesiva

Oswaldo Scopin

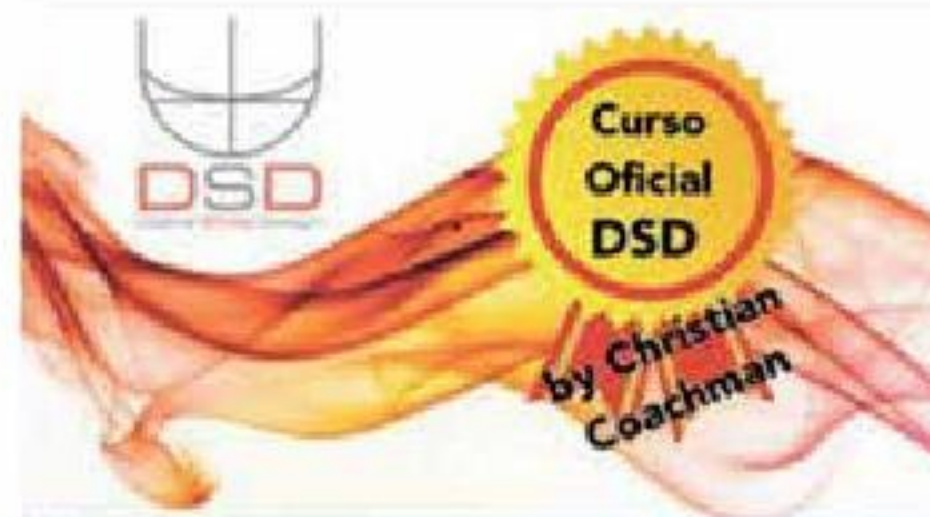
3 e 4 de Junho



Toxina Botulínica do tipo A e Preenchimento Facial

Levy Nunes e José Peixoto Ferrão

30 de Junho e 1 de Julho



Digital Smile Design

Fábio Dantas e Silvio Ramos

6, 7 e 8 de Julho



WWW.FREZATO.COM.BR/FORTAL/
CONTATOFORTAL@FREZATO.COM.BR

(85) 99999-6484 / (85) 3264-9085

Av. Dom Luís, 300 Lj. 113 - Térreo. Shopping Avenida - Meireles
Fortaleza - CE, CEP: 60160-230, Brasil

L I N H A

20
ANOS

FGM
Você merece

whiteness | Nº1

APROVADA PELO MUNDO



TRADIÇÃO EM INOVAR. LÍDER EM RESULTADOS.

- 20 anos de comprovação clínica e científica no mundo todo.
- Mais de 400 pesquisas científicas publicadas.
- Praticidade: para cada caso uma solução ao seu alcance.
- Contém o melhor pacote dessensibilizante do mercado.
- Novas embalagens: sustentáveis, aliando design, praticidade e beleza.

 /FgmProdutosOdontologicos   @fgmodonto

Visite nosso novo site: www.fgm.ind.br

Sistema de gerenciamento
odontológico

por apenas
19,90
por mês



**FACILIDADE E
AGILIDADE**

Acesso via web, com telas extremamente simples, fáceis e ágeis, operação simplificada, resposta rápida e aprendizado imediato. Envio de SMS com um só clique, cálculo automático de comissão e muito mais...



SEGURANÇA

Acesso constante e limitado ao sistema através da Internet sem interrupção por falhas, perdas ou extravio de equipamentos e isso com garantia de backup automático diário para a proteção de seus dados.



**AUMENTE SUA
LUCRATIVIDADE**

Além de ferramentas essenciais para a gestão clínica e administrativa, o sistema oferece inovadoras ferramentas para gestão do seu relacionamento com o paciente e marketing.



Compatível com Smartphones e Tablets

Compatível com Smartphones e Tablets



Envio automático de SMS para os clientes

Envio automático de SMS para os clientes

Faça sua adesão ao sistema em abo-ce.org.br/sigo.
Mais um grande benefício que a ABO-CE traz para você!!!!

ATENÇÃO!

A ABO AGORA
CONTA COM UM
NOVO SETOR:

IMAGINOLOGIA

ENCAMINHE
SEUS PACIENTES!!!

INFORMAÇÕES:
UNIABO E
SETOR
FINANCEIRO



Uma andorinha só não faz verão

Quando parei para pensar sobre o que escrever neste espaço, logo recordei do ditado popular “Uma andorinha só não faz verão”.

É com esse sentimento que, a nova equipe da Associação Brasileira de Odontologia – Seção Ceará, inicia seu primeiro ano de mandato. Temos a certeza que somos uma equipe e que precisamos da colaboração de todos os que compõem a odontologia cearense e brasileira.

Sempre estivemos em uma caminhada firme, objetiva e constante em prol da Odontologia, mesmo em um cenário de tantas diversidades. Diversidade de sonhos, prioridades, de problemáticas, de desafios e conquistas.

Iniciamos nossa gestão vivenciando um cenário de mais desafios ainda. Uma crise que atinge, tanto a área econômica, quanto político social de nosso país. Um momento em que a nossa Odontologia requer mais atenção, valorização e UNIÃO. Este é o cenário atual, então é nele que precisamos continuar batendo as nossas asas.

Não podemos parar de voar. Podemos até ter receio, da nuvem que por hora nos amedronta. O medo, o receio, a dúvida, não podem representar grilhões que nos aprisionem. Precisamos fixar o olhar no horizonte, mirarmos no foco, encorajar-nos a bater mais ainda as asas e voarmos mais alto. Não em voo solo, segundo o ditado que ilumina esta oratória, “uma andorinha só não faz verão”, temos que voar em conjunto, em equipe.

A ABO-CE não esquece de sua origem, de sua missão, de seus preceitos. Somos uma instituição focada em seus associados, e, acreditando que é na unidade que se constrói. Buscamos, nesta nossa nova gestão, estreitar a relação com nossos sócios, reforçar canais de relacionamento, aplicar pesquisas de satisfação, buscar maiores e melhores benefícios, reforçando a edificação de uma entidade firme e segura como as nossas casas.

Assumimos esta gestão com a missão de continuar este trabalho com a certeza do sucesso construído, com um grande e belo trabalho em equipe, cada um dando a sua contribuição.

Deixo aqui uma pergunta: Você meu colega e leitor está disposto, também, a fazer a sua parte em prol da nossa odontologia? Junte-se a nós, o sucesso da nossa classe e da ABO-CE depende de nossa união!



**Jose Emilson Motta
Barros de Oliveira Júnior**
Presidente ABO-CE



O medo, o receio, a dúvida, não podem representar grilhões que nos aprisionem. Precisamos fixar o olhar no horizonte, mirarmos no foco, encorajar-nos a bater mais ainda as asas e voarmos mais alto.”



8

CAPA

Permanecendo no mercado em tempo de crise

12

ARTIGO CIENTÍFICO

Microabrasão aliada a procedimento restaurador para o tratamento estético de hipoplasia de esmalte: relato de caso clínico

20

ARTIGO

Você vai quebrar em 2016

22

ARTIGO

A Turma do Bem

24

OPINIÃO

Um século de conquistas e inúmeros desafios para superar

25

ARTIGO

Um paradoxo entre a realidade e a prática do serviço gratuito na Odontologia

28

ARTIGO

Por que sua clínica pode afastar seus clientes?

32

ARTIGO

Criatividade e inovação em tempos de crise

40

OPINIÃO

Novos avanços da ortodontia brasileira reconhecidos na Europa

42

ENTREVISTA

Doenças Vasculares: suas causas, sintomas e tratamento

46

NOTAS

Associação Brasileira de Odontologia - Seção Ceará
Rua Gonçalves Lêdo, 1630 - Joaquim Távora CEP 60.110-261 - Fortaleza - Ceará
Fone: (85) 3311 6666 | www.abo-ce.org.br | revistaodontonordeste@gmail.com

Presidente: **José Emilson Motta Barros de Oliveira Júnior**
Vice-Presidente: **Perboyre Gomes Castelo Júnior**
Secretário Geral: **Elis Regina Vasconcelos Farias Aragão**
1º Secretário: **Ivany Soares de Sousa**
Tesoureiro Geral: **José Maria Sampaio Menezes Júnior**
1º Tesoureiro: **Benício Paiva Mesquita**
Diretor Científico: **José Bonifácio de Sousa Neto**
Diretor Social: **Rochelle Correa de Alencar**
Diretor de Assuntos Políticos e Assistência: **Francisco José de Aguiar Ferreira**
Diretor de Sede de Patrimônio: **Antônio César Josino Rodrigues**
Diretor de Esportes: **Felipe Martins Leite**
Diretor de Biblioteca: **Abrahão Cavalcante Gomes de Souza Carvalho**
Diretor de Informática: **João Paulo Viana Braga**
Diretor de Clínica: **Ana Valéria Onofre Cruz**
Diretor de Divulgação: **Davi Oliveira Bizerril**
Diretor Acadêmico: **José Tarciso Sindeaux Gurgel Neto**



odonto
nordeste

Jornalista Responsável: **Alessandra Silva (MTE CE0003146JP)**
Concepção Gráfica e Edição de Arte: **GMS Studio - Glaymerson Moises**
Publicidade: **NSF Publicações - (85) 3253 1211 - comercial@nsfpublicacoes.com.br**
Periodicidade: Bimestral | Tiragem: 10.000 exemplares
Impressão: Pouchain Ramos Gráfica e Editora | Distribuição: Gratuita

A Revista Odontonordeste.com não se responsabiliza pelos serviços e produtos de empresas que anunciam neste veículo de comunicação, as quais estão sujeitas às normas de mercado e do Código de Defesa do Consumidor. Os conceitos e opiniões emitidos em artigos assinados são de inteira responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução dos artigos não científicos desde que citada a fonte. Os artigos científicos ficam sujeitos à autorização expressa dos autores.

LANÇAMENTO

SOLUÇÃO COMPLETA
DE ACESSÓRIOS PARA DENTÍSTICA.

O máximo da estética
com muito mais praticidade.



COMBO

CompoRoller
+ SonicFill

Consulte preço
especial de lançamento

CompoRoller

Espátula modeladora de resina composta

- Redução no tempo de procedimento.
- Menor chance de formação de bolhas.



SonicFill

Restauração posterior em
uma única aplicação.

Preenchimento único SonicFill



Baixo estresse
de contração

Contém:
1 Acoplamento MULTiflex
1 Caixa de Resina SonicFill
1 Peça de mão



QUER SABER MAIS?

ACESSE: www.kavokerr.com.br/odontonordeste

OU LIGUE: (85) 98211-5463

Kerr

Permanecendo no mercado em tempo de crise

Na luta contra a crise não adianta se desesperar. Uma das armas para vencê-la é o planejamento. Em meio ao cenário econômico e político, em que o Brasil atualmente está inserido, diversos questionamentos são feitos pelos profissionais, e pela sociedade em geral. Para quem está no mercado na condição de empregado a pergunta é "Será que continuarei com meu emprego?" Para os empresários, empreendedores a inquietação é "Será que passarei pela crise sem ter a falência do meu negócio?". Para responder essas e outras perguntas a Odonto Nordeste conversou com o gerente de Atendimento Individual do Sebrae Nacional **Enio Pinto**.

Odonto - Para quem está pensando em abrir seu próprio negócio, abrir seu consultório/clínica. Quais os primeiros passos a serem dados?

Enio Pinto - Antes de abrir um negócio é preciso saber se o negócio é viável. Depois é fundamental que o empreendedor faça um planejamento, colete informações que darão subsídio à elaboração do plano de negócios e realize uma pesquisa de mercado, identificando o melhor local para abrir o empreendimento. Além disso, também é importante pesquisar quem são os concorrentes, fornecedores e consumidores e quais suas necessidades e saber quanto deverá dispor para iniciar o projeto e compreender como a economia poderá afetar a iniciativa

Odonto - Quais os riscos de se abrir uma empresa no cenário atual? É verdade, que em tempo de crise é seguro empreender?

Enio Pinto - Empreender sempre envolve risco, independentemente da época. Por isso é tão importante fazer um plano de negócios e se capacitar para gerir

sua empresa. Nunca vai existir um momento ideal para abrir um novo negócio, de alguma maneira sempre vai ter setores em dificuldade e outros que estão muito bem. Em épocas de grandes crises econômicas, de guerras, surgiram grandes empreendedores. Em qualquer tempo é possível identificar oportunidades concretas de empreender.

Odonto - Como buscar financiamento com os juros altos e uma maior restrição de crédito?

Enio Pinto - Antes de buscar um financiamento, o empreendedor precisa verificar se realmente necessita





Para conseguir sucesso, é preciso fazer diferente, inovar, mudar o comportamento para ganhar.

de crédito. Também precisa estar atento à gestão do seu negócio, para evitar problemas financeiros. Outra questão importante é a de honrar seus compromissos e saber se tem capacidade de pagamento antes de fazer o empréstimo. Depois disso, ele deve pesquisar muito. Verificar quais instituições financeiras oferecem as melhores taxas, prazos e benefícios.

Odonto - E para aqueles que já têm um negócio, como é possível crescer neste momento de ajuste fiscal, inflação alta e retração no consumo?

Enio Pinto - O empreendedor sempre deve traba-

lhar para manter as metas de crescimento e melhorar a empresa cada vez mais. Para conseguir sucesso, é preciso fazer diferente, inovar, mudar o comportamento para ganhar. Com a profissionalização do mercado brasileiro, que ano após ano ganha relevância no cenário internacional, a concorrência se intensifica em todos os setores. Portanto, para acessar novas oportunidades de negócios ou ampliar o empreendimento, os empresários de micro e pequena empresa precisam planejar os seus negócios, esquecendo o comportamento das iniciativas pouco estruturadas e investir na inteligência competitiva e no diferencial.

Odonto - Como ter controle dos gastos agora e para garantir um futuro tranquilo?

Enio Pinto - É fundamental nesse período manter a liquidez da empresa e ter certeza de que os recursos que entram e/ou estão no caixa da empresa serão suficientes para pagar seus compromissos. Para garantir esses recursos necessários para o funcionamento da empresa, o empresário deve estar atento às disponibilidades (caixa/bancos), às contas e às obrigações a pagar. É preciso realizar um planejamento financeiro e adotar um rigoroso controle. Também é importante ajustar despesas e reduzir os gastos considerados desnecessários.

Odonto - Para quem está pensando em realizar um investimento, seja na compra de novos equipamentos ou na ampliação da clínica/consultório, o que precisa ser observado? Não seria prudente adiar o investimento?

Enio Pinto - Assim como não existe uma época ideal para iniciar um negócio, também não existe uma época ideal para expandir. Antes mesmo de pensar em expandir o seu

negócio, o empreendedor deve primeiro ter uma base consolidada para dar a largada. Antes de qualquer coisa, ele deverá resolver todos os problemas da empresa na atividade inicial, inclusive torná-la lucrativa. A capacidade para expandir o negócio será maior caso o empreendedor possa ganhar experiência, envolvendo-se pessoalmente em todas as funções da empresa. Isso promoverá um maior conhecimento do processo como um todo, evitando falhas na fase de expansão, podendo delegar responsabilidades com mais segurança, fato este inevitável num processo de crescimento.



(...) é necessário envolver os funcionários em um esforço de todos, afinal, se a empresa vai bem, todos ganham com isso.”

Odonto - Como manter o equilíbrio nesse período turbulento de crise ética, política e econômica?

Enio Pinto - Não há fórmula mágica. A estratégia a ser adotada é o contínuo controle do fluxo de caixa e um detalhado planejamento financeiro para o ano que começa. A melhor forma é verificar, de tempos em tempos, o fluxo de caixa acompanhando as contas mais importantes. É preciso ajustar recebimento e pagamento para evitar surpresas.

