



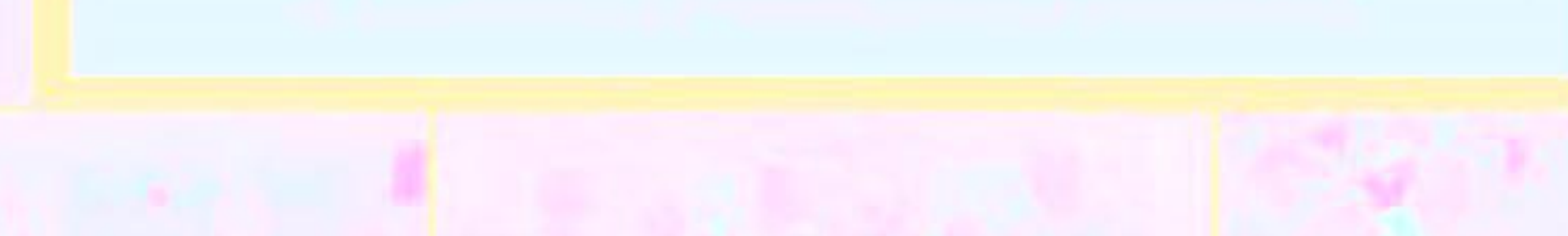
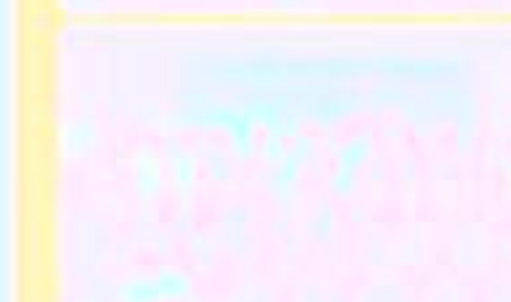
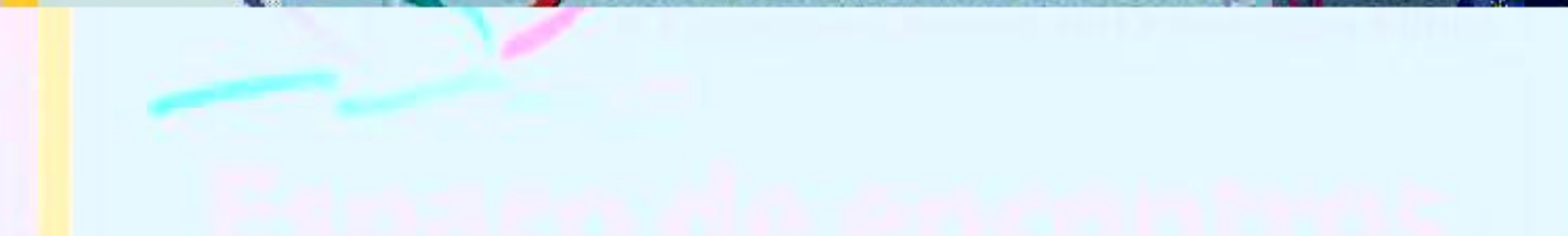
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA
SEÇÃO DO CEARÁ

Edição Especial Balanço V Cioce | Ano V - Número 7 - Julho de 2015 | www.abo-ce.gov.br

odonto nordeste



V Congresso Internacional de
Odontologia
XIX Congresso Cearense de Odontologia



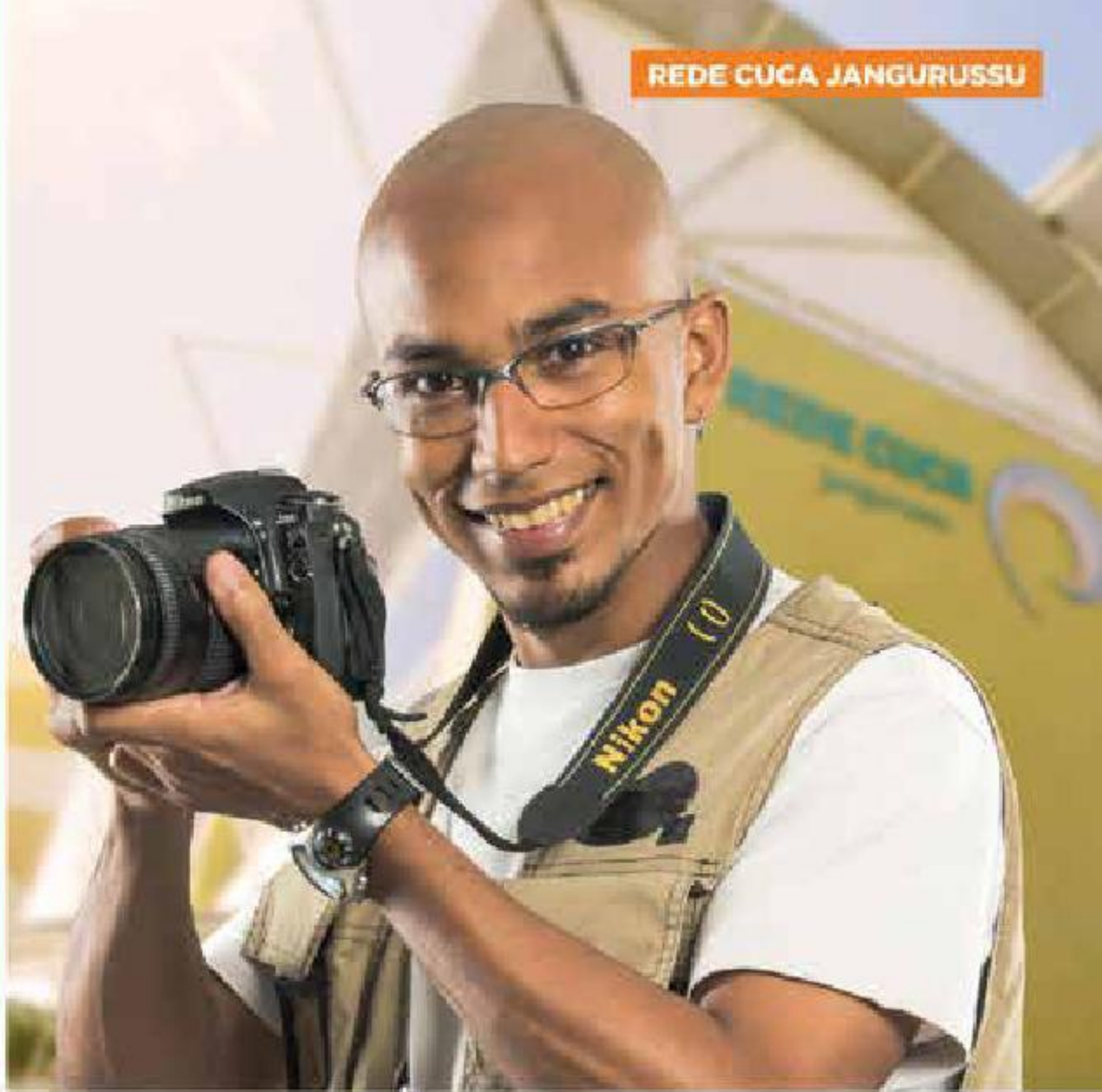
Não tenha medo!
Você pode administrar
sua clínica odontológica

Life Coaching:
alcançe seus objetivos
pessoais com sucesso

Existe um negócio
rentável para
o seu perfil



Rede Cuca.
É a Prefeitura de
Fortaleza oferecendo
cursos gratuitos
e mais oportunidades
para nossos jovens.



REDE CUCA - Barra, Mondubim e Jangurussu
Arte, cultura, esporte e lazer com toda a infraestrutura



A Prefeitura de Fortaleza triplicou o número de Cucas na cidade. Nos Cucas Jangurussu, Mondubim e Barra, milhares de jovens têm acesso a atividades artísticas, culturais, esportivas e de lazer, totalmente de graça e com toda a infraestrutura para desenvolver os seus talentos.



NATAÇÃO



JUDÔ



DANÇA



TEATRO

TRABALHANDO
PARA MELHORAR
NOSSA CIDADE.



Prefeitura de
Fortaleza

WHITENESS PERFECT

Clareador caseiro à base de peróxido de carbamida nas concentrações 10%, 16% e 22%.

LÍDER PORQUE VOCÊ CONHECE. LÍDER PORQUE VOCÊ CONFIA.

- Ação dessensibilizante: nitrato de potássio¹ + fluoreto de sódio
- Não escoa da moldeira
- Molhabilidade ideal: melhor penetração na estrutura dental

- Seringas de fácil aplicação
- Reduz o risco de lesões de cárie²

Disponível nas concentrações: 10% e 16% Kit, mini kit e seringa avulsa. 22% Kit e seringa avulsa.



1 - Perdigão, J.; M. Dutra-Correa, M.; Saraceni, C.H.C.; Delazari, M.A.; Kodama, R.M.; Bergamini, M.R. Clinical Evaluation of 10% Carbamide Peroxide with Different Desensitizers. J Dent Res 92 (Spec Iss A): 603, 2013 (www.dentalresearch.org). 2 - Alves, E.A.; Alves, F.K.A.; Campos, E.J.C.; Mathias, P. Susceptibility to carieslike lesions after dental bleaching with different techniques. Quintessence Int, v. 38, n. 7, e.404-409, 2007.

fgm.ind.br

FGM
Você merece.