Odonto - Sabemos que um negócio de sucesso possui um bom líder. Em tempos de crise econômica, como o líder pode motivar a equipe?

Enio Pinto - A primeira pergunta que se faz quando se abre um empreendimento é seu eu tenho perfil empreendedor – que inclui o aspecto técnico, mas também comportamental – Eu sei selecionar e motivar pessoas?





Aí tem um conjunto de técnicas de gestão que também são muito importantes. E, em um momento de crise, é preciso ter muito mais rigor com isso tudo – é necessário envolver os funcionários em um esforço de todos, afinal, se a empresa vai bem, todos ganham com isso. O aspecto social também é fundamental em um momento de crise. O primeiro passo é cuidar do bem-estar dos colaboradores, garantindo remuneração justa e respeito à legislação trabalhista. Além disso, a empresa pode promover benefícios extras como planos de saúde e alimentação. Disponibilizar áreas de descanso confortáveis para os horários de intervalos também trazem impactos positivos na qualidade de vida no trabalho.

Odonto - Um ponto sensível na crise é quando a companhia necessita reduzir o número de empregados. Qual é a melhor maneira de lidar com este processo?

Enio Pinto - Saber interpretar o ambiente econômico significa vantagem competitiva para o empreendedor. Por isso, é extremamente necessário fazer um bom planejamento. O planejamento de negócios significa pensar e trabalhar o que fazer sobre algo no futuro, melhorando a capacidade de geração de renda. Às vezes, em um primeiro momento, o empresário toma a decisão de demitir funcionários, mas, pouco tempo depois, precisa recontratar. Isso gera despesas com um novo processo de seleção e capacitação de colaboradores, o que pode não representar uma redução de despesas a longo prazo.

Odonto - Como inovar em tempo de crise?

Enio Pinto - Trabalhar o negócio da porta para dentro é o grande desafio das micro e pequenas empresas. É necessário adotar estratégias inovadoras nos produtos e na gestão do negócio. Os empresários precisam ter essa consciência. Precisam saber que a melhoria de processos e da qualidade de produtos e serviços, e, da adoção de medidas sustentáveis, muitas vezes diminuem os custos das operações e aumentam a lucratividade. O investimento em inovação ajuda as empresas a ganharem competitividade. As micros e pequenas empresas precisam apostar na inovação e na capacitação para sobreviverem em mercados cada vez mais competitivos, para concorrerem com a entrada de produtos importados, para entenderem os novos comportamentos e exigências dos consumidores. Os empresários devem procurar fornecedores com produtos de qualidade. Além de pensar em inovação, é preciso melhorar a gestão, é preciso pensar em sustentabilidade, é preciso se capacitar. Esta é a palavra chave: capacitação.

“

Além de pensar em inovação, é preciso melhorar a gestão, é preciso pensar em sustentabilidade, é preciso se capacitar.

Microabrasão aliada a procedimento restaurador para o tratamento estético de hipoplasia de esmalte: relato de caso clínico

Microabrasion combined with restorative procedure for the aesthetic treatment of enamel hypoplasia: a case report

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo relatar um caso de Hipoplasia de Esmalte no elemento dentário 21. Ao exame clínico, verificou-se mancha branca opaca envolvendo a região vestibular com profundidade em superfície interna da dentina observada a partir de Transiluminação. Para a remoção da mancha hipoplásica foram devidamente planejados e realizados dois tratamentos estéticos respectivamente, especialmente devido à mancha não ser restrita ao esmalte: a técnica da Microabrasão com o removedor de manchas WhitenessRM (FGM, Joinville, SC, Brasil), de modo a amenizar a mancha e reduzir a extensão da mancha em largura, e em seguida o procedimento restaurador direto, com a resina composta Opallis da FGM nas cores dentina DB1 e esmalte EB1. Como resultado final, observou-se que os procedimentos executados conseguiram mimetizar de forma satisfatória a cor natural dos demais dentes, levando a satisfação da paciente com o trabalho desenvolvido.

PALAVRAS-CHAVE:

Hipoplasia do Esmalte Dentário, Anormalidades Dentárias, Transiluminação, Microabrasão do Esmalte, Estética Dentária.

ABSTRACT

This study aims to report a case of enamel hypoplasia in tooth 21. In the clinical examination, there was an opaque and white spot involving the buccal region with depth in the inner surface of the dentin observed by transillumination. For the removal of hypoplastic stain two aesthetic treatments were properly planned and performed respectively, mainly due to the fact that the stain was restricted to the enamel: the technique of microabrasion with the spots remover Whiteness-RM (FGM, Joinville, Brazil), in order to soften the stain and reduce the extent of the spot width, and then the direct restorative procedure, with the composite Opallis of FGM in colors DB1 for dentin and EB1 for enamel. As a final result, it was observed that the procedures performed were able to satisfactorily mimic the natural color of other teeth, leading the patient to be satisfied with the result.

KEYWORDS:

Dental Enamel Hypoplasia, Tooth Anomalities, Transillumination, Enamel Microabrasion, Esthetics Dental.

INTRODUÇÃO

A satisfação de um sorriso esteticamente agradável contribui de maneira significativa para a autoestima e qualidade de vida do ser humano, sendo um sorriso “bonito” o desejo de grande parte da população (MARSON et al. 2014). Assim, pacientes portadores de manchas em dentes anteriores, relatam a insatisfação com seu sorriso em decorrência do destaque desta coloração em comparação aos demais dentes, o que os fazem ir em busca de um tratamento odontológico estético (BENDO et al. 2007; JÚNIOR, NAMEN, 1998). Dentre estas ocorrências, a Hipoplasia de Esmalte consiste na má formação do esmalte dentário, gerando a presença de manchas e/ou descolorações e até mesmo alterações na morfologia e textura do tecido dental, comprometendo assim, a aparência dos dentes afetados e fazendo com que as pessoas fiquem insatisfeitas com a sua aparência bucal (HINE, LEVY, SHAFER, 1987; SOUZA et al. 2009).

Com a evolução da Odontologia Estética, técnicas cada vez mais avançadas e minimamente invasivas, possibilitam que o sorriso esteticamente “perfeito” e almejado seja alcançado (BARATIERI, 2014). Desta forma, tem-se como objetivo apresentar por meio de um relato de caso, a sequência clínica para a remoção de mancha na estrutura dentinária advinda da hipoplasia de esmalte, sendo utilizado a técnica da microabrasão para amenizar a amplitude da mancha em esmalte e o posterior tratamento restaurador adesivo direto com resina composta.

RELATO DE CASO

O presente relato de caso refere-se a uma jovem do sexo feminino, 21 anos de idade, leucoderma, que compareceu à Clínica Odontológica da Universidade Tuiuti do Paraná, com o desejo de remover a mancha presente no dente incisivo central superior direito. Relatou que “nunca gostou desta mancha, e que a faz sentir vergonha de sorrir.” Com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido e autorização assinado pela paciente, procedeu-se a realização do caso com os devidos registros em prontuário e documentação fotográfica.

Após minuciosa anamnese, nenhum evento relevante, como trauma ou infecções na infância, foi mencionado e relacionado à ocorrência da presente mancha. No entanto, relatou que a mancha não esteve presente durante a infância. Ao exame físico, observou-se a presença de mancha de origem não cariada na face vestibular da coroa do dente 11, nos terços médio à incisal, de coloração branca e opaca, e superfície com textura semelhante a do esmalte hígido (Figura 1).



Figura 1. Fotografia inicial frontal dos incisivos centrais superiores da paciente. Ao analisar clinicamente, verificou-se a presença de mancha hipoplásica evidente nos terços médio e incisal no dente 11. Não houve modificação na morfologia e nem na textura da superfície.

Frente ao relato na anamnese e às características clínicas, foi incluído ao exame físico a técnica de transiluminação (Figura 2), que consiste no posicionamento do aparelho fotopolimerizador na face palatina do dente acometido pela anomalia, para a verificação da profundidade e do grau de opacidade da mancha no esmalte (BARATIERI, 2010). Foi verificado o envolvimento completo do esmalte em profundidade na direção vestibulo-palatal. Concluído o exame clínico, o diagnóstico estabelecido foi Hipoplasia de Esmalte, e seguidamente elaborou-se o plano de tratamento, objetivando o alcance do restabelecimento estético do dente da paciente.



Figura 2. Técnica de Transiluminação. Foi possível visualizar a opacidade e a profundidade da mancha hipoplásica com a utilização das lentes acessórias (verde e alaranjado) do aparelho Translume (VALO, Ultradent).

De acordo com a profundidade da mancha hipoplásica no esmalte dentário, optou-se pela realização de dois tratamentos alternativos estéticos, para a remoção da mancha hipoplásica (CONCEIÇÃO, 2007). Primeiramente, a microabrasão, uma técnica que pela ação conjunta de um composto de pH ácido associado a partículas abrasivas a ação mecânica da taça de borracha em baixa rotação, promovendo o desgaste superficial da mancha, cerca de 0,2 mm, conforme Baratieri, 2010, mascarando e/ou removendo parcial ou totalmente a mancha dependendo da profundidade da mesma, por meio da abrasão da superfície do es-



Figura 3. Isolamento absoluto do dente 11 e aplicação do removedor de manchas por microabrasão (WhitenessRM da FGM) sobre a mancha hipoplásica.



Figura 4. O procedimento de microabrasão contemplou 12 aplicações do Whiteness RM com taça de borracha em baixa-rotação, sem água. Cada aplicação teve a duração de 10 segundos.

malte (BARATIERI, 2010; CONCEIÇÃO, 2007; SOUZA et al. 2009). Entretanto, no presente caso, pretendeu-se com a microabrasão a suavização da coloração da mancha na superfície. E em posterior sessão clínica, realizou-se o procedimento restaurador com resina composta, procurando desgastar minimamente a estrutura dentinária, devolvendo a cor, forma e características do esmalte dentário hígido (BARATIERI, 2010; CONCEIÇÃO, 2007; MARSON, 2014; SOUZA et al. 2009). O tratamento completo contou com três sessões clínicas.

Na primeira sessão, realizou-se a profilaxia com pedra pomes e água e escova de Robson para a remoção do biofilme dental conforme Baratieri (2014) e isolamento absoluto do dente 11 para a realização da técnica de microabrasão (Figura 3) (HINE, LEVY, SHAFER; 1987). A microabrasão foi realizada utilizando o removedor de manchas WhitenessRM

(FGM, Joinville, SC, Brasil), que consiste em ácido clorídrico a 12% com carbeto de silício como agente abrasivo (CONCEIÇÃO, 2007). O procedimento envolveu um total de 12 aplicações, com a taça de borracha em baixa rotação/sem água (Figura 4), com duração de 10 segundos cada aplicação, seguido da lavagem com spray de água/ar entre elas (CONCEIÇÃO, 2007). Entre as trocas do removedor de manchas avaliou-se a necessidade de nova aplicação (BARATIERI, 2010). Concluída a microabrasão, foi aplicado sobre a face vestibular do dente abrasionado, uma espuma de flúor neutro durante quatro minutos na superfície do dente (Figura 5) (CONCEIÇÃO, 2007). Ao término, verificou-se a suavização da cor da mancha hipoplásica, além de uma superfície polida e brilhante; porém não a tornou imperceptível, havendo então a necessidade da realização do procedimento restaurador adesivo (Figura 6).

Após duas semanas, avaliou-se novamente a profundidade da mancha (Figura 7) e procedeu-se a restauração em resina composta fotopolimerizável. Previamente, foi realizada a profilaxia e seleção da cor B1



(...) no presente caso, pretendeu-se com a microabrasão a suavização da coloração da mancha na superfície.

Baratieri (2014) e isolamento absoluto do dente 11 para a realização da técnica de microabrasão (Figura 3) (HINE, LEVY, SHAFER; 1987). A microabrasão foi realizada utilizando o removedor de manchas WhitenessRM

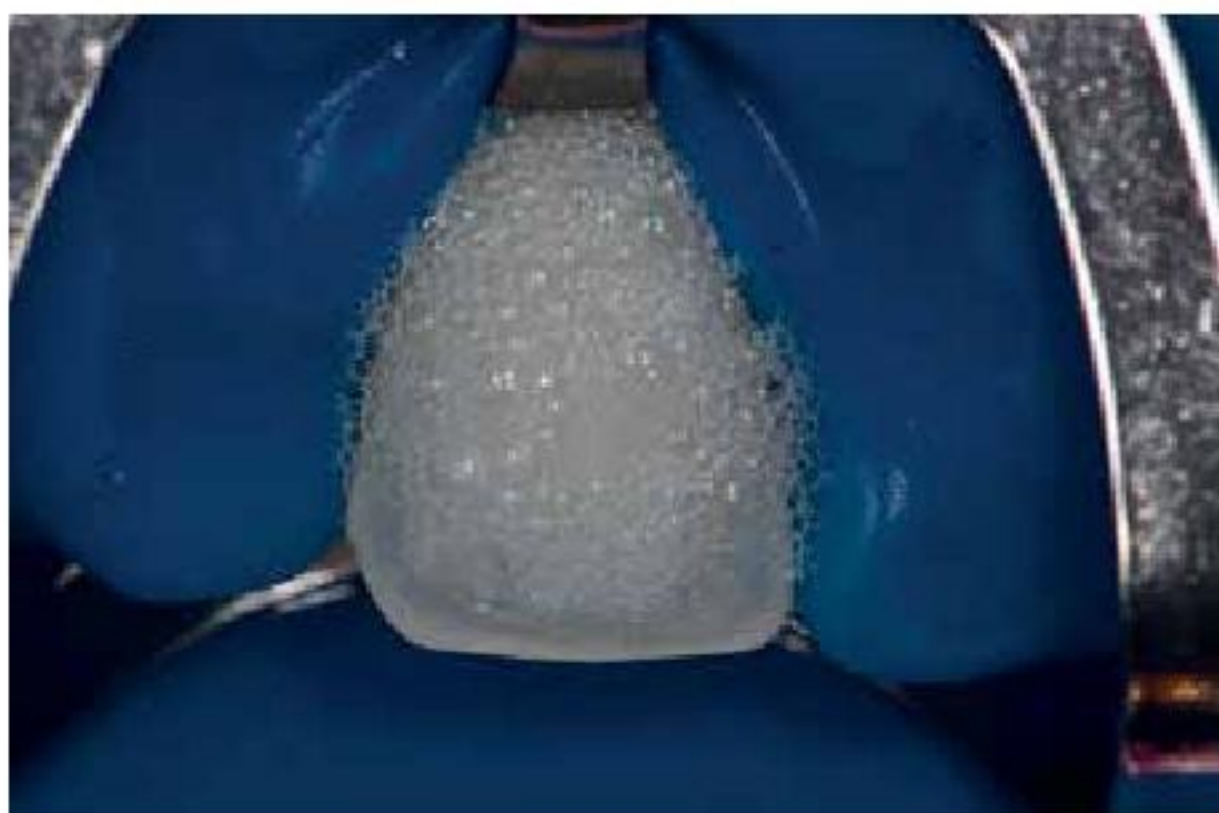


Figura 5. Aplicação de flúor neutro em espuma sobre a face vestibular do dente abrasionado.



Figura 6. Resultado final da microabrasão, após a remoção do isolamento absoluto, com a superfície ainda desidratada, observando-se a suavização da aparência da mancha hipoplásica.

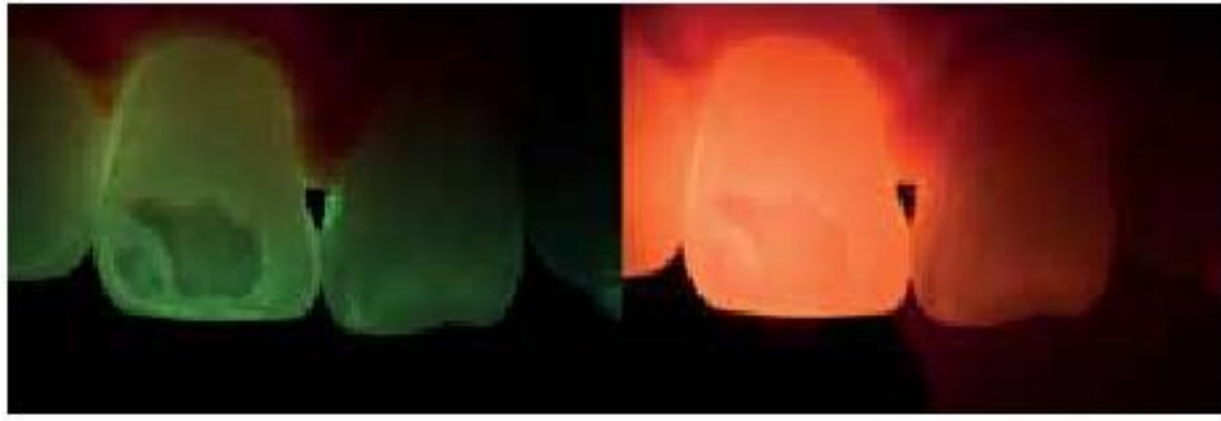


Figura 7. Transiluminação após 2 semanas da realização da microabrasão.



Figura 9. Procedeu-se o preparo cavitário com ponta diamantada #1012 (KG Sorensen) em alta rotação/refrigerado.

com base na Escala Vitapan Classical (Vita, Zahnfabrik, Sackingen, Alemanha), com o dente mantido em umidade natural e sob luz natural para que a reflexão da luz fosse similar (BARATIERI, 2010). Assim, ensaio clínico foi executado adicionando-se incrementos de resina composta (Opallis, FGM) sobre a mancha hipoplásica e o dente adjacente (21) com o propósito de verificar se as cores selecionadas (dentina: DB1 e esmalte: EB1) (Figura 8), mimetizariam a cor natural dos demais dentes (BARATIERI, 2014).

Em seguida, procedeu-se o isolamento absoluto dos dentes 14 ao 24. Preparo cavitário e consequente remoção da mancha foi realizado com a ponta diamantada #1012 (KG Sorensen, Barueri, SP, Brasil) em alta rotação/refrigerado (Figura 9). Dando início aos procedimentos adesivos, realizou-se o condiciona-



Figura 11. Lavagem da cavidade com spray de água durante 1 minuto.



Figura 8. Registro de cor com auxílio da escala pela aproximação da cor B1 juntamente com o Ensaio Diagnóstico com incrementos de resina composta (Opallis, FGM) nas cores DB1 e EB1.

mento ácido com ácido fosfórico a 37% (Condac, FGM) por 30 s (Figura 10); e após, a lavagem da cavidade com spray de água durante um minuto (Figura 11). Com os devidos cuidados de modo a manter a dentina úmida, foi secado o esmalte com spray de ar suave por 10 s e aplicou-se com Cavibrush (FGM) duas camadas do sistema adesivo (Ambar, FGM) (Figura 12), volatizando-se o solvente após cada uma das aplicações e fotoativação por 10 segundos (Figura 13).



Figura 10. Condicionamento da estrutura dentinária preparada com ácido fosfórico 37%.



Figura 12. Aplicação de duas camadas do Sistema Adesivo Ambar (FGM), com volatização do solvente com jato de ar por 10 segundos.

Concluída a hibridização, o corpo da restauração, foi executado com duas porções de resina composta DB1 (Figura 14), sendo cada fotopolimerizada por 30 s e posteriormente recobertos com a resina composta EB1 para mimetizar a superfície do esmalte (Figura 15) e fotopolimerizada por 30 s. Utilizou-se gel hidrossolúvel sobre a restauração e complementou-se a fotoativação por 40 s (Figura 16). Em ambos os incrementos, foi utilizado espátula fina e pincéis para restabelecimento da forma e textura adequada à superfície do esmalte. Devida a excelente adaptação e texturização da resina composta, não houve necessidade imediata de acabamento com pontas diamantadas na restauração (Figura 17).

Na última sessão clínica, o acabamento da restauração foi realizado com discos Diamond Pro (FGM) e o polimento final da restauração com discos de feltro Diamond Flex (FGM) e pastas de polimento Diamond Excel e Diamond R (FGM). O aspecto final da restauração pode ser observado nas Figuras 18 e 19, nas quais pode-se ressaltar a importância de se trabalhar com resinas para restaurar dentes com manchas hipoplásicas que se estendem na dentina e devolvendo os aspectos superficiais de textura na superfície vestibular do esmalte.

DISCUSSÃO

A Hipoplasia de Esmalte é originada em decorrência de uma interferência no período de formação do esmalte dentário (amelogênese) devido a fatores ambientais, e/ou hereditária, ou ainda de natureza sistêmica. Os ameloblastos são células muito sensíveis a estes fatores externos, ocasionando uma alteração da estrutura do esmalte dentário, nos dentes erupcionados caracterizando um esmalte dentário quan-



Figura 13. Fotoativação por 10 segundos do sistema adesivo aplicado na cavidade preparada.



Figura 14. Inserção da resina composta DB1 (Opallis, FGM) para reprodução da dentina e posterior fotoativação.



Figura 15. Inserção da resina composta EB1 (Opallis, FGM) para reprodução do esmalte e posterior fotoativação.



Figura 16. Aplicação de gel hidrossolúvel para complementar a fotopolimerização realizada por um tempo adicional de 40 segundos.



Figura 17. Restauração finalizada.



Figura 18. Vista aproximada dos dentes após uma semana da realização do procedimento restaurador e polimento.



Figura 19. Aspecto clínico final do sorriso após uma semana do término dos procedimentos.

titativamente defeituoso, porém com dureza normal (HINE, LEVY, SHAFER, 1987; NEWILLE, 2008; REGESI, SCIUBBA, JORDAN, 2008; SOUZA et al. 2009). Os sinais clínicos e manifestam geralmente com as seguintes características: variação na translucidez do esmalte, conforme Passos et al. (2007), distribuição assimétrica, limitada e nítida, formato oval ou arredondado, superfície rugosa, coloração branca, creme amarela ou acastanhada, conforme Newille (2008), podendo acometer dentes decíduos e permanentes (HINE, LEVY, SHAFER, 1987; SOUZA et al. 2009). Outras características clínicas também são citadas na literatura: presença de fossetas, ranhuras e até mesmo áreas com ausência de esmalte (NEWILLE, 2008).

O diagnóstico da Hipoplasia de Esmalte é possível a partir de uma anamnese detalhada e do conhecimento das características, dos fatores etiológicos e do diagnóstico diferencial, pois outras anomalias que também provocam defeito no esmalte dentário (PASSOS et al. 2007; REGESI, SCIUBBA, JORDAN, 2008). De modo a contribuir para uma melhor elaboração do diagnóstico clínico, se faz importante o profissional assegurar um ambiente clínico adequado, com condições ideais para realização do exame clínico, incluindo iluminação natural adequada, a hidratação do tecido dentário, profilaxia previa satisfatória, conforme Baratieri (2014); e Passos et al. (2007) e dente limpo e seco conforme Newille (2008), e como coadjuvante, a realização da técnica de Transiluminação (BARATIERI, 2010; CONCEIÇÃO, 2007). O aparelho para realização de tal técnica no presente relato, funciona através de lentes nas colorações verde e alaranjado com ímãs magnéticos, em que o processo de colocação e retirada das mesmas no aparelho é simples e rápido.

Definido o diagnóstico da Hipoplasia de Esmalte, pessoas que consideram que a mancha hipoplásica pode comprometer a estética do seu sorriso, podem lançar mão de tratamentos para a correção de tal

descoloração, são eles: microabrasão, restauração direta com resina composta, coroas de porcelana ou facetas (SOUZA et al. 2009). Quanto aos tratamentos, a literatura enfatiza que a primeira escolha para o tratamento estético da Hipoplasia de Esmalte deve ser o menos invasivo, que entre as opções citadas anteriormente é a Microabrasão (BENDO et al. 2007). Esta é uma técnica segura e conservadora, de baixo custo, pequeno tempo de trabalho e com a possibilidade de ser controlada pelo operador (BARATIERI, 2010). É extremamente eficaz para a remoção de imperfeições e manchas da camada superficial do esmalte, apresentando resultados estéticos satisfatórios (CONCEIÇÃO, 2007). Apesar do conhecimento a respeito da profundidade da mancha hipoplásica para indicar-se a microabrasão, no presente relato de caso realização de tal técnica foi imprescindível para a suavização da descoloração em esmalte, necessitando-se remover uma menor quantidade de tecido sadio no posterior desgaste com a ponta diamantada.

Quanto ao tratamento Restaurador Adesivo Direto, o preparo cavitário foi realizado com menor desgaste possível e a menor de quantidade de resina composta fotopolimerizável, com a intenção da preservação da quantidade e qualidade do tecido hígido (JÚNIOR, NAMEN, 1998). Assim, a utilização da resina composta Opallis da FGM nanohíbrida, possibilitou ao término da restauração um resultado funcional e estético muito satisfatório, tanto em termos de coloração próxima ao dente natural como a textura superficial.

Apesar da extensa profundidade da mancha hipoplásica no esmalte dentário, o tratamento contem-



(...) a utilização da resina composta Opallis da FGM nanohíbrida, possibilitou ao término da restauração um resultado funcional e estético muito satisfatório (...)

plou ao final um resultado estético satisfatório, devido à constante evolução da Odontologia Adesiva, conforme Gomes (2004), a qual favorece procedimentos menos invasivos à estrutura dental, contribuindo de maneira significativa para a longevidade dos procedimentos realizados (BARATIERI, 2014). Como já dizia Celso Gomes Pinto (1983): "A Odontologia é a área da saúde que preserva e restaura o movimento mais lindo e feliz do ser humano: o sorriso." Ao concluir-se as sessões clínicas, foi nítida a satisfação da paciente pelo trabalho desenvolvido, possibilitando a jovem à alegria em expor seu sorriso.

CONCLUSÃO

No presente relato de caso, a intenção em restabelecer a anatomia e harmonia da estética dental foi alcançada pelos procedimentos clínicos realizados de forma complementar: microabrasão e restauração em resina composta. Para tanto, foi fundamental a correta elaboração do diagnóstico e plano de tratamento, levando em consideração a singularidade do caso, para o sucesso e posterior longevidade do tratamento. Ressalta-se a importância do acompanhamento clínico do presente caso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARATIERI, L. N., et al. Odontologia restauradora: fundamentos e técnicas. v. 1. São Paulo: Santos, 2014.
- BARATIERI, L. N. Visão clínica: casos e soluções. Florianópolis: Ponto, 2010.
- BENDO, C. B., SCARPELLI, A. C., NOVAES JÚNIOR, J. B., VALE, M. P. P., PAIVA, S. M., PORDEUS, I. A. Hipoplasia de esmalte em incisivos permanentes: um acompanhamento de 6 meses. RGO, Porto Alegre, v. 1, n.55, p. 107-112, jan./mar.. 2007.
- CONCEIÇÃO, E. M. Dentística – saúde e estética. 2 ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.
- GOMES JC. Estética em clinica odontológica. Curitiba: Maio, 2004.
- HINE, W.G., LEVY, M. K., SHAFER, B. M. Tratado de patologia bucal. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 1987.
- JÚNIOR, J. G., NAMEN, F. M. Dentística restauradora "o essencial para o clínico". São Paulo: Santo, 1998.
- MARSON, F., MANTOVANI, M., SENSI, L. G., SILVA, C. O. Diferenças entre hipoplasia de esmalte e fluorose. Odonto Magazine, p. 50-54, mar. 2014.
- NEWILLE, B. W. Patologia oral & maxilofacial. 2 ed. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2008.
- PASSOS, I. A., COSTA, J. D. M. C., MELO, J. M., FORTE, F. D. S., SAMPAIO, F.C. Defeitos do esmalte: etiologia, características clínicas e diagnóstico diferencial. Rev Inst Ciênc Saúde. v. 25,n.2, p.187-192, 2007.
- REGESI, J. A., SCIUBBA, J. J., JORDAN, R. C. K. Patologia oral: correlações clinicopatológicas. 5 Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- SOUZA, J. B., RODRIGUES, F. P. C., LOPES, L. G., GUILHERME, A. S., FREITAS, G. C., MOREIRA, F. C. L. Hipoplasia do Esmalte: tratamento restaurador estético. Robrac. v. 18, n. 47 p. 14-19, 2009.

AUTORES

Mariana Julia Pioli da Costa

Acadêmica de Odontologia da Universidade Tuiuti do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil.



Yasmine Mendes Pupo
Doutora, Mestre e Especialista em Dentística Restauradora pela UEPG.

Professora Adjunto da Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil. Contato: yasminemendes@hotmail.com



Fabiano de Oliveira Araújo
Doutor, Mestre e Especialista em

Dentística pela UFSC. Professor Titular da Universidade Tuiuti do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil.





**Cirurgião-Dentista:
estar do seu lado é oferecer
os melhores planos de saúde.**

Só a Qualicorp oferece inúmeras opções com o melhor da medicina para você escolher uma que atenda às suas necessidades. Líder de mercado, temos parceria com a ABO-CE e mais de 500 entidades de classe para negociar o melhor para você.

Planos
a partir de
R\$ 167
*(valor mensal
aproximado por pessoa)*

*Opção, qualidade
e credibilidade.*



Deixe a Qualicorp oferecer o melhor plano para você.

0800 799 3003

De segunda a sexta-feira, das 9h às 21h; aos sábados, das 10h às 16h.

www.qualicorp.com.br/anuncio



¹R\$ 166,38 – Amil 400 QC Nacional R Copart PICA (registro na ANS nº 472.929/14-3), da Amil, faixa etária até 18 anos, com coparticipação e acomodação coletiva (tabela de julho/2015 – EE).

Planos de saúde coletivos por adesão, conforme as regras da ANS. Informações resumidas. A comercialização dos planos respeita a área de abrangência das respectivas operadoras de saúde. Os preços e as redes estão sujeitos a alterações, por parte das respectivas operadoras de saúde, respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise. Fevereiro/2016.

Você vai quebrar em 2016

Sei que parece alarmista, mas queria mesmo te dar um soco na boca do estômago. Estamos começando o ano, e pelo que vimos de 2015 que terminou praticamente em frangalhos, se você não se mexer, 2016 vai te destruir. Estou sendo pessimista? Bem, você deve decidir.

Seu futuro depende só de você e não de "gurus" que sempre aparecem, no início de todos os anos, com suas previsões malucas e teorias mirabolantes. Você acredita em algum deles? E por que está se debatendo aí no seu mocho só porque eu disse que você vai quebrar? Não veio aquela vontadezinha de mandar esse humilde articulista catar coquinhos? (ou coisa pior) Se veio, consegui meu intuito.

O cara mais importante

Você precisa tomar as rédeas de seu futuro. Pois, como eu já disse acima, "ele depende só de você". Não dá para delegar ou incluir pessoas na criação de seus objetivos. Você tem que ser totalmente responsável por criar seu futuro. Acredito fortemente que ele é construído com muito sangue suor e lágrimas (no caso dos colegas da cirurgia, com muito sangue às vezes!).