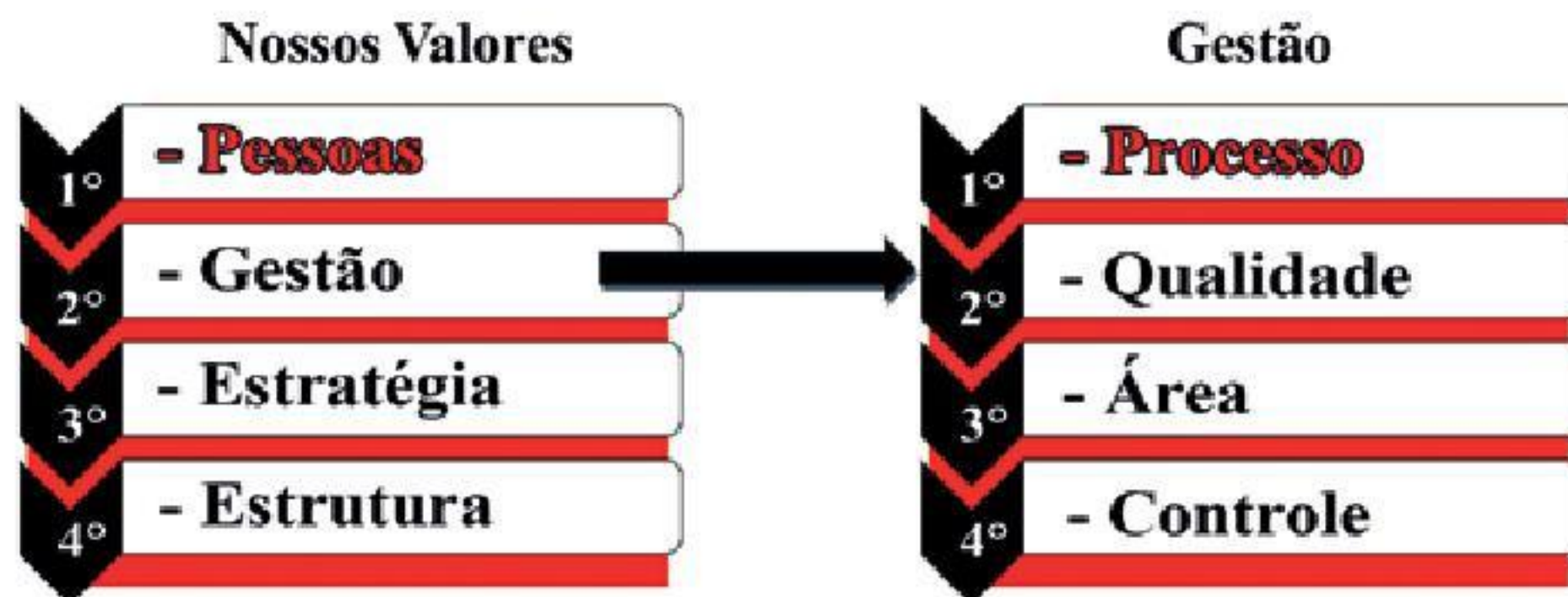


ODONTO
EXCELLENCE
www.odontoexcellence.com.br

*A Odonto Excellence é uma franquia odontológica que vem conquistando o mercado com crescimento constante e que se frise, com solidez e sustentabilidade, fato este atribuído a cultura e diretriz de desenvolver com responsabilidade, transparência e valorização de pessoas, este último elemento basilar da ideologia **Odonto Excellence**.*

Com a filosofia de trabalhar o presente com visão futurista, desenvolvemos novas diretrizes mercadológicas, pois nosso segmento não conta com bases pré-estabelecidas, salientamos aqui o grande diferencial da Odonto Excellence, pois não criamos apenas gestão, mas, principalmente, preparamos pessoas dentro da cultura Odonto Excellence, sendo esta a grande mudança que faremos questão de enaltecer, a que tempo seja, a habilidade de desenvolver pessoas capacitadas para o desenvolvimento de nossa atividade empresarial e isso podemos comemorar que fazemos muito bem feito.

Os colaboradores e profissionais da Unidade franqueada são capacitados e treinados através de vídeo aula, em seguida, a gestão da empresa é acompanhada pelo Gerente de Relacionamento que direciona e cobra diariamente a equipe da unidade, tendo como base:



Contamos com um diferencial comercial voltado para o negócio, que conseqüentemente, destaca a unidade franqueada no mercado. Até o momento temos em funcionamento 207 unidades e 113 em processo de abertura no âmbito Nacional, o que exterioriza a aceitação no mercado odontológico de nossa CULTURA, aliada à prática de proporcionar tratamentos odontológicos que atendam as expectativas do nosso cliente/paciente.

Acreditando que podemos agregar benefícios à sua atividade é que nos colocamos à sua inteira disposição para novos e necessários esclarecimentos com o fito de formarmos uma aliança vencedora e duradoura, por isso fazemos o contido para que você:

Venha fazer parte da Franquia que mais cresce no Brasil!

Atenciosamente,

Oséias Gomes de Moraes
Gestor e Presidente



Dr. José Maria Sampaio Menezes Júnior
Presidente ABO-CE

Apesar de...

Prova maior de dedicação e amor pela profissão e coragem não conheço semelhante como a árdua tarefa de montar, criar, construir e fazer existir o nosso Congresso de Odontologia da ABO-CE. Principalmente, neste momento político e econômico em que vimos vivendo nos últimos dois anos.

A construção deste evento se fez no íterim e interregno de grandes movimentos sociais que impactaram por demais nossa economia; cito os maiores: Copa do Mundo e Eleições Presidenciais. Afora estes dois eventos, o primeiro que concentrou investimentos maciços estatais – muitas vezes sem bons resultados – e o segundo que levantou diferenças políticas e ideológicas que até então em nossa história não havia produzido tamanho conflito.

Tivemos também em nossa economia uma visão macro de que algo não estava bem. Por vezes os parceiros comerciais apregoavam uma desaceleração por motivos internos e principalmente devidos à nossa regência enquanto que os entes políticos flechavam alvos distantes e punham a origem dos problemas nacionais numa figura irreal de uma crise econômica internacional.

Neste caldo de cultura, mescla de investimento abundante do erário nacional com dianas específicas, ditadas politicamente somados a uma disputa política eleitoral acirrada, nossa ABO e nosso projeto Congresso demandou, todavia, mais trabalho direto e o envolvimento pessoal da nossa diretoria da ABO e da presidência do evento.

Desta forma, APESAR DE TUDO..., realizamos um congresso maravilhoso, riquíssimo de cultura e conhecimento para o Cirurgião-Dentista, e lhes digo como vosso presidente que a odontologia, através da ABO e do nosso congresso realizamos um evento portentoso, com uma grande movimentação financeira, empregamos, pagamos fornecedores, movimentamos a economia do município e do estado e desta maneira fizemos nossa parte social como instituição para o retorno do nosso país aos trilhos perdidos da prosperidade.



Realizamos um congresso maravilhoso, riquíssimo de cultura e conhecimento para o Cirurgião Dentista, ou melhor, para todas as categorias da Odontologia.



Dr. José Bonifácio de Sousa Neto
Presidente do V Congresso Internacional
de Odontologia do Ceará – V CIOCE

Por amor à Odontologia

Foi um momento muito especial para mim e toda a equipe de amigos, funcionários e profissionais que ajudaram na realização do terceiro maior Congresso de Odontologia do Brasil.

Preciso contar um pouco da construção dessa história.

Digo a vocês que nada foi fácil. As reuniões eram intermináveis, meses de planejamento, planilhas de absolutamente tudo para conferir. Patrocínios e parceiros que conseguimos convencer mesmo na crise que atravessa o país, a acreditar que nosso evento precisava contar com seu apoio pois sem eles não seria possível. E como contamos. Aqui o meu agradecimento

aos funcionários da ABO com hora marcada para entrar e sem hora para sair, a DIRETORIA desta entidade e as comissões organizadoras: Dos Profissionais aos Acadêmicos.

Risos, lágrimas, dor, cansaço, raiva, angústia, muitos gritos... poderia citar todos os sentimentos que um ser humano pode perceber e sentir, mas existem 2 sentimentos que não podem ficar de fora.

A AMIZADE que foi o que nos manteve unidos todos, até hoje. E o AMOR, à Odontologia, à nossa causa, à tudo que acreditamos ser o melhor que podíamos oferecer à vocês!

O nosso Congresso !!!!!

Reunimos marcas líderes do setor, em equipamentos, serviços e tecnologia com uma diversificada amostragem do que existe de mais novo em produtos e serviços no mercado. Ao todo foram 94 expositores.

E para sacudir nossas mentes e dar o grau no conhecimento, convidamos os melhores da Odontologia, apresentando 20

cursos nacionais com uma carga horária maior, para melhor aprendizado e discussão do tema, 3 Cursos Internacionais, 200 temas livres, 48 fóruns, 9 Simpósios, 3 Encontros Paralelos. De Cirurgia, (minha Amada especialidade) Endodontia e Odontologia Militar.

E nossos acadêmicos, nosso futuro, que mais do que nunca acreditaram em nós e no evento tão necessário para seu amadurecimento profissional. Jovens de todo o País, com mais 700 trabalhos inscritos!!

Para finalizar, nosso temário, **SUSTENTABILIDADE SOB O OLHAR DA ODONTOLOGIA.**

Esse evento de fato, não teve como objetivo ser apenas declarações de propósitos elevados em documentos bonitos que se penduram na parede.

Sabemos que a sustentabilidade representa o NOVO, e entendemos que não conseguimos criar o FUTURO utilizando esquemas mentais do PASSADO. Por isso testemunhamos em cada espaço do evento, mobilizando, engajando e educando o profissional da Odontologia para se tornar responsável também pelo resgate do nosso tão sofrido planeta.

Fomos certificados com o selo "Carbono Zero." Todo lixo produzido por nós durante o evento foi calculado. Em troca, estaremos plantando mudas de árvores na Mata Atlântica. Pena não termos um projeto como este para as nossas matas aqui de nossa cidade.

Esse é o Congresso que construímos para mais BELA, EMPOLGANTE e DESAFIADORA profissão de SAÚDE DO MUNDO, àquela que dá a LUZ à ALMA, que devolve a ALEGRIA e marca a expressão mais bonita do ser humano...

A ODONTOLOGIA!!!!



Esse evento, de fato, não teve como objetivo ser apenas de declarações de propósitos elevados ou de documentos bonitos que se penduram na parede. Testemunhamos em cada espaço do evento, o esforço para a concretização do temário.

CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ODONTOLOGIA

- ◆ Ortodontia ◆ Endodontia ◆ Implantodontia ◆ Toxina Botulínica
- ◆ Imersão em Estética ◆ Alinhadores Invisíveis ◆ Prótese sobre Implante
- ◆ Reabilitação Bucal e DTM ◆ Imersão em Ortodontia Avançada

Especialização em Ortodontia

Coordenador:
Dr. Paulo Picanço

Julho de 2015

30 meses

Programação Resumida

Ortodontia Preventiva;
Tratamento Corretivo da Classe I, II e III;
Técnica Straight Wire e Edgewise;
Técnica do Arco Segmentado e de Burstone;
Ortodontia Pré-Cirúrgica e Compensações;
Ortodontia em Pacientes com Disfunção em ATM;
Tratamento de Mordida Aberta Anterior e Mordida Cruzada Posterior;
Ortodontia com Mini implantes e Miniplacas;
Finalização em Ortodontia.



ESTACIONAMENTO PRIVATIVO



CASA DE APOIO



BIBLIOTECA

10

GESTÃO ODONTOLÓGICA

Não tenha medo! Você pode administrar sua clínica odontológica

14

BALANÇO

V CIOCE: espaço de encontros e aprimoramentos



18

ENTREVISTA

Life Coaching: alcance seus objetivos pessoais com sucesso

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 Maria Sampaio Menezes Júnior**

Vice-Presidente: **Ivany Soares de Sousa**

Tesoureiro Geral: **Manoel Alcântara Meireles**

1º Tesoureiro: **Perboyre Gomes Castelo Júnior**

Secretária Geral: **Frieda Maria de Sousa Pereira**

1º Secretário: **José Bonifácio de Sousa Neto**

Diretor Científico: **José Emilson Motta Barros de Oliveira Júnior**

Diretor de Biblioteca: **Antônio Diogo Fontenele de Lima**

Diretor de Assuntos Políticos e Assistência: **Manoel de Jesus Rodrigues Mello**

Diretor de Patrimônio: **Felipe Martins Leite**

Diretora de Divulgação: **Rochelle Corrêa de Alencar**

Diretor de Clínica: **Antônio César Josino Rodrigues**

Diretor de Informática: **Alzerino Mendes de Oliveira**

Diretora Social: **Elis Regina Vasconcelos Farias Aragão**

Diretor de Esportes: **Jamisson Benício de Lima**



odonto
nordeste

Jornalista Responsável: **Alessandra Silva (MTE CE0003146JP)**

Concepção Gráfica e Edição de Arte: **GMS Studio - Glaymerson Moises**

Publicidade: **NSF Publicações - (85) 3253 1211 - contato@nsfpublicacoes.com.br**

Periodicidade: Trimestral | Tiragem: 10.000 exemplares

Impressão: Pouchain Ramos Gráfica e Editora | Distribuição: Gratuita

A Revista Odonto Nordeste 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.

O MÁXIMO EM IMAGENS 100% DIGITAIS



A MAXI Radiologia Odontológica surge com um novo conceito em imaginologia. Uma clínica equipada com aparelhos 100% digitais, oferecendo o máximo em precisão diagnóstica, confiabilidade e segurança para a saúde de seus pacientes.

NOSSA CLÍNICA

- Radiografias panorâmicas convencionais, pediátrica e para implantes
- Radiografias intraorais: periapical, interproximal e oclusal
- Documentação ortodôntica convencional e digital
- Atendimento individualizado e personalizado para o paciente e para o Cirurgião-Dentista
- Linha direta para dúvidas diagnósticas
- Serviços de laudos de urgência (resultado em, no máximo, duas horas)
- Exames disponíveis on-line, possibilitando um fácil e rápido acesso às imagens
- Agilidade e confiabilidade na entrega dos exames no consultório do Cirurgião-Dentista

Av. Dom Luís, 300, loja 113 - Térreo - Avenida Shopping
85 3224.9476 - www.maxiradiologia.com.br

maxi
RADIOLOGIA ODONTOLÓGICA

**Frigideira
do Jonny**

Venha conhecer e surpreenda-se!


Buffet completo, com as mais variadas opções diárias, que atendem ao paladar de todos aqueles que apreciam uma excelente comida com o sabor caseiro.

Aberto todos os dias das 11h às 15h

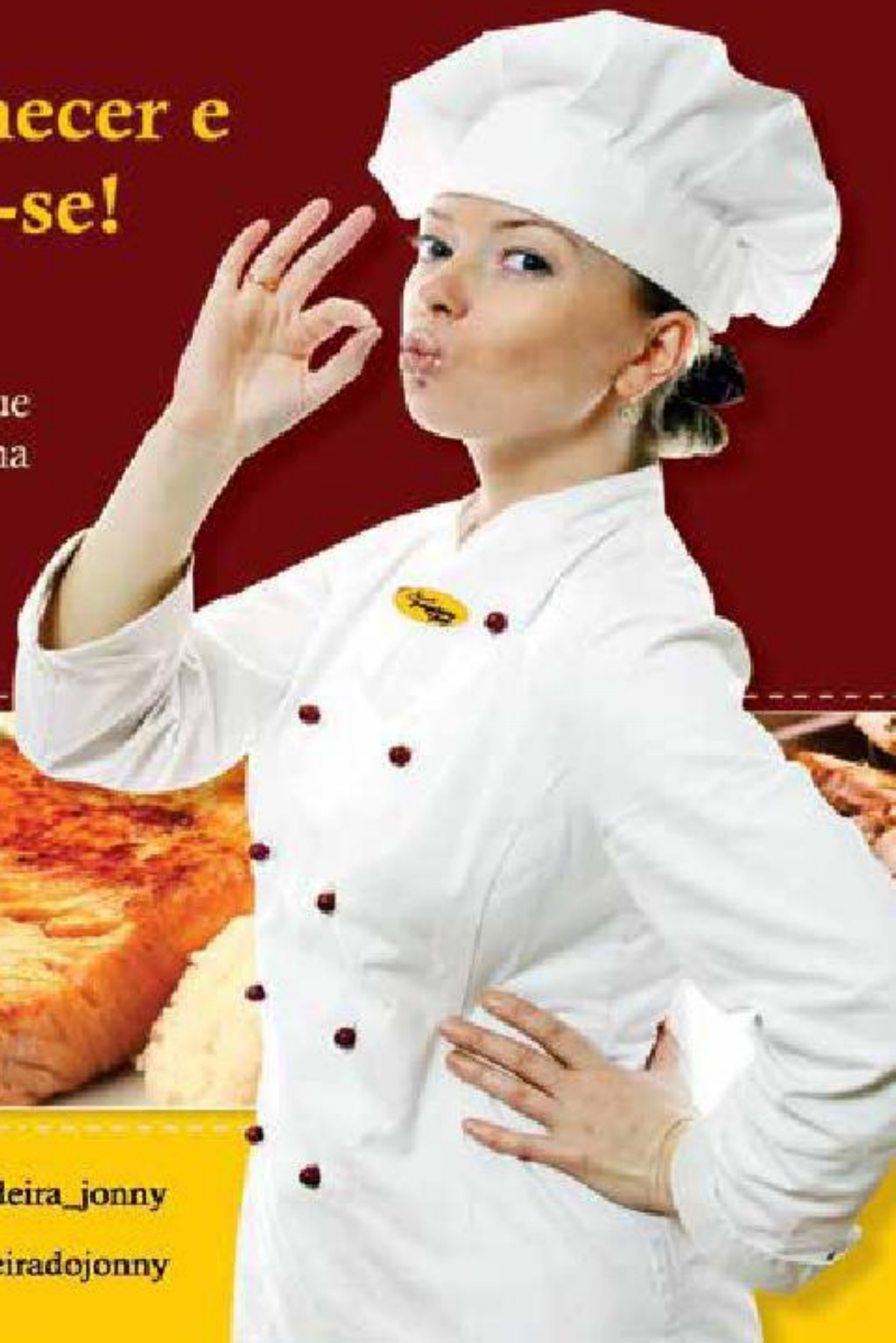


Rua Joaquim Nabuco, 1900 - Aldeota

Informações: 3248.1811

 /frigideira_jonny

 frigideiradojonny





Não tenha medo! Você pode administrar sua clínica odontológica

Neste artigo, gostaria de propor uma reflexão sobre as potencialidades individuais, voltadas para a gestão de negócios em odontologia, principalmente, para a administração de seu consultório ou clínica. Os profissionais especializados em Odontologia empregam tempo e recursos na aquisição de técnicas e certificações, tendo vistas à realização dos seus objetivos profissionais. Contudo, percebe-se que somente alguns talentos buscam a formação na área de gestão e relacionamentos, concomitante, ao desenvolvimento das habilidades técnicas. Essa discrepância da formação entre o papel do odontólogo e do administrador, muitas vezes, impossibilita-o de atingir o pleno potencial da carreira, pelo desconhecimento básico no tocante a contratação de capital humano e de negociação dos produtos.

Constata-se que a maioria dos profissionais em Odontologia preocupa-se, mesmo antes da finalização do curso, com o norte almejado para suas carreiras. Neste momento, algumas questões são suscitadas, tais como: Devo ou não abrir um consultório? É melhor procurar um emprego? Estabelecer convênios? Como cobrar pelos serviços? Como fixar os preços? O futuro profissional começa a se deparar com a necessidade de tomar decisões importantes quanto ao seu futuro.

Porém, poucos se preocupam em fazer um curso em gestão ou sobre como administrar o seu próprio negócio; adquirir alguma formação na área de relacionamento com o cliente. Pontos como esses são de extrema importância para a longevidade do empreendimento e para o sucesso na atuação profissional. E reconhecer a necessidade em desenvolver

a habilidade de gerir o próprio negócio é um passo para o sucesso.

Entretanto, isto não garante o êxito do empreendimento. Mas você, dentista, deve conhecer o potencial e os riscos que envolvem o sonho de ter um consultório. Nos dias de hoje, o que se nota é que um grande número de profissionais não tem a menor ideia de como administrar o dia a dia da clínica. Faço um questionamento: você tem o controle do faturamento mensal do seu consultório? Você controla o fluxo de caixa? Sabe, exatamente, quanto entra ou quanto sai? Quanto você fatura líquido (após pagar todas as despesas) por mês? Estas simples perguntas traduzem o quanto você está preparado ou não para administrar o seu próprio negócio. Você não pode permitir que seu “barco” navegue somente ao sabor dos ventos, sem direção. Você tem que saber qual o rumo a seguir e ter condições para mantê-lo até atingir o sucesso em sua profissão.

Este questionamento se faz pertinente, pois para que seu negócio tenha sucesso, torna-se imprescindível, planejar, visto que, o sucesso, advém com planejamento.

Planejamento é a palavra-chave para qualquer futura empresa. Um empreendedor que tenha uma boa habilidade no planejamento pode se antecipar aos problemas possíveis e evitar ao máximo, incidentes que possam gerar estresse, perda de dinheiro, desafios e problemas que podem afetar a estabilidade da empresa. Sempre se antecipe aos desafios e obstáculos com os quais a sua empresa irá lidar. Faça como um general antes de ir para a guerra, ou seja, planejando, controlando, munindo contra eventualidades e todos os inconvenientes possíveis no ambiente onde irá atuar. (GONÇALVES, 2015, p.01)

Partindo do princípio que o sucesso de um consultório odontológico está relacionado a dois fatores primordiais: a competência técnica nos procedimentos desenvolvidos e a gestão eficiente e, ao mesmo tempo, cômico de que as escolas de formação em saúde primam pela qualidade das informações e na formação teórica (pois os dentistas formados no Brasil gozam de ilibada reputação no exterior), não se pode esquecer que em sua maioria, elas deixam muito a desejar no aprimoramento do quesito da gestão. Todos têm lições de Administração somente no cotidiano, quando as situações lhe são apresentadas e a tomada de decisão se faz mediante a necessidade e não de forma refletida e planejada, podendo configurar perdas significativas.

Segundo Schiavetto (apud CETAO, 2009, p.01), devido às novas exigências que envolvem a relação paciente X dentista,

Para exercer a Odontologia, hoje, é preciso mais transparência, mais fortalecimento dos relacionamentos interpessoais. É preciso que o dentista avalie a concorrência, o tamanho do seu mercado. É necessário planejar a sua participação no mercado de saúde.

A gestão eficiente permite que o dentista atue de maneira a superar as situações difíceis, de forma mais competitiva, sendo condição sine qua non desenvolver um sistema de controle econômico-financeiro que lhe possibilite uma vantagem sobre seu concorrente. Contudo, é necessário conhecer profundamente o mercado e o seu negócio, utilizando instrumentos de controle de custos, de estoque e de compras. Ao aplicar estes conceitos de gestão empresarial, o dentista pode “melhorar o desempenho do seu consultório, aumentando as margens de contribuição - lucros finais - e estabelecendo uma política de preços e de cobrança condizentes com as necessidades do seu negócio e as de seus pacientes, segundo Schiavetto (apud CETAO, 2009, p.01)”.

Corroborando com esta ideia Gonçalves (2015, p.01) enfatiza que:

Ao montar o planejamento do seu fluxo de caixa, faça previsões realistas e não se deixe levar por exagero e enganos, ou seja, faça tudo de acordo com a realidade sem subestimar ou superestimar a saída e a entrada de dinheiro em sua empresa. Liste todas as fontes de entradas de dinheiro e também o dinheiro que sai de sua empresa. Isso será muito revelador e abrirá perspectiva. O mais importante é monitorar o comportamento financeiro de sua empresa e fazer intervenções conforme desempenha o atendimento em sua clínica, estabelecendo metas na forma de número também é algo motivador e será um guia para alcançar os seus objetivos.

Outro ponto a ressaltar, diz respeito à visão de investidores em relação à área odontológica, reconhecida pelos altos índices de crescimento e expansão na procura de tratamentos odontológicos pelas classes C e D da sociedade brasileira. Segundo Starck (2015) a expansão dos negócios que envolvem operadoras, cooperativas, clínicas e franquias na área odontológica referenda a afirmativa de que este mercado tem amplo espectro de possibilidades a oferecer aos profissionais do ramo. Assim sendo, evidencia a relevância na preparação destes profissionais, com o fim de participarem efetivamente, de maneira mais competitiva e madura deste processo. Assim sendo, Starck (2013) ressalta a necessidade de congregar profissionais da área de gestão estratégica na odontologia, promovendo discussões



Reconhecer a necessidade em desenvolver a habilidade de gerir o próprio negócio é um passo para o sucesso.”

de alto nível com donos de clínicas e consultórios que almejam maximizar seus negócios e chegar a um patamar diferenciado de lucratividade e administração.

Neste contexto, o grande desafio configura-se em romper com a cultura existente no tocante a participação em eventos não científicos, e investir em formação

na área de gestão do seu negócio. Ele perpassa aos profissionais a ideia de que, somente o conhecimento técnico-científico não mais garante o sucesso. Torna-se fundamental a aplicação de técnicas de administração e de novas tecnologias da informação, e, prioritariamente, pensar na clínica odontológica como um negócio. Starck (2013) diz que, embora desafiador, a quebra deste paradigma tem sido gratificante, pois vemos que esta resistência, embora ainda exista, vem diminuindo e os debates ligados à gestão e administração de negócios serão – não

tenho dúvidas – cada vez mais frequentes.

Por último, torna-se relevante ressaltar algumas dicas para uma gestão eficiente e eficaz do consultório ou clínica odontológica:

1. Fazer o planejamento financeiro;

2. Analisar todos os procedimentos e, conseqüentemente, sua viabilidade;

3. Saber, efetivamente, qual a margem de lucro;

4. Potencializar e maximizar a margem de lucro;

5. Adotar o uso de novas tecnologias;

6. Ter o pleno controle da gestão do negócio;

7. Averiguar e acompanhar o ponto de equilíbrio do negócio (equilíbrio entre receita e despesa);

8. Ter atenção à emissão de suas notas fiscais;

9. Manter o vínculo permanente com seu paciente;

10. Valorizar o feedback dos seus clientes, e;

11. Usar, a seu favor, as redes sociais.

Partindo dessas premissas identificadas, cabe a cada profissional da Odontologia identificar quais são as necessidades intrínsecas à gestão de seu negócio. Quais os desafios nela envolvidos, para que, possa desta forma, analisar seu potencial como administrador, bem como suas fragilidades e buscar superá-las. Infere-se, portanto, a relevância em construir um comportamento, atitudes e habilidades nos profissionais do setor. Ou seja, formar gestores com uma visão estratégica do seu negócio com metas e lucros a atingir. Buscar o sucesso de forma pró-ativa, buscando soluções com o intuito de obter lucratividade, através da implementação e execução do planejamento gerencial de seu negócio.



O mais importante é monitorar o comportamento financeiro de sua empresa e fazer intervenções conforme desempenha o atendimento em sua clínica,”

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CETAO. **Administração de consultórios e clínicas: um desafio para os dentistas.** 2009. Disponível no site: www.cetao.com.br

DOTTAN, Hilla. **The dentist as a manager: Building effective relationships and networks for personal and professional advancement.** ORTHODONTICS, Volume 12, Number 1, 2011. Disponível em: <http://www.youblisher.com/p/139662-O-dentista-e-um-administrador-construindo-relacionamentos-efetivos-e-uma-rede-p/>

GONÇALVES, V. **Como Montar Um Consultório Odontológico.** 2015. Disponível em: <http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-um-consultorio-odontologico/>

MOBIDENTAL. **Monte o “Quebra Cabeça” da sua Clínica Odontológica.** Disponível em: http://mobidental.com.br/ebook/Ebook_Mobidental.pdf

Site: www.odontomanagementbrazil.com.br

AUTORES

Carla Dornelles da Silva

Mestre em Educação Brasileira pela Universidade Federal do Ceará. 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



Luiz Araken Neves de Pinho

Bacharelado em Ciências Econômicas pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (1976) e mestrado em Economia e Direção de Empresas pela Universidad de Navarra, Barcelona, Espanha (1984). Atualmente é professor efetivo da Faculdade do Vale do Jaguaribe, professor do Instituto Ateneu de Pós-Graduação e professor adjunto da Faculdade Ateneu. Contato: luizaraken@yahoo.com.br





Novas faixas exclusivas. É a Prefeitura de Fortaleza reduzindo o tempo das viagens para quem anda de ônibus.

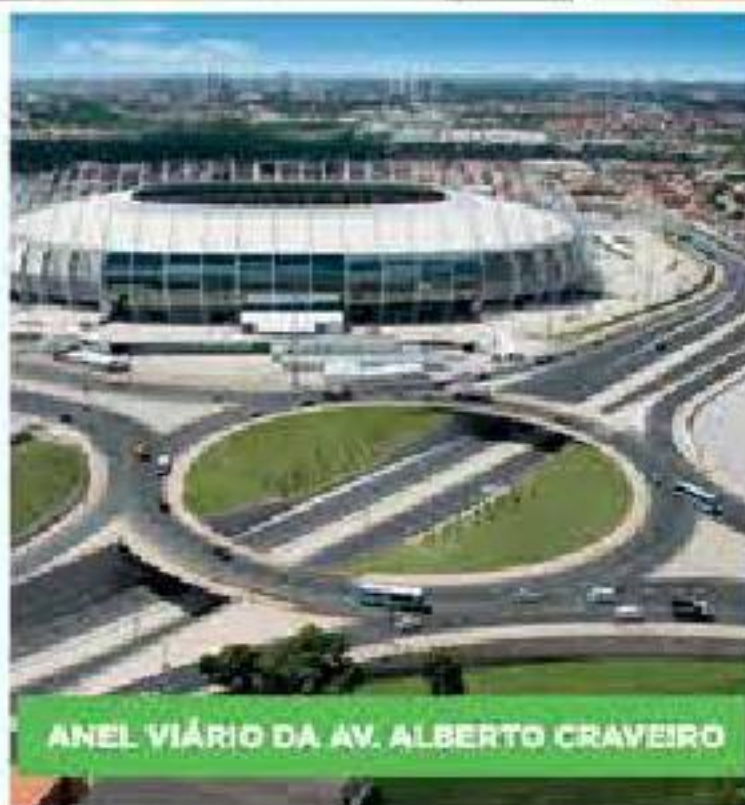


FAIXAS EXCLUSIVAS DE ÔNIBUS
Rapidez e conforto para milhares de usuários.