Mas, aí você me pergunta: Como posso construir algo no futuro se atualmente, como diz um amigo meu: "tô vendendo o almoço para pagar a janta"?

Acho que o primeiro passo é você começar a se conhecer melhor. Parece meio balela, papo de autoajuda etc, mas acredite não é. Se você não se conhece não vai conseguir potencializar tudo que você tem de bom. Suas melhores competências com certeza já lhe ajudaram a vencer em algum momento. Lembra delas? Pois é, alguns colegas simplesmente as enterraram debaixo de sete palmos de terra. Se você não usar suas competências, vai ficar patinando ou na roda do Hamster, como costumo falar em minhas aulas e palestras.

Aprenda a valorizar seus talentos, o que você faz de melhor, o que já lhe trouxe frutos, lhe deu muita alegria e por que não dizer "Lucro".

Tem colega que fica querendo inventar moda, como diz minha mãe. Sempre escuto coisas do tipo: "Preciso aprender a fazer um site, pois isso vai me trazer mais pacientes". Aí eu provo por A+B que não é site que trás pacientes e sim a sua qualidade técnica. Só que tem colegas que gastam muito tempo aprendendo a fazer sites, email marketing, Facebook, etc. e acabam esquecendo-se de tratar com excelência seu CLIENTE que já está lá na cadeira. Ou, esquece-se de abrir um canal de comunicação com seus clientes, que já passaram por ele em algum momento. Caramba! Conquistar um cliente novo custa pelo menos 5X mais que manter um antigo. Logo, você está perdendo dinheiro e o mais importante seu tempo.

Sucesso é questão de Tempo

Tempo é seu ativo mais importante. Todos nós temos 24 horas. Eu, você, o Bill Gates, o Barack Obama. Não tem jeito. O importante é você saber gerenciar suas prioridades. Quando investimos perdemos tempo para melhorar competências, que não vão impactar diretamente o nosso negócio, estaremos desperdiçando nosso maior ativo, e o pior, o mais caro, pois não há dinheiro no mundo que consiga fazer você comprar umas horinhas no fim do dia ou do mês. Pense nisso.

Onde é que eu estou?

Segundamente (Só para descontrair, pois detesto aquelas pessoas que começam seus discursos ou e-mails com em primeiro lugar!) é importante ter um panorama exato de onde você está e onde quer chegar. Fazer um levantamento de sua situação atual é fundamental, ter a real noção das suas receitas e despesas é um excelente começo. Tem muito colega por aí que faz uma confusão com as contas do consultório e

quando eu chego para fazer uma consultoria a coisa tá bem complicada, nem o próprio colega consegue saber "onde está o dinheiro" ainda mais explicar para o Consultor. Enfim minha primeira sugestão então é:

Organizar as contas do consultório

Quando você descobre onde está fica mais fácil decidir quais rumo tomar para chegar em algum lugar.

Uma grande sacada é usar ferramentas de gestão para controlar suas contas no consultório.

Utilizo uma que custa uns R\$ 2,50 (sim isso mesmo, dois reais e cinquenta centavos). Ela se chama caderno ou caderneta de anotações, se quiser gastar esbanjar um pouco mais compre um de capa dura.

As pessoas às vezes complicam o que não precisa ser complicado. Controlar suas contas é básico. Quanto gastei (despesas), quanto vendi (faturamento) e o que sobrou (lucro). Pronto! Se você nestes primeiros meses de 2016 conseguir tomar as rédeas de suas finanças, pois afinal o ano promete ser bem difícil complicado, com certeza estará dando um grande passo para criar um futuro melhor.

Agora se você quer umas dicas de como lucrar mais em 2016, algo em torno de 30% a mais (em 60 dias comprovado!), aí você vai ter que ler o artigo que vai sair na próxima edição da Revista da ABO-CE.

Se tiver algo que eu possa lhe ajudar, envie um email para marcos@marketingemodontologia.com.br. Terei imenso prazer em responder suas dúvidas.



(...) tem colegas que gastam muito tempo aprendendo a fazer sites, e-mail marketing, Facebook, etc. e acabam esquecendo-se de tratar com excelência o seu cliente."

AUTOR

Marcos Rocha
Cirurgião dentista, mestre em Odontologia pela FOU SP, pós-graduado em Administração de Empresas, palestrante, professor universitário, consultor e coach. Criador do 1º Programa de Coaching Exclusivo para Dentistas do Brasil. Contato: marcos@marketingemodontologia.com.br



A Turma do Bem

A Turma do Bem -TdB é uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), fundada em 2002, com a missão de mudar a percepção da sociedade sobre a questão da saúde bucal e da classe odontológica com relação ao impacto sócio ambiental de sua atividade.

O principal programa da TdB se chama Dentista do Bem e conta com o trabalho voluntário de cirurgiões-dentistas que atendem crianças e adolescentes de baixa renda, proporcionando-lhes tratamento odontológico gratuito até completarem 18 anos. Fantástico!

E como agente faz isso? Nós, Dentistas do Bem, realizamos triagens em escolas públicas ou organizações sociais. Lá, fazemos uma avaliação clínica da cavidade oral em jovens de 11 a 17 anos e o preenchimento de um questionário. Este é encaminhado à ONG e, após a avaliação do perfil do paciente, é realizado o encaminhamento dos jovens para os atendimentos.

Os pacientes são selecionados por grau de necessidade nessas triagens. A priori, beneficiam-se crianças com problemas bucais mais severos. Muitos com dor ou processos infecciosos instalados. Esses são mais pobres, mais próximas dos 18 anos e, conseqüentemente, do primeiro emprego.



O dentista voluntário atende os jovens selecionados em seu próprio consultório. Curativo, preventivo e educativo, o tratamento é totalmente gratuito e completo. Incluindo, se necessário, radiografias, ortodontia, próteses, enfim, tudo o que for necessário para o restabelecimento da saúde bucal. No final, desta primeira etapa, fica aqui difícil escrever o quanto é gratificante proporcionar este tratamento a eles.

Atualmente, o projeto Dentista do Bem possui 16 mil dentistas voluntários espalhados por todo o país, em aproximadamente 1.500 municípios dos 26 Estados e Distrito Federal. Isto nos torna a maior rede de voluntariado especializado do mundo segundo a Ashoka. Também estamos presentes em Portugal e em outros 12 países da América Latina (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai, Venezuela).

O fundador e presidente voluntário, Dr. Fábio Bibancos, foi reconhecido internacionalmente como Empreendedor Social pela Ashoka (www.ashoka.org) e pela Schwab Foundation (www.schwabfoundation.org) por seu trabalho a frente da organização. Além disso, a TdB foi laureada no prêmio Saúde Oral (<http://www.premiossaudeoral.ife.pt/>), que reconhece as melhores práticas da medicina dentária portuguesa, na categoria Solidariedade Social, e foi escolhida pela fundação filantrópica Epic Foundation (<http://epic.foundation/en>) para integrar o primeiro portfólio mundial de instituições que investem em alto impacto social.

Ah, outra coisa muito importante, principalmente nos dias de hoje: nós, da TdB não aceitamos verba pública e





todos os gastos são auditados pela Ernst&Young Terco e pelo Ministério da Justiça, que renova anualmente o termo de OSCIP. É só você acessar e conferir tudo em nosso site. Transparência total.

Mas olha só. Não paramos por aí. Os estudantes, e porque não chamá-los de estudantes do Bem, são muito bem vindos a fazer parte desta corrente. Todo ano, no Sorriso do Bem, premiamos com um consultório Odontológico o melhor trabalho de um caso clínico de grande impacto. Falei no Sorriso do Bem? Momento ímpar de interação de todos aqueles que vestem a camisa desta organização tão fantástica. É só olhar as fotos.

Abraçamos uma outra causa: as Apolônias do Bem, um novo projeto e grande desafio para nós. Realizamos tratamento reabilitador em mulheres vítimas de agressão física com sequelas faciais e dentárias graves. É incrível e emocionante vê-las sorrir novamente.

Participamos também de Políticas Públicas. Não podemos ficar parados. Em vários municípios de nosso país já é obrigatório a presença do Kit de Higiene Bu-

cal na cesta básica. Fomos nós, Dentistas do Bem, que pressionamos nossos gestores e conseguimos tal feito.

Nós, da ABO-CE, também somos parceiros e crentes do belíssimo trabalho voluntariado desta organização.

Finalizo convidando a todos aqueles colegas dentistas a fazerem parte deste projeto. A demanda é grande de jovens carentes e necessitados de atendimento. Ser um Dentista do Bem não nos tira pedaço e, sim, engradece a alma. Fazer o bem sempre faz bem. Venha fazer parte deste time. Entre em contato conosco.

AUTOR

Dr. José Bonifácio Neto
Diretor Científico da ABO-CE. Embaixador da TDB. Contato: (85) 3267 2754



Tarciso Sindeaux
Diretor Acadêmico da ABO-CE



Um século de conquistas e inúmeros desafios para superar

100 anos se passaram desde o início dessa história de competência, superação, trabalho árduo, obstáculos superados, objetivos alcançados e muitos profissionais de sucesso. Passamos por muitas mudanças, a maioria delas para melhor. E a mais recente e impactante foi à adoção do sistema de ingresso por cotas, medida acertadíssima que promove a igualdade social e racial dentro de um espaço que deveria ser de livre acesso para qualquer cidadão. Porém, muitas vezes não é isso o que vemos.

Ainda hoje, a Odontologia, em especial, ainda é muito elitista, por se tratar do curso mais caro da UFC. Visto isso, precisamos de uma assistência estudantil diferenciada no que se refere ao fornecimento dos instrumentais clínicos, permitindo assim a permanência daqueles que tem o sonho de serem cirurgiões-dentistas. Mas, muitos destes são vulneráveis eco-



A Odontologia ainda é muito elitista, por se tratar do curso mais caro da UFC. Visto isso, precisamos de uma assistência estudantil diferenciada no que se refere ao fornecimento dos instrumentais clínicos.”

nomicamente e não podem arcar com os altos custos dos temidos instrumentais exigidos nas aulas práticas.

A assistência estudantil é fundamental para a expansão da universidade, que historicamente é um ambiente elitizado. Porém, expandir com o crônico problema da falta de insumos clínicos, poucos funcionários e sem uma assistência estudantil satisfatória não dá! “Assistência estudantil não é favor, é direito!”

Como um bom brasileiro, acredito que esse será apenas mais um obstáculo a ser vencido. Conto com a cooperação de todos os envolvidos nesse importante processo: os discentes na pressão e na lembrança aos que podem nos ajudar; os administradores que olhem por nós como filhos que pedem auxílio; e aos docentes, pedimos a compreensão no momento das aulas, em que nem todos possuem os instrumentais.

Finalizando, desejo que venham mais 100 anos com muito mais impasses derrubados, mais metas concretizadas e muitas vitórias alcançadas!



Um paradoxo entre a realidade e a prática do serviço gratuito na Odontologia

A cada dia que passa os serviços gratuitos odontológicos estão sendo mais procurados no Brasil, em virtude de diversos fatores, pelos quais podemos citar: queda da economia do País, aumento da inflação, altas taxas de desemprego e dentre outros. Esses serviços são recomendados para os cidadãos que não podem pagar com o tratamento dos seus dentes.

O atendimento gratuito vinha sendo oferecido pelo SUS – Sistema Único de Saúde e pelas Universidades que possuem o curso de Odontologia.

Entende-se como serviço gratuito aquele que não gera custo no momento da sua realização e nem gera prestações futuras. Também se encaixa nesses serviços, aqueles que sua retribuição seja muito inferior ao que realmente vale, ou seja, em um sentido mais estrito entram nesse conceito aqueles serviços que monetariamente são muitos baixos, se comparado ao mercado.

A falta de dinheiro para pagar o tratamento odontológico, faz com que várias pessoas procurem o sistema básico de saúde. No entanto, o atendimento costuma demorar e isso pode prejudicar ainda mais o problema dentário. Diante desse empasse tem aumentado a procura pelas universidades e faculdades que oferecem serviço odontológico de graça. Essas clínicas universitárias fazem tratamentos de canal, limpeza, extração de dentes e entre outros serviços.

É importante ressaltar que esses serviços nas universidades nem sempre são totalmente gratuitos. Essas Instituições podem cobrar pelo material utilizado e ainda estabelecer uma mensalidade, durante o tratamento, mas sem sombra de dúvidas os serviços são

muitos mais baratos que um consultório por exemplo.

Vale destacar também que é imprescindível realizar uma triagem antes de oferecer o serviço, visto que a ideia é exclusivamente para as pessoas carentes que não tem condições de arcar com o serviço. Essa triagem serve para melhor identificar as pessoas, analisando a renda per capita da família, o número de dependentes e demais informações complementares.

Ao final da triagem, irá formar um cadastro das pessoas elegíveis, que irão formar um cadastro de espera, e na medida do possível irão sendo convocadas pelo telefone.

Um exemplo dessas clínicas é a UFC – Universidade Federal do Ceará, a clínica atende os clientes direto na faculdade realizando extração de dentes, tratamento de canal e gengiva.

A UFC, por meio do Hospital Universitário Walter Cantídio (HUWC) – atualmente sob a gestão da Empresa Brasileira de Serviços Hospitalares (Ebsrh) –, promove atendimento odontológico gratuito para alunos de escolas públicas do interior do Estado. Trata-se de um Projeto chamado Consultórios Itinerantes de Odontologia, cuja meta local inicial é atender 390 crianças de 13 municípios em 24 dias de testagem.

O atendimento se dá em veículos que estão estacionados na sede do Centro de Desenvolvimento da Família (Cedefam – Rua Pernambuco, 1674, Planalto



A falta de dinheiro para pagar o tratamento odontológico, faz com que várias pessoas procurem o sistema básico de saúde. No entanto, o atendimento costuma demorar.



(...) mesmo sendo contra a lei e o código de ética, a iniciativa de atendimentos odontológicos por consultórios particulares é boa e ajuda muitas pessoas.”

Pici), projeto de extensão da UFC que tem à frente a Profª Walda Viana, do Departamento de Clínica Odontológica. É ela quem também coordena o Projeto Consultórios Itinerantes de Odontologia.

O Projeto Consultórios Itinerantes de Odontologia é vinculado ao Programa Saúde na Escola (PSE) e ao Programa Brasil Alfabetizado (PBA), em consonância com as Políticas Nacionais de Saúde e de Educação, do Governo Federal. A iniciativa local foi elaborada pelo HUWC, que recebeu quatro contêineres – dois módulos odontológicos e dois oftalmológicos, cada um contendo a instalação de dois consultórios.

Legislação Odontológica e o Serviço Gratuito

Diante dessas questões, muitos dentistas em todo Brasil, vêm se mobilizando para realizar atendimentos gratuitos e com isso surge um enigma se realmente esses atendimentos da forma como são prestados são permitidos pela lei e pelo Conselho Federal de Odontologia.

Segundo a Legislação Odontológica, por meio da Lei no 5.081, de 24 de agosto de 1966, que regulamenta o exercício da odontologia, no artigo 7º, alínea 'e': É vedado ao cirurgião-dentista a prestação de serviços gratuitos em consultórios particulares.¹

Essa proibição pela lei, é somente para os consultórios particulares, por isso ficam de fora as universi-

dades e faculdades que tem o curso de odontologia e também aqueles serviços oferecidos pelo SUS.

Como também no Código de Ética do Cirurgião-Dentista, no seu art. 20, inciso 1, que constitui infração ética: Oferecer serviços gratuitos a quem possa remunerá-los adequadamente.²

É importante salientar que mesmo sendo contra a lei e o código de ética, a iniciativa de atendimentos odontológicos por consultórios particulares é boa e ajuda muitas pessoas carentes que não tem condições de serem atendidas pelo SUS e pelas universidades. Como é sabido, devido à alta carga de procura por esses serviços, o próprio Estado acaba não suportando a enorme quantidade de demanda. Daí nasce à necessidade da ajuda de outros profissionais para ajudar a tornar uma sociedade mais justa.

Realizando uma conversa entre a realidade e a prática, podemos observar que existe sim uma mobilização de vários profissionais, inclusive nas redes sociais, que propagam esses fundamentos, baseados nos princípios de amor ao próximo, e que defendem uma sociedade mais justa.

A Dr. Tatiane Medeiros, na cidade de Fortaleza defende esta ideia e inclusive é praticante no seu consultório. De todas as suas consultas, ela reserva 10% para aqueles que já se inscreveram no cadastro e foram aprovados por uma triagem que é feita. A pro-

¹ Brasil. Lei 5.081/1966. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5081.htm. Acessado em: 16/Fev/2016.

² Código de Ética. Disponível em: http://cfo.org.br/wp-content/uploads/2009/09/codigo_etica.pdf. Acessado em: 16/Fev/2016.

fissional reserva um único dia da semana para esse fim e realiza as convocações, seguindo as prioridades do cadastro. Neste cadastro as prioridades são: Gestantes, Idosos (a partir de 60 anos) e Crianças.

A Dr. Tatiane Medeiros não é a única, mas apenas mais uma que não só defende esta ideia, como também a pratica no seu consultório. Exemplo de Solidariedade ao próximo e que ajuda aquelas pessoas incapazes, rumo a uma melhoria da qualidade de vida.

Nesse sentido, os atendimentos realizados pelas universidades e faculdades também ajudam a socie-

dade, consideram de muita valia esses atendimentos, e são considerados uma via de mão-dupla, pois além de ajudar a aprimorar na prática o que foi aprendido em sala, acabam ajudando as pessoas carentes.

É necessário que haja uma maior participação dos profissionais em aderirem esta ideia para que aumente cada vez mais esse gesto de carinho e amor e com isso tornar uma sociedade mais justa e igualitária para todos. Como também que possamos entender a importância desses atendimentos pelas universidades e faculdades, em vista de complementar os serviços públicos, como também treinar os novos profissionais que irão em breve se inserir no mercado.

AUTOR

Ciro Gomes de Lira
Graduado em Administração de Empresas pelo Instituto de Ensino Superior de Fortaleza e pós-graduando em Políticas Públicas e Seguridade Social pelo Centro de Ensino Superior do Ceará.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Lei nº 5.081 de 24 de agosto de 1966, regula o exercício da odontologia. Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5081.htm. Acesso em: 16/ Fev/2016.

_____. Código de Ética do Cirurgião – Dentista. Disponível em: http://cfo.org.br/wp-content/uploads/2009/09/codigo_etica.pdf. Acesso em: 16/ Fev/2016.

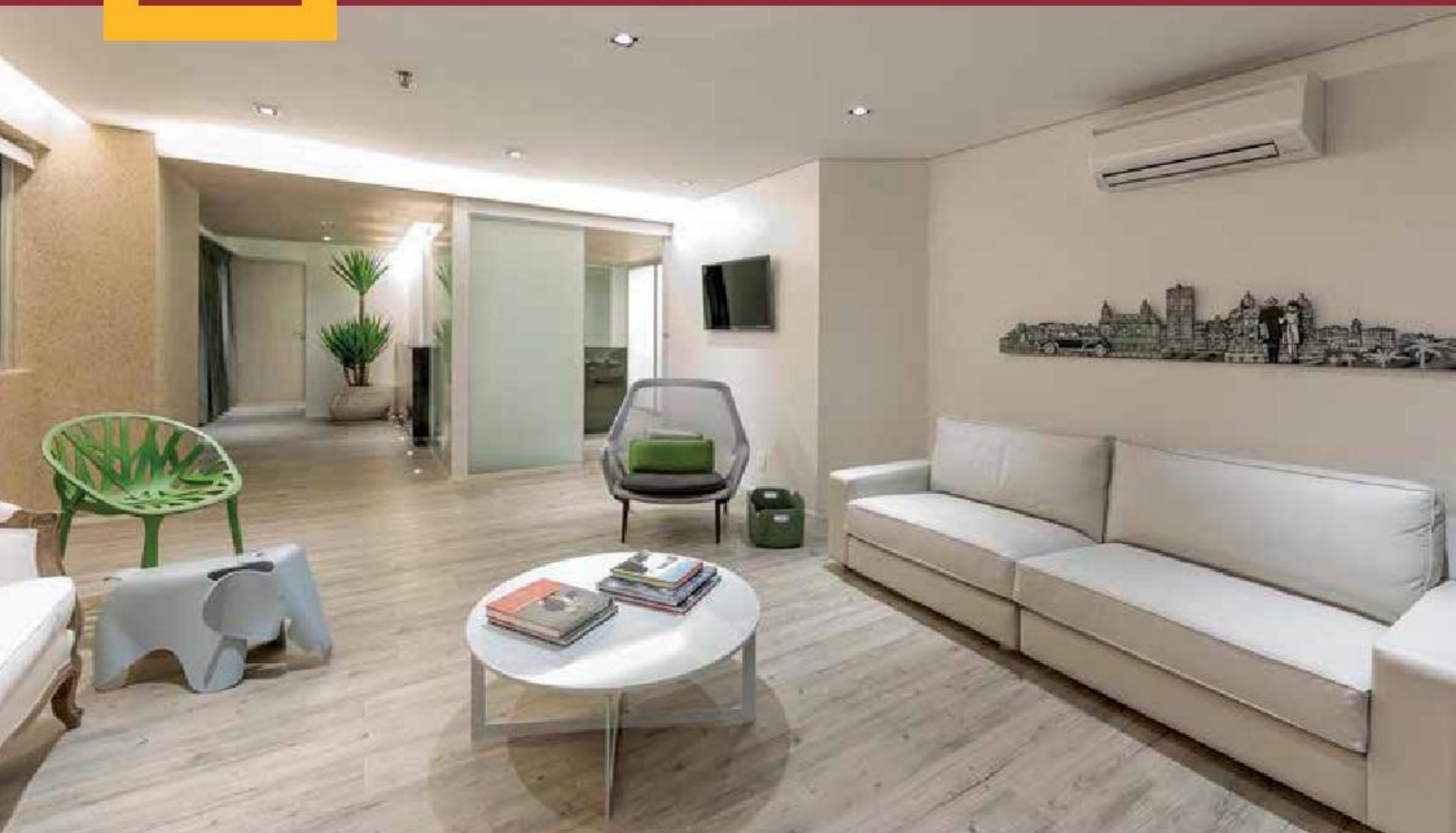
**FIQUE EM DIA
COM A ABO
E CONCORRA A
UM CONSULTÓRIO**

E *mais*⁺

GANHE VANTAGENS EM:
postos de gasolina,
UNIMED, UNICRED,
colégios, academias,
curso de inglês
entre outros benefícios!



ABO 
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA
SEÇÃO CEARÁ



Por que sua clínica pode afastar seus clientes?

Como é percebida a arquitetura de sua clínica e como ela pode influenciar a percepção do cliente

Muitas pessoas, infelizmente, têm medo de ir ao dentista... em algumas, esse medo é tão forte que se transforma em fobia. Em outras, é um medo mais leve, daquele tipo que pode ser facilmente enfrentado, mas que acaba gerando um ligeiro desconforto. Outros dizem: "Gosto de ir ao dentista, não tenho medo, nem fobia, inclusive durmo na cadeira". Esse último grupo, considerado menor que a soma dos dois primeiros, não é exatamente o foco de nossa discussão de hoje, apesar de que ele também se sentirá beneficiado com nossa conclusão.

Quando as pessoas têm medo, ou quando estão se sentindo desconfortáveis por algum motivo, tendem a ficar mais críticas e observadoras, isso acontece para

que consigam perceber qualquer tipo de risco no ambiente. Imagine que você precisa atravessar um jardim público para chegar a um local importante... se você sabe que esse caminho é seguro, vai atravessar de forma descontraída, caminhando normalmente e sem nenhum receio, com tempo de perceber cada detalhe, e talvez perceba detalhes da vegetação ou das nuvens no céu, talvez até pare para observar melhor se encontrar uma pequena flor ou um animalzinho interessante. Mas se um amigo te avisa para tomar cuidado ao passar por ali, pode ser que a desconfiança e o medo sejam acionados e sua caminhada será bem mais alerta, ocupando-se de tentar ouvir qualquer barulho suspeito. Nesse caso, dependendo do grau do

estado de alerta, o coração pode até disparar com o voo inocente de um pássaro... o que vem à mente é o seguinte: "Tenho de sair logo daqui!" Mas, e as flores e os animaizinhos interessantes que ainda existem por lá? O medo não nos deixa perceber, pois o foco será outro, nossa segurança, algo bem mais importante!

O medo serve para nos proteger, para nos manter alertas e aumentar nossa percepção de cada detalhe de tudo que pode ser arriscado. Isso é vital para nossa sobrevivência, pois quanto mais cedo conseguirmos identificar um risco, mais fácil conseguimos fugir do perigo.

Aí percebemos o quanto é delicado para a odontologia ter clientes com fobia, medo ou receio do tratamento... levando isso em consideração, vamos fazer uma analogia com a jardim público de nossa caminhada: para que as pessoas acreditem que estão mais seguras podemos procurar manter, no projeto de paisagismo, os espaços mais abertos, com vegetação mais baixa e com aparência mais amigável, retirar tudo que possa criar um barulho repentino, colocar um som agradável de água corrente, usar flores delicadas e, ao mesmo tempo, propiciar uma visão de longa distância, sem cantinhos em que algo possa se esconder. Com esse projeto de paisagismo, mesmo que um amigo nos alerte sobre um risco, a sensação de segurança seria maior do que se as plantas fossem altas, se houvessem barulhos repentinos e desconhecidos, se as plantas fossem pontudas e pouco amigáveis.

O que daria para ser feito, então, em uma clínica ou consultório odontológico, para fazer com que os clientes se sintam mais seguros e com isso não "liguem" o alerta mental do medo? Lembrando que o medo gera insegurança, desconforto e aumento da crítica, para nos deixar mais alertas a tudo que possa parecer confirmar o que estamos sentindo. Antes de discutir o que

poderia ser feito, vamos pensar no que pode acontecer, sem que os profissionais se deem conta disso...

Exemplo: cliente tem medo, ou fobia, ou sente um ligeiro desconforto por saber que vai passar por um procedimento invasivo que pode doer. Chega na clínica e olha a fachada. Ela é toda reta, cheia de vidros também retos, lembra bastante a fachada de um banco. O jardim é o que está na moda agora, cheio de plantas pontudas, com formato de coroa de abacaxi (bonitas, elegantes, mas claramente agressivas, por mostrar ob-

viamente que podem espetar alguém...). Pior ainda se chegar e a fachada estiver malcuidada, com plantas secas, pintura descascando e calçada precisando de reparo... Entra e encontra a secretária sentada atrás de um balcão alto, atendendo ao mesmo tempo o telefone e uma pessoa que já está ali, em pé em frente a ela. Olha para a sala de espera e vê um ambiente branco, com iluminação branca e cadeiras comerciais, tudo muito parecido com um hospital. Pior ainda se

as cadeiras estiverem dispostas umas atrás das outras, em fileiras, como num ônibus... Então o cliente se senta. A cadeira é dura... pega uma revista para ler e percebe que são notícias do mês passado. Mesmo sem querer, escuta a todo momento o som do atendimento que está sendo feito nos consultórios. Não a voz das pessoas, mas o som dos equipamentos... escuta também tudo que a secretária fala ao telefone e com as pessoas que atende no balcão. Ouve as marcações de consulta, as eventuais discussões e as negociações de pagamento. Percebe que o que ele precisar negociar vai ser ouvido pelos outros também... Vê agora uma parede pintada de vermelho e, logo na frente dela, um vaso com uma árvore artificial. Quando é chamado para o atendimento, passa por uma porta que leva a um corredor comprido, branco, com luz branca e fotos clínicas na parede, onde pode-se ler, lá no fundo: "Centro Cirúrgico". O dentista, muito simpático, mesmo sendo essa a primeira consulta desse cliente, opta por leva-lo diretamente para a sala clínica, pois entende que é melhor olhar de vez o que está acontecendo...

Bem, se você, dentista, não percebeu que essa descrição se parece muito com a descrição da sensação de medo no jardim público (mesmo antes de se chegar ao procedimento), sugiro que peça a um amigo leigo (que tenha algum desconforto com pro-



O que daria para ser feito, então, em uma clínica ou consultório odontológico, para fazer com que os clientes se sintam mais seguros e com isso não "liguem" o alerta mental do medo?





cedimentos invasivos) que leia o parágrafo acima e te dê um parecer de cliente. Com certeza ele vai te dizer que não se sentiu confortável ao longo do processo... e, sempre que o alerta do cliente for ligado, ele vai passar a perceber os “defeitos” que existirem, em um esforço inconsciente de tentar garantir sua segurança. Pior ainda, quando alguém liga o alerta do medo,

nem consegue perceber os detalhes bons...

Então, o que seria ideal para que um cliente, mesmo com medo, se sinta mais seguro e possa então perceber o que tem de bom em sua clínica? Imagine agora o seguinte: o cliente chega, olha para a fachada e vê uma construção amigável, com um jardim de formas orgânicas, flores coloridas e bem cuidadas. Entra e vê uma sala de estar, parecida com a que tem em casa (a secretária está em outro local...). Os vasos ornamentais exibem plantas naturais muito bem cuidadas. As revistas, se existem, são atuali-

zadas e novas. O cheiro e o som ambiente são muito agradáveis... a secretária, que aparece para convidá-lo a ir até sua sala para preencher o cadastro, aproveita para oferecer uma água ou um café, e é super atenciosa. O dentista, muito simpático, conduz o cliente em um corredor agradável, com painéis decorativos, até seu

escritório, onde vai conversar com ele antes de fazer seu exame clínico...

Uma sugestão: procure entender cada etapa do atendimento de sua clínica, desde o atendimento telefônico para marcação da consulta, passando pela chegada do cliente pela primeira vez (momento em que ele percebe tudo e cria uma sensação de valor que dará ao serviço que você vai oferecer) até o atendimento clínico propriamente dito. Mas faça isso usando a ótica do cliente, lembre-se que para ele tudo é novo e incerto... ele não sabe o que vai acontecer e muitas vezes está assustado porque tem medo do tratamento. E isso é muito comum nos clientes da odontologia, principalmente naqueles que vão para procedimentos como endodontia, implantes e muitos outros procedimentos invasivos. Assim que conseguir perceber o que aumenta a insegurança de seu cliente, vá ajustando sua clínica para que ela pareça mais amigável, para que ela consiga reduzir o nível de stress do cliente.

Algumas sugestões que já aplicamos e que deram um resultado muito bom: na fachada crie um jardim de flores, que mostram cuidado, delicadeza e atenção; na iluminação da sala de estar opte por lâmpadas ligeiramente amareladas, que criam aconchego; nas paredes dos ambientes clínicos use cores frias, que acalmam; diminua (na medida do possível) os ruídos desagradáveis que causam desconforto; tire da visão do cliente os instrumentais e tudo que possa lembrar um hospital... faça o possível para que ele se sinta em casa. Assim, você terá um cliente mais tranquilo, que perceberá sua clínica de uma maneira muito mais agradável. Com isso você terá clientes muito mais satisfeitos e, na nossa experiência, serão clientes que tendem a voltar e a indicar seus serviços aos amigos.