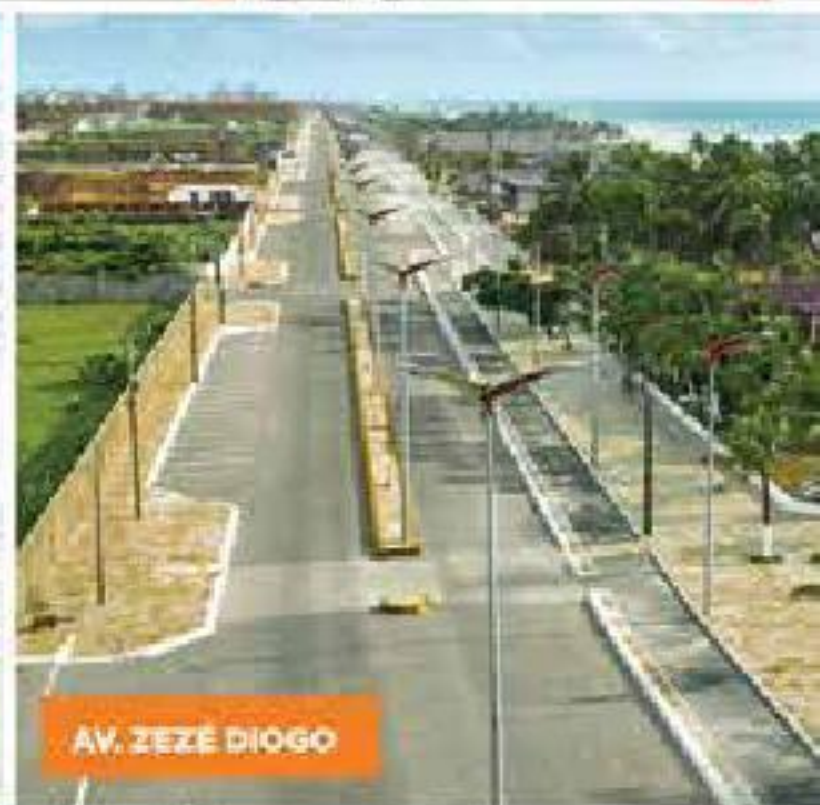


CICLOFAIXAS E CICLOVIAS

A Prefeitura de Fortaleza fez e está fazendo muitas obras e ações para facilitar a vida de quem anda de ônibus e para melhorar o trânsito em toda a cidade. Duplicou Avenidas como a Alberto Craveiro, a Cônego de Castro e a Walter Bezerra de Sá. Transformou a avenida Zezé Diogo, com nova pavimentação, iluminação e paisagismo. Fez o túnel da Av. Santos Dumont. Implantou novas ciclovias e ciclofaixas em diversos bairros. A Prefeitura sabe que ainda tem muito a ser feito, mas já dá para ver que o transporte em Fortaleza está melhorando.



ANEL VIÁRIO DA AV. ALBERTO CRAVEIRO



AV. ZEZÉ DIOGO

**TRABALHANDO
PARA MELHORAR
NOSSA CIDADE.**



**Prefeitura de
Fortaleza**



V Congresso Internacional de
Odontologia

XIX Congresso Cearense de Odontologia
V Congresso Cearense de Odontologia Militar

CIOCE: espaço de encontros e aprimoramentos

O Congresso Internacional de Odontologia do Ceará é mais do que um evento. É um projeto que acontece no dia a dia. É a Odontologia sempre em movimento

Sabe o sentimento de estar cansado, muito cansado, porém satisfeito? Essa é uma das definições daquelas pessoas que se envolveram diretamente na organização do V Congresso Internacional de Odontologia do Ceará. Foram dias, meses de planejamento, discussão, de fazer e refazer até a data marcada para a realização do terceiro maior Congresso de Odontologia do Brasil.

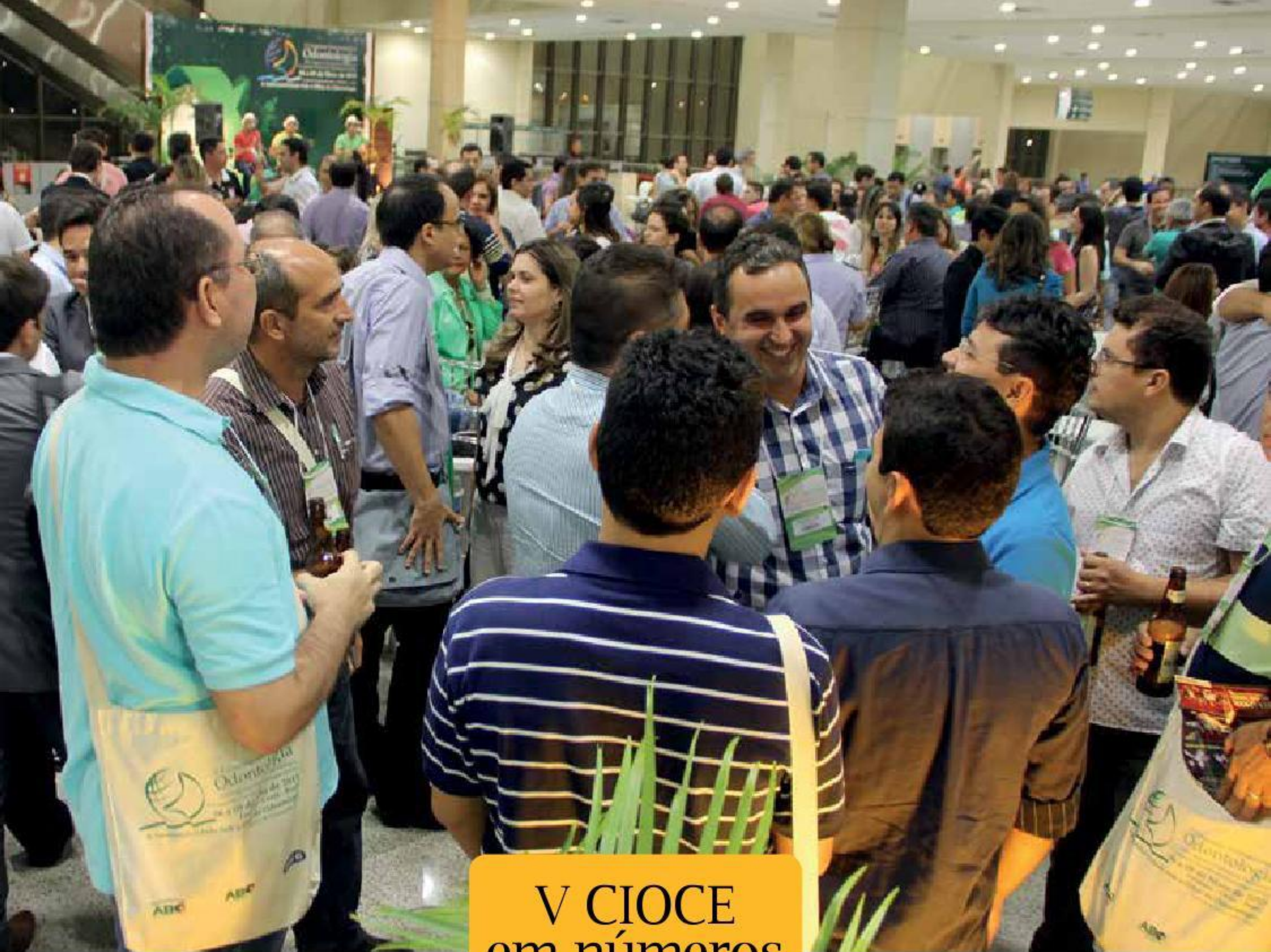
Foi em Fortaleza, de 6 a 9 de maio, que a Odontologia do Brasil se reuniu para vivenciar momentos de integração, troca de experiências e capacitação. Todos os momentos foram articulados para que o diálogo com o temário fosse uma realidade. Um verdadeiro despertar para "A sustentabilidade sob o olhar da Odontologia".

Já no primeiro dia, o evento reuniu um grande número de participantes. A noite de abertura foi marcada por atrações culturais criativas e pela presença de nomes importantes da Odontologia e de representantes do poder público. Durante a cerimônia, o V CIOCE foi certificado com o Selo Prima Mudanças Climáticas.

A certificação, realizada pela OSCIP PRIMA – Mata Atlântica e Sustentabilidade, declara que o Congresso Internacional de Odontologia do Ceará 2015 neutralizou as emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) geradas por sua produção, contribuindo com o planeta contra o aquecimento global, por meio do plantio de mudas nativas da Mata Atlântica. Além do plantio, foram distribuídas entre os congressistas, aproximadamente, 200 mudas de espécies nativas.

A participação dos acadêmicos de todas as Faculdades de Odontologia do Ceará e de outros Estados criou dinamismo juvenil em toda a programação. Como pontuou o Presidente da ABO-CE, Dr. José Maria Sampaio, a presença dos estudantes fortalece a continuidade do projeto. "É uma alegria ver um grande número de acadêmicos no CIOCE. Isso quer dizer que a Odontologia se renova, que teremos profissionais comprometidos e capacitados".





V CIOCE em números

Um olhar atento para as inovações

Uma das características do CIOCE é a prática de ações inovadoras dentro da sua programação. Um ambiente para acolher crianças foi preparado no espaço da Feira. Foram realizadas atividades lúdicas direcionadas para a educação ambiental, orientação sobre saúde bucal e distribuição de kits de higiene bucal.

Ainda sobre as inovações, tivemos a presença do estúdio da Radio ABO, na Feira de Expositores. Uma equipe completa de profissionais com jornalista, DJ, operador de áudio, fotógrafo, cinegrafista estavam envolvidos. A programação foi transmitida ao vivo direto do evento. Entrevistas com convidados, palestrantes, expositores e congressistas puderam ser acompanhadas pelos ouvintes em todo o país.