(...) procure entender cada etapa do atendimento de sua clínica, desde o atendimento telefônico para marcação da consulta, passando pela chegada do cliente pela primeira vez até o atendimento clínico propriamente dito. Mas faça isso usando a ótica do cliente.”

AUTORA

Suelena Moraes

Graduada em Arquitetura, com pós-graduação em Arquitetura Aplicada à Saúde e em Ciência do Comportamento. É especializada em marketing e em decoração de interiores. Trabalha desde 1995 exclusivamente a área da saúde e desenvolve projetos arquitetônicos à distância para consultórios e clínicas. Ministra palestras sobre o tema para profissionais de saúde em todo o Brasil e no exterior.
Contatos: suelena@ambienteamigo.com





BononiTur

Turismo com responsabilidade



GRAMADO - RS

Pacote inclui:

- .: Passagem aérea ida e volta para PORTO ALEGRE;
- .: Transfer de chegada e saída;
- .: 05 dias/ 04 noites de hospedagem com café da manhã;
- .: Transfer para toda a programação terrestre conforme roteiro;
- .: Noite Gaúcha com jantar e Show inclusos (bebida não inclusa);
- .: Tour Gramado e Canela;
- .: Tour Italiano com almoço (bebida não inclusa).

OPCIONAL
Ingresso Tour Maria Fumaça
acréscimo de R\$ 100,00.

A partir de:
R\$2.382,00

Aéreo saindo de Fortaleza-CE

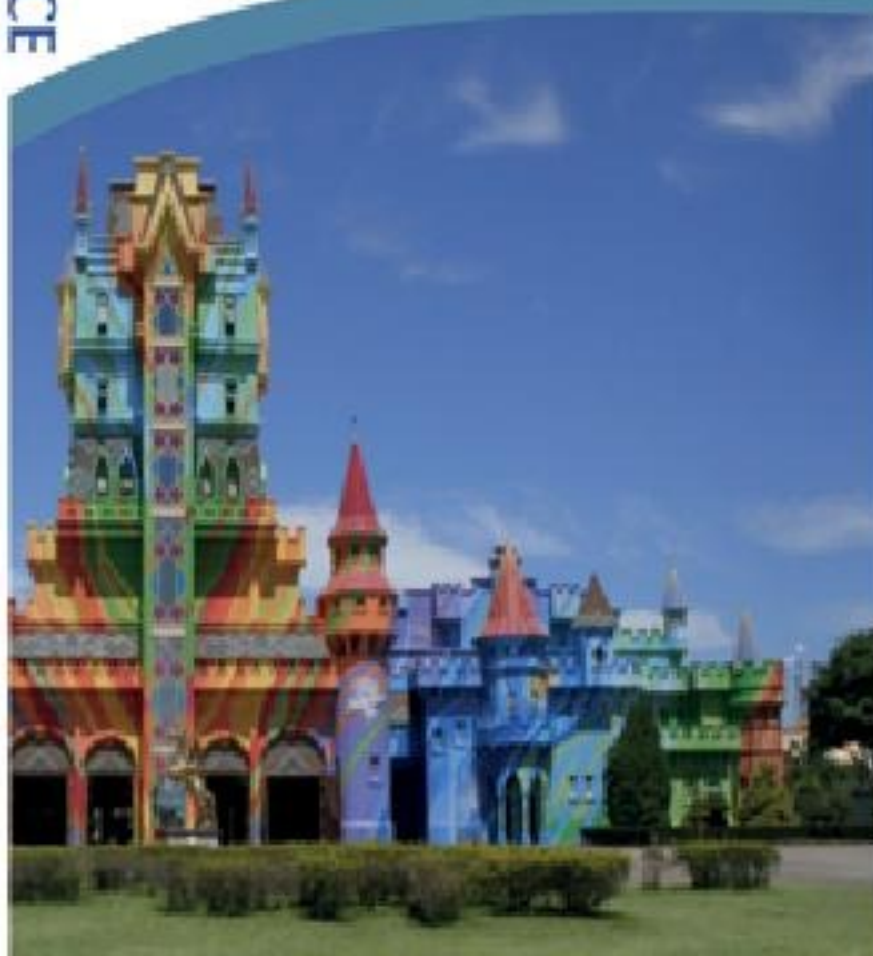
Aéreo saindo de Fortaleza-CE

MARAGOGI - AL

Pacote inclui:

- .: Passagem aérea ida e volta para Recife;
- .: Traslados de chegada e saída conforme roteiro;
- .: 05 dias e 04 Noites de Hospedagem de Categoria Turística c/ café da manhã incluso em Recife;
- .: Passeio as piscinas naturais em Maragogi, com barco;
- .: 05 Almoços inclusos + 04 Jantares inclusos.
- .: Passeio a praia dos Carneiros;
- .: City tour em Recife
- .: Passeio a Porto de Galinhas;

A partir de:
R\$1.490,00



BETO CARRETO - SC

Pacote inclui:

- .: Passagem aérea ida e volta para Florianópolis;
- .: Traslados Aeroporto / Hotel / Aeroporto
- .: Traslados para toda programação conforme roteiro;
- .: 05 noites de hospedagem com café da manhã e jantar inclusos;
- .: Passeio ao Cascaemia (com almoço, uma bebida inclusa).
- .: Passeio ao Parque Unipraias (ingresso com almoço inclusos);
- .: Passeio ao Beto Carrero World com show Excalibur (com almoço);
- .: Tour de compras em Brousqe (com almoço);
- .: Passeio ao Cristo Luz (ingresso não inclusos);
- .: City Tour em Florianópolis;

A partir de:
R\$2.091,00

Aéreo saindo de Fortaleza-CE

Tel. Fixo (85) 4009-6858 Cel. (85) 99690-0800
www.bononitur.com.br comercial@bononitur.com.br
Rua Dr. José Lourenço 2185, sala 08 - Joaquim Távora, Fortaleza/CE

Somos movidos pelo Espírito Santo!

Criatividade e inovação em tempos de crise

Em tempos de crise econômica, a saída passa pela criatividade. Por conseguinte, deve-se apostar na inovação, na diversidade para superar as dificuldades emergentes do momento e do mercado, que trazem consigo queda de receita e aumento de custos. Para equalizar a situação não basta desligar funcionários, essa atitude deve ser a última opção a ser considerada.

Estudiosos da área orientam a planejar estratégias para sobrepujar o período de baixa nos negócios, tornando-se necessário repensar os custos, listando e analisando se o que realmente pode ser cortado fará a diferença. Este é o momento de fazer um ajuste de custos, tornar as finanças enxutas e realizar uma projeção para o futuro, permitindo-se a fluidez das ideias e ter uma postura ativa e otimista frente aos obstáculos.

Segundo José Junior (2015), em momentos de crise, torna-se fundamental, buscar o máximo de eficácia por meio do famoso "pensar fora da caixinha". Para tanto, enfatiza as seguintes características que podem ajudar a sair do momento de crise: criatividade, flexibilidade, eficácia, liderança, vendas, política de custos inteligentes e envolvimento de todo o pessoal no processo de superação.

O brasileiro não é um inovador na acepção da palavra, porque suas ideias transformadas em ação, não alteram estruturas e nem processos. Entretanto, ele desenvolveu uma criatividade adaptativa, o que muitos denominam jogo de cintura ou o famoso jeitinho diante dos percalços e dificuldades decorrentes de fatores econômicos. Assim sendo, boas ideias, quer se-



“

(...) boas ideias, quer sejam inovadoras, quer sejam criativas, são de suma importância em tempos difíceis. Contudo, a imaginação pode ser bloqueada pelo stress e pela falta de perspectiva resultantes da crise.”



jam inovadoras, quer sejam criativas são de suma importância em tempos difíceis. Contudo, a imaginação pode ser bloqueada pelo stress e pela falta de perspectiva resultantes da crise (RADJOU, 2012).

Sob outra perspectiva, Robert Kiyosaky (2011), resalta que os ricos são ricos porque enxergam oportunidades onde ninguém mais consegue vê-las. Parte do seguinte princípio: quando o empreendedor consegue ser e se ver como ponto fora da curva, no momento de crise. Isto significa que, ao fugir do desânimo que, de forma geral, assola a grande maioria da população, alguns, ao superarem as dificuldades, são como Fênix, isto é, ressurgem das cinzas, neste caso, da crise da economia. São os novos ricos. E para isso, é necessário ser muito criativo, sendo fundamental que haja um forte investimento pessoal, depositando energia numa ideia e desenvolvendo um novo produto, exigindo muito mais transpiração do que poderia suportar a grande maioria.

No cotidiano, percebe-se que as pessoas deixam-se dominar pelo desespero inerente à situação e, acima de tudo, o medo de não acertar as impedem de visualizar a solução, ou melhor, as possíveis soluções para saírem do buraco negro da crise. Superar a crise, nem sempre é fácil ou simples, mas, de qualquer maneira, mudar é preciso. Entretanto, muitos empreendedores acreditam na máxima "time que está ganhando não se mexe" e, portanto, acreditam que passarão incólumes pela crise. Ledo engano, pois tempos difíceis exigem uma tomada de decisão. Para tanto, a turbulência característica deste momento deve promover um questionamento profundo sobre o seu conhecimento e seu domínio sobre a sua gestão e sobre seu negócio.

Surgem, então, algumas perguntas, tais como: por onde começar esse processo de mudança? Bem, em primeiro lugar repensar e reavaliar o seu plano de

negócios e, se por acaso não tiver um, fazer um planejamento estratégico. Para isso, torna-se fundamental conhecer a real situação de sua empresa, a fim de definir as metas de curto, médio e longo prazo e fazer uma projeção do futuro. Outra questão que emerge, diz respeito os seus objetivos neste contexto de crise. Qual o diferencial de seu empreendimento? Estas respostas constituirão suas metas de curto e médio prazo de seu plano de ação.

Assim sendo, nos momentos de crise podem-se observar quatro possibilidades de superação:

1. Evite o desânimo, o seu e daqueles que fazem parte do seu círculo de relacionamento

Em momentos de crise, a maioria das pessoas deixa-se contaminar pela falta de vontade, desânimo e pela alta de perspectiva, cabe nestes momentos, buscar motivação. É preciso lutar para não deixar-se envolver pelo descredito e desesperança - é o momento de criar possibilidades, bem como, dar credibilidade, novamente, ao seu empreendimento. São atitudes para mantê-lo motivado, animado, tente estar com pessoas otimistas, que acreditam no poder do trabalho. Também, é importante investir em lazer e alimentar o seu ânimo com pequenos prazeres cotidianos. Estar em família, fortalecer os vínculos é condição sine qua non para reestabelecer e equilibrar as energias, tornando-se a força propulsora para superar a crise econômica.

2. Movimentar-se, às vezes, é o melhor remédio

Esta dica é válida para todas as épocas, até quando há estabilidade, mas de extrema valia para os momentos de dificuldades. Quando seus pensamentos passam a se repetir, ficando embotados, mude. É a hora de sair, dar um passeio, e se isso não lhe for permitido



mude somente de lugar. Esta ação ajuda a recompor o pensamento e criar novas possibilidades de soluções. Permite o relaxamento dos músculos, movimentar o corpo ajuda a descontaminar o raciocínio impregnado.

3. Analise sua atividade com distanciamento

Fazer benchmarking é importante, mas é crucial observar o mercado, averiguar as práticas de outros setores para inspirar novas ideias. Acreditar que a multidisciplinaridade é a chave para inovação, para a retomada para o crescimento. Discuta com pessoas que trabalham em outros setores da economia, a fim de saber quais os problemas que as afligem e quais as soluções que encontraram. Procurar referência fora de seu nicho de mercado pode transformar-se num im-

pulso riquíssimo para a criatividade, principalmente, se suas ideias tiverem se esgotado.

4. Estabeleça trabalho colaborativo

A cada dia mais, torna-se fundamental estabelecer parcerias, buscar ajuda de seus pares de trabalho, de mercado, pois nem sempre se tem as respostas para tudo. Sabe-se que, em muitos casos, a criatividade tem sua origem na ação em rede, nos espaços colaborativos. Parte de uma conversa informal para a execução formal. No filme a Fábrica de Sonhos – cuja fábrica de sapatos passava por uma crise financeira - quem sugeriu soluções eficazes foi uma funcionária. Logo, muitas vezes, a arte imita a vida, escutar aos colaboradores pode ser à saída do problema.

Até o momento, discorreu-se sobre o que fazer durante a crise, contudo, torna-se imprescindível abordar sobre o que não fazer, pois, muitas vezes, é melhor ponderar do que se precipitar na ação e prejudicar a empresa. Ao deparar-se com o saldo devedor aumentando progressivamente, é preciso ter cautela e observar algumas decisões a serem evitadas, tais como:

1. Não solicite empréstimo

Essa orientação parece óbvia, mas no cotidiano é o recurso mais procurado pelas pessoas para saldar dívidas antigas, gerando novas dívidas e, assim, sucessivamente, transformando o



(...) ao fugir do desânimo que, de forma geral, assola a grande maioria da população, alguns, ao superarem as dificuldades, são como Fênix, ressurgem das cinzas, neste caso, da crise da economia.”





(...) para aguçar a criatividade, o profissional tem que ser um eterno aprendiz, buscando sempre obter conhecimento e informação.”

saldo devedor numa bola de neve. Isto acontece porque o devedor se sente pressionado e ameaçado com a situação e o que ele mais deseja é tempo para resolver a situação. Este é um comportamento arriscado, pois, provavelmente, somente aumentará o seu saldo devedor.

2. Adapte-se ao momento

A maior dificuldade das pessoas é adaptar-se ao momento de crise, abdicar do padrão de vida que levam. Porém, diminuir as despesas exige um esforço grande, requerendo uma conscientização de que o seu padrão de vida deve mudar para poder superar a crise financeira. A ordem é adequar os gastos à nova situação. Diminuir os gastos pessoais é fundamental. Caso estas ações não sejam suficientes, se possível venda algum imóvel e mude-se para um menor para poder recomeçar sem dívidas.

3. Fale com os credores

Converse com os credores, fugir não é o melhor negócio. Quando um credor entrar em contato atenda, explique a situação, negocie, busque a melhor forma de pagamento, pois a maioria das empresas prefere manter seus clientes a perdê-los e, até mesmo, aceitam receber o pagamento em parcelas. Caso o credor seja rude e o coloque em situação vexatória, busque um advogado, pois você está amparado pelo Código de Defesa do Consumidor.

4. Negociar é a palavra de ordem

Como sua dívida deve ser paga, procure, por conseguinte, fazer e apresentar ao seu credor um plano de pagamento de dívidas. Aguarde as contrapropostas e busque um acordo satisfatório para as duas partes. Mesmo que você tenha o dinheiro para saldar, espere para analisar o que eles lhe oferecem, pois a proposta pode superar suas expectativas. Entretanto, analisar a situação é o melhor caminho, buscando soluções que não comprometam seus rendimentos. Mas, se algum credor, oferecer uma boa redução de juros, não desperdice a oportunidade, pague à vista.

Cabe ressaltar que, enfrentar a crise de maneira positiva, resultará certamente em mudança. A forma como irá enfrentá-la é que irá determinar o futuro, tanto do seu empreendimento, quanto o seu próprio. Observe que o futuro é construído pelas escolhas sucessivas que se faz no decorrer da vida pessoal e profissional, bem como, da empresa.