Outra novidade foi a criação de um aplicativo gratuito. O material impresso

O evento reuniu **3** encontros paralelos – V Congresso Cearense de Odontologia Militar, VII Encontro Cearense de Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais, I Encontro Regional das Comissões Estaduais de Convênios e Credenciamentos da Região Nordeste (CNCC) e contou com **91** expositores; **700** trabalhos científicos inscritos; **67** cursos nacionais com carga horária ampliada; **2** cursos internacionais – Esthetic Restorations in Anteriors and Posteriors e Tratamiento Ortodondico de diferentes tipos de Maloclusiones com arcos Gummetal (realizados em duas turmas); **200** temas livres; **48** fóruns; e **26** simpósios.

foi substituído pelo aplicativo para smartphones. Os congressistas, através do aplicativo, tiveram acesso à informações do evento e à grade de programação científica. O objetivo era diminuir o consumo de papel e despertar para conscientização a respeito da produção de lixo.

Fortalecendo a corrente do bem

A responsabilidade social é uma prática permanente da ABO-Ceará. Durante todo o ano, diversas ações são realizadas, tanto na sede da instituição quanto nos bairros de Fortaleza e da Região Metropolitana. Sendo assim, o CIOCE não poderia deixar de assumir seu compromisso com o social.

Dentro da programação do evento, foi lançado o Projeto Dentista Sangue Bom, como objetivo de incentivar a doação voluntária de sangue dos Cirurgiões Dentis-

Depoimentos



O CIOCE sempre é um excelente momento para atualização técnico científica e para rever amigos. Ser premiada com um trabalho realizado na Pós-graduação em Odontologia da UFC, fez do V CIOCE ainda mais especial."

Cecília Atem G. de Araújo Costa,
Especialista em Dentística Restauradora,
Mestre e Doutoranda em Odontologia
pela Universidade Federal do Ceará



Esse foi o terceiro CIOCE que participei. E mais uma vez tive a oportunidade de renovar o conhecimento, sobre diversos temas da odontologia e suas novas tendências, através de cursos ministrados por profissionais renomados na sua área de atuação e abordagem de temas atuais. Além de oportunizar uma importante ferramenta para enriquecer o conhecimento, houve a troca de experiência entre colegas de profissão."

Luiza Alencar de Andrade Figueiredo, Cirurgião Dentista



O V CIOCE foi um sucesso, fruto de muito esforço das comissões organizadoras. Sem dúvida, repleto de momentos científicos que contribuíram para o engrandecimento profissional e acadêmico de todos os participantes! Particularmente, a experiência de apresentar um trabalho no fórum clínico acadêmico do CIOCE foi bastante gratificante e enriquecedora. Nada disso seria possível, é claro, sem a ajuda e o apoio dos meus professores Ana Paula Negreiros, Mário Mota e Fabrício Bitu, e de toda a equipe do Laboratório de Patologia Bucodental da Universidade Federal do Ceará."

Maria Elisa Quezado Lima Verde, acadêmica
da Universidade Federal do Ceará. Primeiro
lugar na categoria Fórum Clínico Acadêmico

tas. O projeto é uma parceria da ABO-CE e do Hemoce. No Congresso, o Hemoce realizou campanha de conscientização, coleta de sangue e cadastro de doador de medula. Muitos congressistas fizeram sua doação pela primeira vez. A campanha continuará por todo o ano.

Outra ação que destaca o compromisso da ABO-CE foi a formalização de uma doação da ABO-CE à Santa Casa de Misericórdia de Fortaleza. A doação acontecerá através do Projeto Santa Casa e Você. O projeto funciona através de doação mensal, de um valor estipulado pelo doador. O valor é embutido na conta de energia.

Dentro da proposta de ampliar os doadores, a ABO-

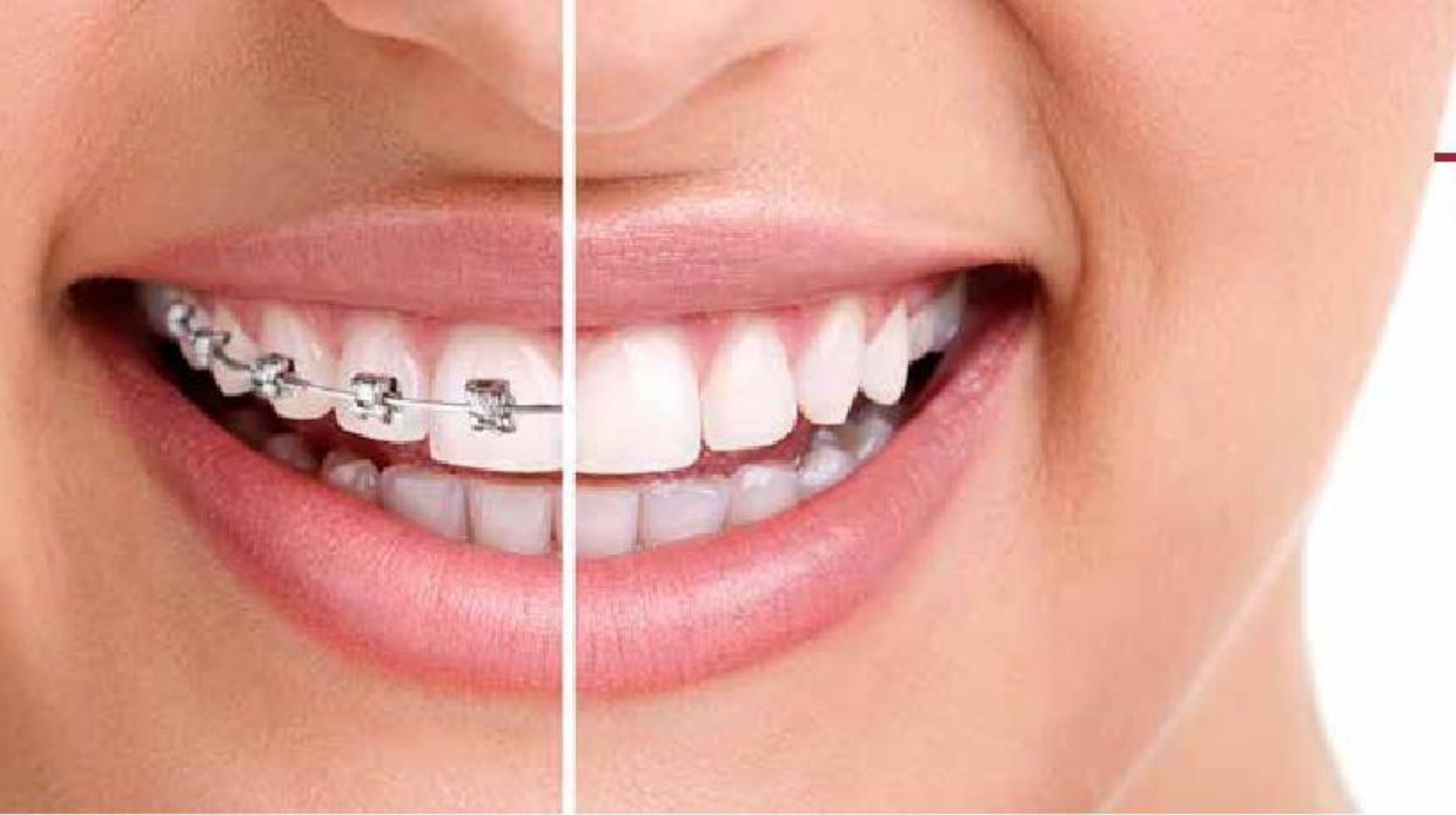
CE, em parceria com a Oral-B, sorteará 3 escovas elétricas com os associados que se cadastrarem. Para participar, é só preencher o Termo de Autorização disponibilizado pela Santa Casa na página 22 desta edição, entregar no hospital e enviar uma cópia à ABO-CE. O sorteio acontecerá em dezembro.

Como percebemos, mais do que um evento, o CIOCE é uma grande engrenagem em movimento. Sua programação não se estende a apenas quatro dias. Suas ações perduram meses, anos e fortalece não apenas a ABO-CE, mas parceiros, colaboradores e instituições envolvidas. Portanto, já estamos a caminho do CIOCE 2018.



Abertura oficial

Da esq. para dir.: Dr. Eduardo Carlos Gomide, Pres. dos Odontologistas de Minas Gerais; Manoel Perboyre Gomes Castelo, 1º Vice-Pres. da Academia Cearense de Odontologia; José Carlos, representante da Prefeitura de Fortaleza; Deputado Estadual Walter Cavalcante; Dr. José Maria, Pres. da ABO-Ce; Dr. José Bonifácio, Pres. do V Cioce; Dr. Luiz Fernando Varrone, Pres. da ABO; Dr. Eliardo Silveira Santos, Pres. do CRO-CE; Capitão de Mar e Guerra Dr. Rubens Murilo de Lucas, Pres. da Associação Brasileira de Odontologia Militar; Cel. Dentista Manoel Mello, Dir. do Centro Odontológico da Polícia Militar do Ceará



“Colocar aparelho” x Tratamento ortodôntico

Uma expressão coloquialmente conhecida, no que se refere a Odontologia, especialmente na Ortodontia, especialidade que foi expandida bastante durante os últimos anos, tem me deixado um pouco preocupado quanto à cultura que estamos fomentando na nossa população. É disso que vou falar com vocês.

Devido a universalização do acesso ao serviço, permitida pela difusão de técnicas, que possibilitaram a simplificação dos movimentos de correção dentária, além da desoneração dos insumos necessários para tal, e, é claro, também pela massificação de escolas de Odontologia que lançam ao mercados muito mais profissionais que outrora, temos encontrado hoje em dia, facilmente, uma grande parcela da população com “sorriso metálico”.

Para chegar ao “sorriso metálico”, você “colocou aparelho” ou buscou um tratamento ortodôntico?

São a essas expressões a que eu me refiro.

A primeira, coloquial, sem ciência, sem evidências, sem estudo, é o que mais ouvimos em meio a sociedade em geral. É o que mais se popularizou em meio a população. Provavelmente atrelada ao crescimento (surgimento) da “nova especialidade”, o que ousaram chamar Odontologia Popular.

Confesso aos colegas e pacientes que esta expressão soa mal aos ouvidos, sinto-me como vivesse em épocas remotas, pertencente a classe dos cirurgiões-barbeiros, não dos odontólogos, ou, ainda, como se vivesse na Índia, país asiático.

Esse meu sentimento foi alimentado porque a mal-fadada expressão surgiu no imaginário da população pregada por meus nobres colegas, meus pares.

Não, não, não, não existem culpados. Somos protagonistas da história, nós criamos o conceito, sedimentamos a expressão.

Mas, como protagonista da história, comecei a reavaliar conceitos, repensar atitudes, transformar uma cultura.

Costumo dizer que “colocar aparelho”, eu deixo para os macacos. Se eu os ensinar, eles o farão por mim (caso o Ibama permitisse).

TRATAMENTO ORTODÔNTICO, realizar tratamento ortodôntico, essa é a expressão correta, dignifica o profissional, respeita o paciente, nela tem ciência, possuímos evidências, horas de estudo e conhecimento são dedicadas, assumimos responsabilidades. Custa o que vale. Lembrem? Somos nobres, não elitistas. O direito e o respeito à saúde é universal.

Não é o determinismo geográfico, nem nenhuma “nova especialidade” criada, para conveniência econômica dos incautos, que balizará o valor dado ao conhecimento.

Nosso valor vem da decisão em aceitar a expressão “colocar aparelho” ou realizar TRATAMENTO ORTODÔNTICO.

Ezemir Guimarães

por **Alessandra Silva**

Life Coaching: alcance seus objetivos pessoais com sucesso

Nesta edição, conversamos com o **Personal Coach Cauby Anselmo** sobre esta modalidade de Coaching aplicada ao autoconhecimento e ao autodesenvolvimento

Em edições anteriores, a Odonto Nordeste apresentou o Coaching e seus nichos. Vimos que é um processo de desenvolvimento da performance humana. Utiliza técnicas e ferramentas com evidências científicas em seus resultados, visando aumentar a performance em todas as áreas da vida.

No Coaching, existe uma relação de parceria entre o Coach (profissional habilitado) e o Coachee (cliente), que busca evolução, resultados, crescimento, aperfeiçoamento, bem-estar e aprimoramento da qualidade de vida. Uma parceria que promove o cumprimento das ações com disciplina e comprometimento. Por ser uma assessoria pessoal e profissional, auxilia pessoas, grupos ou empresas a se desenvolverem rapidamente e a produzirem resultados mais satisfatórios. Uma poderosa alternativa para pessoas e organizações.

Odonto - Qual a diferença entre Life Coaching e o Executive Coaching?

Cauby - No Life Coaching, o cliente (coachee) busca alcançar objetivos pessoais, mesmo aqueles relacionados à sua profissão, carreira e negócios. Nesse processo, o autoconhecimento, a ampliação da consciência, a clareza de propósitos e de valores, a congruência interna entre seus valores e ações, a superação de bloqueios, a mudança de comportamentos

e emoções improdutivos são os principais benefícios. Já no Executive Coaching, o cliente é a própria organização. Nesse processo, o Coach conduz uma organização até o resultado desejado. Para isso, desenvolve líderes, equipe, aprimora competências organizacionais, como a comunicação, a negociação e a delegação, eleva a produtividade e a performance da empresa.

Odonto - Como funciona o Life Coaching?

Cauby - O Coachee (cliente) terá um programa desenhado, sob medida, para atender às suas necessidades, permitindo que ele possa identificar melhor seus objetivos, propósitos, valores, traçar metas e cumprí-las. Todo o processo é desenvolvido em sessões individuais e o programa segue uma metodologia validada cientificamente. Um ciclo completo de planejamento de vida gira em torno de 10 sessões.

Odonto - Quais seus benefícios?

Cauby - Os benefícios são inúmeros. Ainda que se tenha um objetivo muito específico, o processo de Coaching gera impacto positivo em todas as áreas da vida. Tudo isso, porque desenvolve habilidades, foco, competências, aumenta os recursos pessoais, promove mudanças construtivas. Identifica, de forma crista-

lina, o que impede as pessoas de alcançarem seus objetivos. Ao final de um processo, o Coachee (cliente) acreditará mais em seu próprio potencial, conquistará mais confiança, experimentará um sentimento de congruência interna, na medida em que seus comportamentos se tornam alinhados aos seus valores.

Odonto - Há algum perfil específico de pessoas para se aderir ao processo de Coaching?

Cauby - O Coaching é destinado a todos aqueles que queiram obter resultados efetivos e maiores realizações. Aplica-se a todos os profissionais, das mais variadas áreas: esportistas, estudantes, executivos(as), empresários(as), empreendedores(as), autônomos (as) e líderes... Enfim, a qualquer pessoa que esteja disposta a expandir as suas habilidades para conquistar os seus objetivos.

Odonto - Onde os interessados podem procurar mais informações sobre o assunto?

Cauby - Podem procurar a Top Company RH, onde faço os atendimentos de Personal Coaching. É lá, também, onde ministro alguns treinamentos para o desenvolvimento de pessoas e de líderes. O endereço é Rua Francisco Holanda, 858, Dionísio Torres, Fortaleza-CE. O telefone é (85) 3261 8448.

“

O processo de Coaching gera impacto positivo em todas as áreas da vida. Tudo isso, porque desenvolve habilidades, foco, competências, aumenta os recursos pessoais, promove mudanças construtivas.”



Cauby Anselmo é Personal Coach licenciado pela Sociedade Brasileira de Coaching); Coach Performance - Neurocoaching para Liderança (Coaching Research Center); Graduado em Direito pela Universidade de Fortaleza (Unifor). Atuante na área do Direito Empresarial há mais de 12 anos.

Simple e fácil de usar para obter um **SORRISO** perfeito



- Baseada na estética natural e das cores de esmalte e dentina.
- Técnica de estratificação simples para reproduzir as cores naturais dos dentes.
- Alto polimento e facilidade de esculpir.
- Desenvolvida para otimizar o tempo do dentista.



aura | uma inovação Australiana

SDI

Your Smile. Our Vision.
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

SDI Brasil Indústria e Comércio Ltda
Rua Dr. Virgílio de Carvalho Prns. 612
São Paulo - SP - CEP 05415-020
dgg 0800 770 1735
brasil@sdi.com.au

Existe um negócio rentável para o seu perfil

Na edição anterior da Odonto Nordeste, descobrimos que investir em imóveis, seja para aluguel ou venda, é um negócio rentável e seguro. Mas, há outras possibilidades de investimentos. Uma delas, relacionada com a atualidade, é investir em postos de combustíveis. Para esclarecer sobre o assunto, a Odonto Nordeste conversou com o especialista no assunto, o corretor **Francisco Marcos Medeiros**.

Odonto – Por que investir em posto de combustíveis é lucrativo?

Marcos - Porque tem uma rentabilidade boa, uma média de 18%. E sua liquidez é mais rápida que de um imóvel.

Odonto - Quais os primeiros passos para quem deseja ingressar nesse negócio?

Marcos - Ser um empreendedor. Procurar alguma distribuidora de petróleo ou alguém que entende do ramo.

Odonto – Será que já não temos muitos postos de combustíveis no Ceará? Ainda há mercado para novos?

Marcos – Sim. Temos muitos locais com potencial, para a instalação de novos postos.



Odonto - Para quem está iniciando no negócio, você indica comprar terreno para construir ou adquirir um posto já pronto?

Marcos - Isso é relativo. Comprando um terreno é mais barato. Porém, comprando um posto funcionando, a rentabilidade é imediata. No caso de comprar o terreno para a instalação do posto, a rentabilidade pode vir em até 1 ano, dependendo do tempo para aprovação das licenças e liberações para o funcionamento.

Odonto - Sobre as questões burocráticas. Quais documentos, licenças, liberações precisam ser providenciadas?

Marcos - As liberações da Superintendência Estadual do Meio Ambiente – SEMACE; IBAMA; Corpo de Bombeiros; Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP; Inmetro; Prefeitura e Vigilância Sanitária.

Odonto - Há perfil de terreno ou local adequado para a construção de um posto de combustível?

Marcos - Sim. Uma esquina de um corredor de atividades, sempre será um bom local para ser instalado um posto de combustível. Porém, tem que respeitar a legislação municipal para ser instalado.

Odonto – Para aqueles que se interessaram no investimento. Onde podem encontrar maiores informações? Todos os corretores de imóveis estão capacitados para orientar sobre esse negócio?

Marcos - Nem todo correr de imóveis conhece sobre o assunto. Pois, esse negócio se diferencia de venda de imóveis. O profissional precisa entender de leis de implantação de postos, questões ambientais e estudo de galonagem, para que um posto seja rentável. O indicado é procurar um especialista.



A nova "Face" da odontologia moderna! Curso de Imersão em Estética Oro-Facial

Módulo 01

Curso de Toxina Botulínica na Odontologia

- hipercinética da musculatura frontal;
- hipercinética da musculatura periorbicular;
- bunny lines;
- sorriso invertido;
- sorriso gengival;
- hipertrofia de masseter;
- harmonização muscular facial (estética e funcional);
- lifting de pescoço e colo (alongamento, definição e tratamento de papadas);
- hiperidrose facial e variações;
- tratamentos de DTM;
- tratamento de bruxismo e apertamento;
- finalização estética e funcional de tratamentos ortodônticos, protéticos e de implantes.