Assim sendo, para superar a crise, ter uma atitude proativa, investir nas ideias, na criatividade e, conseqüentemente, nas pessoas é a melhor saída. Para Koestler (1905-1983) a criatividade é um tipo de processo de aprendizagem em que o professor e o aluno se encontram no mesmo indivíduo, isso quer dizer que, para aguçar a criatividade, o profissional tem que ser um eterno aprendiz, buscando sempre obter conhecimento e informação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANGÉLO, E. B. Como sair da crise. In Revista PEGN. Editora: Globo, 2015.
- KIYOSAKI, R. et All. Negócio do século XXI. Editora: Elsevier Técnico, 2011.
- KOUZES, M.J. & POSNER, B.Z. Credibilidade. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
- RADJOU, N. A inovação do improviso: por que menos é mais na construção de riquezas e resultados. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- SLIVINIK, A. O poder da atitude. São Paulo: Gente Editora, 2012.
- WILLIAMS, R.L. Preciso saber se estou indo bem! Uma história sobre a importância de dar e receber feedback. Rio de Janeiro: sextante, 2006.
- Internet
- KOESTLER, A. Citações. <http://www.citador.pt/frases/a-criatividade-e-um-tipo-de-processo-de-aprendiza-arthur-koestler-14265>.
- JOSÉ Junior: <http://studiofiscal.jusbrasil.com.br/artigos/137355449/criatividade-em-tempos-de-crise> (2015)

AUTORA

Carla Dornelles da Silva
Mestre em Educação Brasileira pela Universidade Federal do Ceará. Professora das seguintes disciplinas: Psicologia do Desenvolvimento e Psicologia da Aprendizagem na Faculdade do Vale do Jaguaribe (FVJ). Participa do Grupo de Pesquisa em Avaliação em Educação (GPAGE) FACED-UFC. Especialista em Psicopedagogia Institucional (ASSELVE-SC) e em Psicologia da Família numa Abordagem Sistêmica (UNIFOR-CE). Graduação em Psicologia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (1993). Consultora em RH e T&D pela LDuran - Treinamentos e Consultoria Organizacional. Contato: carlads.carla@yahoo.com.br



Inovação e compartilhamento de conhecimentos marcam os 20 anos da FGM

Presente em 100 países, a empresa conta com mais de 300 itens em linha. Contabiliza a participação em cerca de 600 eventos no Brasil e no exterior e a consolidação da parceria com 500 formadores de opinião. Mantém-se firme na troca de experiências com 200 renomadas instituições de ensino mundo afora, além de realizar consistentes ações sociais que ultrapassam fronteiras



Sob o lema: Sorrisos brilhantes que conquistaram o mundo, a trajetória da FGM nesses 20 anos de existência tem sido sedimentada em três universos: inovação, parceria e troca de conhecimentos com os cerca de 500 formadores de opinião (renomados profissionais do segmento odontológico). Líder em vendas de clareadores dentais no Brasil e na América Latina, a empresa abriu suas portas já disposta a revolucionar o mercado. Criou a linha de clareadores dentais batizada de Whiteness em uma época em que o domínio desse mercado ficava a cargo de grandes corporações multinacionais e os preços desses produtos os tornavam inacessíveis à maioria dos profissionais.

A consolidação do sucesso da empresa teve como base a união de dois jovens profissionais, o casal Fred e Bianca Mittelstädt. O espírito empreendedor de ambos dava sinais claros de que a FGM se transformaria em uma das mais importantes empresas brasileiras no segmento de produtos odontológicos. Sempre dispostos a fazer a diferença em um mercado altamente competitivo, o casal Mittelstädt apostou concomitantemente na formatação de cursos que tem como meta compartilhar conhecimentos e auxiliar os profissionais dentais na compreensão de como funcionam e agem

os seus produtos. Somente a linha de clareadores Whiteness - ganhou recentemente nova embalagem com design moderno e sustentável - possui mais de 400 estudos clínicos que atestam seus benefícios e ainda 100 estudos no IARD (International Association for Dental Research).

Conquista de novos mercados

A experiência adquirida em 20 anos de existência em um próspero mercado que movimentou cerca de R\$ 454 milhões computados em 2015, credencia a FGM a alçar novos voos e a se consolidar cada vez mais em mercados que contemplam todos os continentes (Américas, Europa, Oriente Médio, Ásia e Oceania). Recentemente, a empresa entrou nos segmentos protético e de implantes. O Arcsys chegou para revolucionar o mercado da implantodontia. O sistema possui brocas com potenciais de perfuração única e sem a necessidade de escalonamento. Oferece também componentes protéticos personalizáveis, podendo ser angulados de acordo com a necessidade de cada paciente, proporcionando melhor resultado estético e funcional. Compõem ainda o rol de novidades nesse segmento o enxerto ósseo Nanosynt e a resina laboratorial Opallis LAB. A Dentística recebeu como novidades o ION

Z, capaz de tratar com eficácia e inovação as cáries (dispensa o uso do famoso motorzinho e dispensa anestesia), e o Ambar Universal, uma nova versão mais potencializada do sistema adesivo. Já a ortodontia poderá contar com o Orthocem UV Trace (cimento para colagem de bráquete com rastreador fluorescente e Ortho Bite (resina para desoclusão e cimentação de bandas).

Ações sociais

O engajamento em projetos sociais é uma marca da FGM desde sua entrada no mercado. Com ações descentralizadas para atingir um número maior de localidades e focadas na doação de seus produtos para procedimentos odontológicos, a empresa chega a diferentes partes do Brasil, incluindo o trabalho efetivo em aldeias indígenas e localidades carentes. E mais: a FGM contabiliza missões especiais em comunidades de países do continente africano e se prepara para ampliar ainda mais esse rol de atuação durante 2016. “Nossa busca por inovação estará sempre em nossas metas. Mas a valorização dos nossos parceiros, formadores de opinião e colaboradores, com certeza tem sido um dos maiores trunfos e é responsável pela trajetória ascendente da FGM”, conclui entusiasmada a diretora Bianca.

Cursos de Aperfeiçoamento

Implantodontia

DURAÇÃO: 10 meses 200 horas / aula
VAGAS: 24 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: 28 de Abril 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Qui (M,T,Π) e Sex (M,T) – 4ª Semana

Formação e Aprimoramento em Prótese Convencional e sobre Implantes

DURAÇÃO: 12 meses
VAGAS: 18 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Abril 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Sex (M/T/Π)

Ortodontia Fixa

DURAÇÃO: 12 meses
VAGAS: 18 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Abril 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Seg (M,T,Π) – 2ª Semana

Estomatologia Clínica Cirúrgica

DURAÇÃO: 10 meses
VAGAS: 20 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Abril 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Sex (T e Π) Sáb (M e T) – 2ª Semana

Dentística Estética

DURAÇÃO: 12 meses
VAGAS: 18 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Julho 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Qua (T e Π) e Qui (Π) – 2ª Semana

Cirurgia Turma 33

DURAÇÃO: 10 meses
VAGAS: 18 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Julho 2016
PERIODICIDADE: 3ª Semana – Qui e Sex (15h às 21h) e Sáb (08h às 14h).

Atualização em Princípios da Ortodontia para Cirurgiões

Início previsto: 12 de Abril de 2016.
Carga horária: 48 horas/aula
Periodicidade: Ter (Π) Qua (Π)
Duração: 12 meses
Local: Rua Gonçalves Ledo, 1630, Joaquim Távora – ABO.

Endodontia (Enfoque em Endodontia Mecanizada)

DURAÇÃO: 12 meses
VAGAS: 18 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Setembro 2016
PERIODICIDADE: Mensal – Qui (M,T e Π) Sex (M) – 3ª Semana.

EQUIPE UNIABO:

Diretor Científico:
 Dr. José Bonifácio de Sousa Neto
Coordenadora Pedagógica:
 Ana Lígia Rocha de Oliveira
Auxiliares Administrativos:
 Igor Bezerra Rodrigues e Martha Maria de Souza

*O início dos cursos estarão condicionado ao quorum mínimo de alunos por turma.



 /uniaboce

 (85) 99138.3036

 @uniaboce

Contatos:
 3311.6671 / 3311.6672

Cursos de Especialização

Paciente com Necessidades Especiais

DURAÇÃO: 18 meses
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: 18 de Maio 2016
PERIODICIDADE: 3ª Semana - Qua (T,Π),
 Qui, Sex (M,T,Π) e Sáb (M)

Especialização em Radiologia e Imaginologia Odontológica

DURAÇÃO: 20 meses
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: 07 de Abril 2016
PERIODICIDADE: Sex (T/Π) e Sáb (M/T)
 - 1ª semana

Endodontia

DURAÇÃO: 24 meses
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Abril 2016
PERIODICIDADE: Quinzenal
 1ª semana - Seg. (M,T e Π) e Ter. (M e T)
 2ª semana - Seg. (T e Π) e Ter. (M e T)

Ortodontia.

DURAÇÃO: 2.000 horas/aula
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Maio de 2017
PERIODICIDADE: 4ª Semana

Prótese Dentária

DURAÇÃO: 852 horas/aula
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Julho 2016
PERIODICIDADE: Ter (T e Π), Qui (M, T e Π)
 e Sex (M)

Curso Técnico

Saúde Bucal

DURAÇÃO: 18 meses
VAGAS: 50 alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: Fevereiro 2017
PERIODICIDADE: Mensal - Qui (Π),
 Sex (Π), Sáb (M e T)

Cursos Rápidos

Imersão em Laminados e Lentes de Contato

VAGAS: Limitadas
LOCAL: ABO-CE
DATA: 30 e 31 de maio e
 1 de junho de 2016.

Farmacoterapia na Odontologia

DURAÇÃO: 6 meses
VAGAS: Limitadas
PREVISÃO DE INÍCIO: Agosto 2016
PERIODICIDADE:
 2ª Semana: Sex (Π) e
 Sáb (M e T)

Curso Avançado

Cirurgia Avançada em Implantodontia

DURAÇÃO: 08 meses
VAGAS: 12 Alunos
PREVISÃO DE INÍCIO: 01 de Abril 2016
PERIODICIDADE:
 Mensal - Sex (Π) e
 Sáb (M, T, Π) - 4ª Semana

Utilização dos melhores biomateriais do mercado
 INFUSE • BIO-OSS • BIOGUIDE



 /uniaboce

 (85) 99138.3036

 @uniaboce

Contatos:
 3311.6671 / 3311.6672

Jonas Ferreira

Doutorando Universidade de Barcelona; Especialista em Ortodontia pela Associação Brasileira de Ensino Odontológico - São Paulo; Especialista Disfunção Crânio Mandibular y Dor Orofacial; Pós-graduado em Ortodontia pela Universidade Camilo Castelo Branco; Especialização em Ortodontia UCCB; Conferencista de cursos no Brasil, Espanha y Portugal; Consultor/ Coaching Odontológico. Contato: www.jonasferreira.eu



Novos avanços da ortodontia brasileira reconhecidos na Europa

É do conhecimento de todos que a odontologia brasileira em geral é muito bem conceituada no mundo todo. Tal qual o Cirurgião plástico brasileiro é sinônimo de bons resultados estéticos, o dentista brasileiro é sinônimo de bons tratamentos, bons resultados, excelente técnica.

No Brasil já faz vários anos a Bioadaptação Transversal dos Maxilares se desponta como uma filosofia inovadora, com a otimização do uso dos bráquetes autoligáveis estéticos através de uma técnica específica para sacar o máximo proveito deste material. Um bráquete autoligável, utilizado como se fosse uma ortodontia convencional não resulta no mesmo

efeito, que se bem utilizado com uma técnica e sequência de fios e procedimentos específicos para ele.

A simplicidade é a marca desta filosofia. Sempre se falou em utilizar forças leves em ortodontia desde os tempos de Begg e Ricketts com suas infundáveis alças, que não eram nada simples, mas realmente forças leves, capilares não se utilizavam. Os fios de NITI, termo ativados fazem esta promessa, mas será que os utilizamos realmente com forças leves? O ligamento periodontal tem 0.5mm do cemento a parede alveolar, pense um pouco, 0.5mm, qualquer força um pouco maior vai esmagar e super comprimir este reduzido espaço, não é verdade?

Hoje sabemos que a força ideal para o movimento ortodôntico é de 25g por cm² de raiz. Dentes com maior volume de raiz, suportam mais força e vice e versa. Será que o fio de NITI que você está utilizando para começar seus tratamentos são suficientemente leves para gerar uma força de 25g por cm² de raiz? Quando pegamos um fio 014 termoativado de boa qualidade, nos dá uma sensação de muito pouca força que o fio irá fazer, ou quase nada de força. Chega a ser incômodo à sensação de tão pouca força. , é este o fio recomendado pela filosofia que comentamos.

Os resultados são excelentes! Com apenas dois fios conseguimos terminar os casos mais complexos. Torques e todas as chaves de oclusão são respeitadas nesta abordagem. Por isto, o autor da filosofia, Dr. Alan Rodrigues, comenta que é um "romper de paradig-



mas". Pois, colocamos a prova nossos conhecimentos ortodônticos frente a constante biologia de nossos pacientes e os novos materiais e formas de utilizá-los.

A filosofia baseia-se em 8 princípios, muito interessantes e simples. Todos nós podemos aplicar estes princípios. Os ortodontistas mais experientes, para surpresa geral, são os que têm mais dificuldades de seguir os princípios, pois tem conhecimentos que serão contrastados com a filosofia. E além do mais insistem em fazer do modo convencional determinados passos da filosofia, e por isto sentem mais dificuldades.

Vejamos os 8 Princípios da Bioadaptação Transversal dos Maxilares – BTM baseados em Evidências Clínicas e Tomográficas

- 1- Análise clínica dos segundos molares superiores;
- 2- Iniciar com fio 0.014" termoativado;
- 3- Posicionamento anterior dos Stops;
- 4- Build up nos segundos molares superiores;
- 5- Colagem do arco inferior após início da Bioadaptação Transversal Maxilar;
- 6- Uso noturno dos elásticos bioadaptativos leves;
- 7- Definição do Arco Dental Natural com fio 0.014 x 0.025" termoativado;

8- Fios de ação 0.18" ou 0.14 x 0.25" apenas em casos que necessita deslize dental.

A Europa está descobrindo esta filosofia, aqui em Barcelona, Catalunha, a Universidade de Lleida, vai desenvolver um Master em ortodontia baseado nesta filosofia. Estarei a frente deste projeto, levando esta filosofia Brasileira que está encantando aos colegas europeus. Tratamentos mais facilmente tratados, sem extrações, sem disjunção, sem aparelhos acessórios. Em fim, mais simples para o colega e mais confortável para o paciente, em menos tempo e menos dor.

Este ano desenvolveremos o 3rd Orthodontic Webinar Congress, o tema do evento será The simpler the better. Certamente vamos comentar mais desta filosofia e muitos outros avanços. Informaremos mais detalhadamente em breve.



Tal qual o Cirurgião plástico brasileiro é sinônimo de bons resultados estéticos, o dentista brasileiro é sinônimo de bons tratamentos, bons resultados, excelente técnica.

Curso de Imersão em Estética Orofacial



A nova "Face" da Odontologia moderna!

Curso de Toxina Botulínica na Odontologia

Curso de Preenchimento Orofacial

Curso Avançado de Biomodelação Orofacial

Lipectomia de Bochechas (Bichectomia)

A maior e mais completa programação na área de Estética Orofacial. 30 horas de imersão nos Procedimentos Minimamente Invasivos(PMI).

Abordagem completa: Legislação, Anatomia e Fisiopatologia Orofacial, Equilíbrio Estético Funcional, Biomodelação Facial, Toxina Botulínica, Biomateriais de Preenchimento Orofacial, Marketing e Propaganda Odontológica.

- Residência em Ortodontia na Universidade de Michigan;
- Mestrando em DTM e DOR;
- Especialização em Ortodontia e Ortopedia Funcional dos Maxilares;
- Especialização em Dentística Restauradora;
- Pós-graduado em Oclusão e DTM, Implantodontia e Laser na Odontologia.
- Membro: - Associação Brasileira de Odontologia Estética(ABOE), Sociedade Brasileira de Toxina Botulínica e Implantes Faciais(SBTI), Sociedade Brasileira de Disfunção Têmporo Mandibular e Dor Orofacial(SBDOR) e Sociedade Brasileira de Cefaleia(SBC)

Ministrante



PROGRAMAÇÃO / 2016

18/19/20 de Março
08/09/10 de Abril
06/07/08 de Maio
17/18/19 de Junho
01/02/03 de Julho

Belo Horizonte
São Paulo
Salvador
Rio de Janeiro
Fortaleza

Inscrições Online
Inscriva-se já e garanta sua vaga

Realização:



Cidrão Oral Center

A tecnologia a serviço do seu sorriso!

www.cidraooralcenter.com.br

Informações e Inscrições:

IPEOM®

INSTITUTO DE PESQUISA E ENSINO ODONTOMED

www.ipeom.com.br

Doenças vasculares: suas causas, sintomas e tratamento

É comum após um dia de trabalho sentirmos um desconforto nas pernas. Isso pode ser apenas cansaço. Mas, poderá ser um sinal de alerta para a existência de uma doença vascular. Para nos ajudar a compreender um pouco mais sobre as doenças vasculares, a Odonto Nordeste conversou com o Cirurgião Vascular **Dr. Adaylton Aragão**. O especialista explica quais as principais doenças vasculares, os sintomas e cuidados preventivos.

Odonto – Para iniciarmos, gostaria de saber, quais são os motivos que levam uma pessoa a procurar um cirurgião vascular?

Adaylton – São os sintomas. O primeiro deles são as dores. O especialista avalia que tipo de dor, a qualidade dessa dor, onde se localiza a dor, o quê desencadeia essa dor. A partir dessas perguntas é feita uma investigação, se a dor está relacionada aos sistemas venoso, arterial ou linfático. Outro sintoma é o edema, ou seja, o inchaço da perna. De manhã cedo ou no final do dia, a pessoa percebe o inchaço. Nesse caso temos que analisar o tipo de inchaço, o aspecto do edema, se ele forma uma depressão quando a gente comprime, o aspecto da pele, se a pele é brilhosa, se a pele é opaca, se tem um aspecto de casca de laranja. Então, o especialista vai investigando qual o tipo de doença o paciente vai ter. Além da dor e do inchaço existe as manchas na pele. É muito comum o paciente chegar ao consultório com queija de mancha.

Odonto – Em relação às manchas, esse sintoma é recorrente?

Adaylton – Doenças venosas geralmente causam manchas na pele. Talvez seja uma das principais causadoras de manchas na pele. Mas, é importante frisar que existem vários outros tipos de manchas. E quando elas não estão

ligadas às doenças vasculares, elas são tratadas pelo dermatologista.

Odonto – Além da dor, inchaço e manchas na pele, existem outros sintomas?

Adaylton – Há outro sintoma que são as úlceras de perna. A grande maioria, 90% das úlceras dos membros inferiores são de origem venosa, origem vascular. Aproximadamente, 5% são causadas por doenças arteriais e os outros 5% são oriundos de várias outras causas que podem ser reumatológicas, doenças do sangue, doenças do colágeno. Essas últimas são menos vasculares, mas são investigadas e tratadas pelo Cirurgião Vascular. E um último sintoma é a dormências nas pernas. Principalmente, no paciente diabético tipo 1, jovem. Nesse caso, o paciente chega ao consultório afirmando: "Doutor não sinto nada. A única coisa que sinto é uma dormência nos pés, uma dormência no dedo, e às vezes sinto como se ele estivesse inchado, grosso. Pego nele e sinto como se não estivesse pegando".

Odonto – Dr. Adaylton, esses sintomas estarão sempre relacionados às doenças vasculares?

Adaylton – Há uma confusão. Porque a qualquer sintoma desses o paciente é encaminhado para um Cirurgião Vascular. E nem sempre o problema é vascular. Exemplo: na maioria das vezes a dormência sozinha não é causada pela vascular e sim por um problema neurológico. Quem é responsável pelo tato não é o vaso, é o nervo sensitivo.

Odonto – Há quase que consenso de associar doenças vasculares as pernas. Nesse sentindo, outros membros do corpo podem sofrer problemas vasculares?

Adaylton – Onde existem vasos, há chance de doenças vasculares. Um exemplo de doenças vasculares que fogem das pernas são os aneurismas. Os aneurismas de aorta torácica acedente, de aorta torácica descendente, aorta

abdominal, os aneurismas das artérias viscerais, os aneurismas da artéria esplênica e também doenças ateromatosas.

Odonto – Você pode explicar melhor o quê são as doenças ateromatosas?

Adaylton – Doença ateromatososa é a aterosclerose, ou seja, a deposição de placas de gorduras ou de calcificação nas paredes dos vasos que pode obstruí-los. Cresce tanto que obstrui a passagem de sangue de determinado órgão, ou também pode acontecer uma dissecação. Existe o perigo de uma dessas placas se romperem e a pressão do sangue ir fatiando essa parede do vaso. Qual é o problema disso? O vaso se romper, sangrar para dentro do abdome, ou essa parte que está rasgada fechar a luz do vaso e obstruir a passagem do sangue para as pernas ou demais vasos. Normalmente, a secção aguda da aorta produz uma dor muito intensa, queda de pressão arterial por conta da dor, e uma suspeita de hemorragia no abdome.

Odonto – Ainda sobre as doenças vasculares que não afetam as pernas, o que pode explicar mais?

Adaylton – Doença das carótidas que também é causada pela aterosclerose. O depósito de gordura na parede do vaso ou calcificação vai obstruindo a passagem de sangue para o cérebro. Então, quando essa placa de gordura cresce demais e obstrui a passagem de sangue, o paciente tem AVC isquêmico, o quê é chamado popularmente de trombose. Lembro que o derrame é diferente de trombose. Ele (derrame) acontece quando o AVC é hemorrágico. Quando um vaso de dentro do cérebro se rompe e sangra para dentro do cérebro. Outra causa não é a obstrução completa, mas a quebra dessa placa. O fragmento sobe e tampa

uma artéria do cérebro, que resulta em um AVC isquêmico de proporção menor, mas de risco. Pois, pode gerar eventos transitórios. O paciente pode desmaiar, ter um apagamento da vista que chamamos de amaurose fugaz e de repente voltar tudo normal, lembrando de tudo de novo. Esse fato, chamamos de ataque isquêmico transitório. Nesse caso é preciso investigar se há uma placa ulcerada na carótida, que possa explicar o fragmento que subiu para o cérebro. Outra coisa interessante é a Síndrome do Desfiladeiro Torácico.

Odonto – O que é Síndrome do Desfiladeiro Torácico?

Adaylton – Na passagem das artérias, das veias e dos nervos para os braços, temos o que chamamos de cintura escapular. Nessa passagem, há basicamente três pontos em que pode haver uma compressão externa de vasos e nervos. Primeiro no cruzamento entre a primeira costela e a clavícula, no cruzamento da musculatura, que fica sobre a clavícula; segundo entre a clavícula e a costela, que são os músculos escalenos e terceiro na articulação acromioclavicular (perto do ombro). Essa é uma área de extrema movimentação, cheia de ligamentos, que passa o nervo oriundo do pescoço para o braço, as veias que vem do braço para o coração e a artéria que sai do coração e leva o sangue para o braço. Pode haver uma compressão externa em um desses três pontos causando uma obstrução da passagem do sangue.

Odonto – Caso ocorra à obstrução do sangue, o que o paciente pode sentir?

Adaylton – 70% da síndrome do desfiladeiro torácico são por compressão do nervo. Então, é muito difícil você ter uma compressão



de veia ou de artéria, sem ter a compressão do nervo também. Sendo assim, a maioria dos sintomas é de origem neurológica. São dormências e formigamento no braço, principalmente, quando estiver fazendo alguma atividade que exija da musculatura dos ombros. Isso é muito comum em cabelereiros.

Odonto – Por que as doenças vasculares são mais recorrentes nas pernas?

Adaylton – Primeiro porque não fomos feitos para andar de pé. Isso porque não temos nada para bombear o sangue de volta para o coração. O que fizemos foi criar ao longo do tempo, uma segunda bomba muscular, que é musculatura das pernas. Ao longo do tempo as nossas pernas, meio que fazem esse bombeamento, na medida em que a gente está em atividade. Porém, quanto mais passa o tempo, mais sedentárias ficam as pessoas. Ou seja, a musculatura das pernas fica mais flácida, menos hipertrófica,

ocasionando o desenvolvimento de mais doenças venosas. Essa bomba muscular não está tão eficaz. O fato é que não temos uma bomba nas pernas, como a do coração, bombeando de volta o sangue para o músculo cardíaco. E quando se está de pé, o sangue tem que lutar contra a força da gravidade, para poder subir de volta para coração. Para isso, o corpo desenvolveu válvulas, as veias possuem válvulas, que impedem que o sangue reflua, ou seja, desça.

Odonto - E quando o sangue não consegue subir das pernas ao coração?

Adaylton – Ele fica parado fazendo pressão na parede de dentro para fora. Isso vai dilatando as veias, e essa válvula já começa a não se encostar mais, ficando incompetente. Isso não permite que o sangue reflua. Aí aquela veia que está normal nas pernas, recebe mais sangue, dilata mais ainda e a válvula daquela região começa a ficar incompetente. Então,

quanto menos atividade física, quanto menos tempo eu fico com as pernas para baixo, mais varizes eu vou formar.

Odonto - Há outros fatores que colaboram para a formação de varizes?

Adaylton – Sim, alguns deles são: a gestação, genética, obesidade.

Odonto – Para quem passa muito tempo sentado, caso, do cirurgião dentista, quais as orientações para evitar doenças vasculares?

Adaylton – Uma delas é a cada 1 hora sentado 1 minuto de caminhada. Isso vai ativar a bomba das pernas, ativar a circulação, diminuir a incidência de insuficiência venosa e complicações em decorrência da insuficiência venosa. É preciso saber que o fato de estar sentado muito tempo, ele vai ter pelo menos a dobra do joelho, e a dobra da articulação coxo-femoral. Essas duas dobras já dificultam a subida do sangue, são duas curvas para o sangue



Odonto Nordeste,
referência quando o assunto
é odontologia.

Siga-nos nas redes sociais



OdontoNordeste

email: comercial@nsfpublicacoes.com.br
fone: (85)3253.1211

vencer. Isso fará com que o sangue dele fique mais acumulado nas pernas. E se cruzar as pernas, a dificuldade para o sangue subir irá aumentar mais ainda.

Odonto – Com essa contextualização, o que um cirurgião dentista pode sentir no fim de um dia de trabalho?

Adaylton – Ele pode sentir que as pernas estão mais inchadas, que o sapato está apertado. Quando ele tira o sapato, percebe que o pé está mais inchadinho. Ele aperta o pé e fica uma depressão na pele, que demora um pouco mais a desaparecer. A perna pode estar mais quente, mais vermelha devido à dilatação venosa. E ele pode notar, ao longo do tempo, a existência de microvasinho, que são as aranhas vasculares, como também varizes grossas.

Odonto – Ao notar esses sintomas, o que o cirurgião dentista deve fazer?

Adaylton – É recomendado que esse profissional procure um cirurgião vascu-

lar para ser avaliado o seu nível de insuficiência vascular e insuficiência venosa. E a partir dessa avaliação, ser orientado para um tratamento. Ele vai precisar usar uma meia elástica compressiva durante o período em que esteja muito tempo sentado com as pernas para baixo. Essa meia compressiva irá lhe trazer mais conforto no final do dia, e lhe proteger contra a formação de varizes e contra complicações como a trombose venosa.

Odonto – É verdade que a meia elástica compressiva causa desconforto?

Adaylton – Meia elástica não é para trazer desconforto. Caso isso acontece é porque a meia está inadequada para a sua perna. A meia elástica é para ser do tamanho adequado, da compressão adequada e da largura do tornozelo adequado. Por conta disso, as meias de média compressão e alta compressão só são vendidas sobre prescrição médica. E a gente orienta que procurem comprar,

essas meias, em casas de produtos hospitalares e de produtos ortopédicos. E que testem a meia na loja para saberem se a meia está no tamanho adequado.

Odonto – Quais são as dicas para saber se a meia está no tamanho adequado?

Adaylton – A meia não deve enrolar. Uma meia $\frac{3}{4}$, por exemplo, não deve ultrapassar a linha da dobra do joelho. Ela precisa estar 1 a 2 dedos abaixo dessa dobra e não deve incomodar. Ele precisa estar bem esticada e sem incomodar nessa região. Vestiu a meia e ela passou da linha do joelho, devolva-a, pois, ela está no tamanho inadequado para você. Ela irá enrolar e isso produzirá camadas de compressão uma encima da outra, que gerará desconforto e piorará a circulação.

Dr. Adaylton Aragão Correia

Médico Cirurgião Vascular

Contato: adayltonaragao@gmail.com

Laboratório Bill

Prótese Odontológica

A Disposição da Classe Odontológica



Barra de protocolo



Munhão personalizado

- Tecnologia - Rapidez e Precisão
- Elementos em zirconia em 48 horas

Rua Tibúrcio Cavalcante, 2935 / Fone: 85 3257.3203 - billfsr@hotmail.com
TPD - Bill Soares Rôla - CRO.087

ABO-CE e Odonto Nordeste participam do 34º Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo - CIOSP

O evento aconteceu de 27 a 30 de janeiro de 2016, no Expo Center Norte, em São Paulo.



Dr. Vicente de Paulo Aragão Saboia, Dr. Emanuel Alcântara Meireles, Dr. Eliardo Silveira Santos (Presidente do CRO Ceará) e Dra. Elis Regina Vasconcelos Farias Aragão



Acima, Lazineo Campos Oliveira (administrador ABO nacional), Evaldo Beserra (NSF Publicações) e Ricardo Baade (Unilever); ao lado, Dra. Sandra Iara F. Kuhn (RS) e Dra. Iraci Maria Muller (Sissi) se preparam para o CIOBA



Aniversário de 20 anos da FGM

A comemoração aconteceu no dia 26 de janeiro, no Espaço Infinito em São Paulo. O evento reuniu toda a diretoria e parceiros, além dos profissionais do segmento odontológico que participaram do 34º CIOSP.

Ao lado, coordenadora de mídias da FGM, Ana Cláudia Silveira com Evaldo Beserra, da NSF Publicações; abaixo, apresentação do maestro João Carlos Martins



Lançamento dos livros Miragens e Encantares do Dr. Diogo Fontenelle

A noite de lançamento e autógrafos aconteceu no Auditório da Associação Brasileira de Odontologia – seção Ceará, em 19 de janeiro de 2016.



Ao lado, Dr. Diogo acompanhado de sua mãe, Carmelita, e familiares; acima, o autor autografa seus livros





NSF Publicações

**A forma
mais segura
de você anunciar**



Av. Santos Dumont, 1075 - Sala 24
Aldeota - Fortaleza-CE
comercial@nsfpublicacoes.com.br
Fone: 85-3253.1211

MAIS
VIDA NO SEU
RÁDIO



/radiodombosco
85 9742-1516