Coordenação: Dr. André Luiz Cidrão

Residência em Ortodontia na University of Michigan | USA

Especialização em Ortodontia e Ortopedia Facial

Especialização em Dentística Restauradora

Pós Graduado em Oclusão e DTM, Implante e Laser na Odontologia

Turmas em:

São Paulo
Rio de Janeiro
Belo Horizonte
Fortaleza

Realização:



Cidrão Oral Center

A tecnologia a serviço do seu sorriso!

www.cidraooralcenter.com.br

Informações e inscrições:

IPEOM

INSTITUTO DE PESQUISA LINGUO-ODONTOLÓGICA

www.ipeom.com.br

Contato:

cidraooralcenter@hotmail.com

Módulo 02

- Curso de Preenchimento Orofacial

- remodelação nasal (com auxílio de cefalometria);
- volumerização de malar (efeito "blush" nas maçãs do rosto);
- recontorno e redefinição de mandíbula;
- compensação extra oral de Classe II e III esquelética;
- volumerização e redefinição do mento (estética e funcional);
- remodelação labial (estética e funcional);
- remodelação e volumerização gengival (fechamento de espaços negros);
- tratamento de sulco naso-geniano, bigode chinês e mento-labial;
- preenchimento infra-orbitário (olheiras).



“

Foi mais um sucesso a aula sobre Estética Orofacial (Toxina Botulínica, Preenchimentos Orofaciais e Biomodelação Facial), no Congresso de Odontologia

do Ceará. E esse sucesso se repetirá nos dias 31 de julho, 1º e 2 de agosto, no Instituto Teles de Odontologia, por ocasião do Curso de Imersão em Estética Orofacial, quando serão abordadas as novidades acerca do tema que está virando a nova 'face' da Odontologia mundial. Nos veremos lá...”

Informações:
www.ipeom.com.br



PROMOÇÃO "EU LEIO A REVISTA ODONTO NORDESTE"

Em abril, a Revista Odonto Nordeste comemorou 1 ano de sua nova versão. E para festejarmos com os leitores, colaboradores e apoiadores, realizamos durante o V Congresso Internacional de Odontologia do Ceará – V CIOCE, a promoção "Eu leio a Odonto Nordeste". A promoção foi um verdadeiro sucesso. Mais de 500 pessoas compartilharam suas opiniões e sugestões de temas, a serem abordados nas próximas publicações. Saibam que todas as sugestões serão analisadas e levadas em consideração. A NSF Publicações agradece a todos que participaram da promoção. Nosso muito obrigado às empresas apoiadoras: Shopping RioMar, FGM e KAVO. Nossos parabéns aos ganhadores:



Victor Marvim Lemos
Acadêmico de Odontologia
de Cascavel-CE
Ganhou 1 Cesta de Produtos FGM

Ivina Késia Freire
Acadêmica de Odontologia
de Fortaleza-CE
Ganhou 1 Cesta De Produtos KAVO

Érika Caldas Marques
Cirurgiã Dentista de Fortaleza-CE
Ganhou 1 Smartphone,
cortesia do Shopping Riomar

Santa Casa e Você ajudando a salvar vidas!

Ajude a Santa Casa a contiuar transformando dor em esperança e melhorar a vida de milhares de pessoas carentes.

A Coelce mantém um convênio de arrecadação por meio da conta de energia com a Santa Casa de Misericórdia de Fortaleza, um dos mais importantes hospitais filantrópicos do Ceará, que há mais de 150 anos vem salvando vidas, graças à solidariedade de pessoas como você.

E agora precisamos, mais uma vez, de sua ajuda, para que possamos manter e investir equipamentos, infraestrutura e qualificação. O nosso atendimento beneficia milhares de cearenses e conta com seu apoio para continuar sendo referência em saúde.

Para contribuir é simples! Preencha esse formulário, informando o valor de sua doação e entregue na Santa Casa ou na sede da ABO-CE. Mensalmente, esta quantia será incluída na sua conta de energia e a Coelce repassará as doações arrecadadas ao hospital.

AUTORIZAÇÃO

Eu, _____,
portador do RG nº _____, CPF _____,
telefone _____, residente na _____,
_____, nº _____,
Bairro _____, Cidade/Estado _____,
CEP _____, Código do Cliente _____,
concordo em doar, mensalmente e por tempo indeterminado, a quantia de
RS _____ (_____).

Este valor será cobrado mensalmente em minha conta de energia, aparecendo discriminado sob o título da SANTA CASA - FORTALEZA. Estou ciente de que poderei cancelar minha doação a qualquer momento e de forma imediata, bastando para tanto solicitar à Santa Casa pelo telefone (85) 3392 0301.

Apoio Institucional:

coelce
uma empresa endesa brasil

Realização:

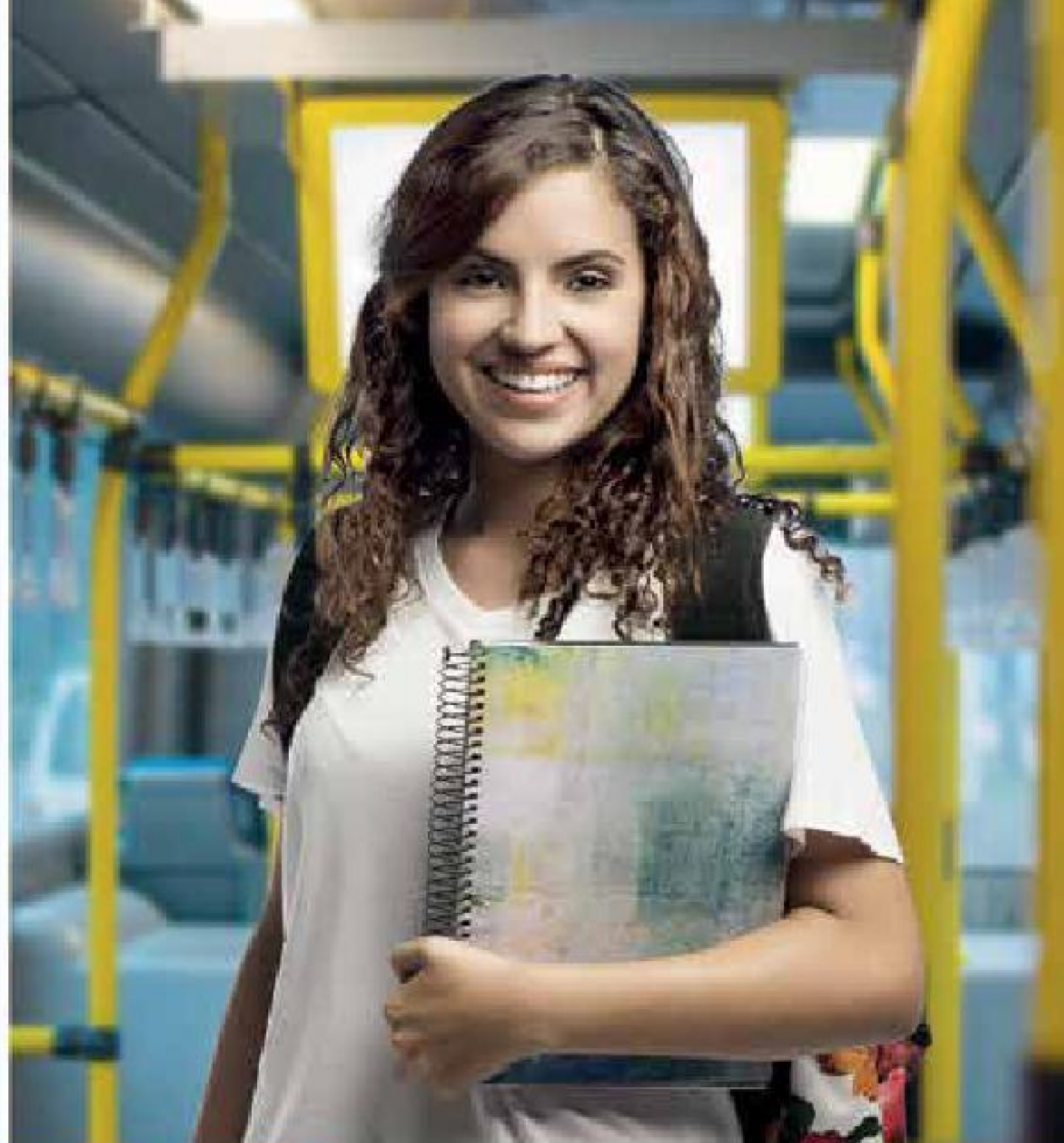


Apoio Técnico:





**Bilhete Único.
É a Prefeitura de
Fortaleza levando mais
economia e agilidade
para 875 mil usuários.**



A Prefeitura de Fortaleza implantou o Bilhete Único com integração entre ônibus e "topiques". Já são 875 mil usuários que não precisam pagar uma nova passagem no período de até duas horas, nem passar pelos terminais para trocar de ônibus. É economia de tempo e dinheiro todo dia. E, para oferecer mais conforto à população, os primeiros ônibus com ar-condicionado já estão circulando. O Bilhete Único facilita a vida do usuário até na hora de pedalar: basta se cadastrar para usar gratuitamente as bicicletas compartilhadas.



BICICLETAS COMPARTILHADAS



NOVOS ÔNIBUS COM AR-CONDICIONADO



**TRABALHANDO
PARA MELHORAR
NOSSA CIDADE.**



**Prefeitura de
Fortaleza**

Quando você **adoece**, sua secretária pode **cancelar** tudo na sua agenda. Menos as datas de **vencimento** das contas.

Seguro Profissional Liberal. Proteção imediata para sua renda, em caso de doença ou acidente.

- **Menor franquia do mercado:** franquia zero em caso de acidente e opção de 7 dias em caso de doença
- **Opção de incluir abrangência a LER** (Lesão por Esforço Repetitivo), **DORT** (Distúrbio Osteomuscular Relacionado ao Trabalho) e **LTC** (Lesão por Trauma Cumulativo)
- Maior cobertura por invalidez

E ainda conta com 3 excelentes benefícios: Assistência Viagem Familiar 24 horas, Assistência Qualidade de Vida e **Sorteio Mensal de R\$ 100 mil.**

Para mais informações, entre em contato com a Corretora Core Insurance: (85) 3239-3460 | 98957-0109

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

    /icatusseguros

icatusseguros.com.br



Icatu | **SEGUROS**

Seguro de Vida em Grupo e de Acidentes Pessoais Coletivo administrado por Icatu Seguros S.A., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 42.283.770/0001-39 e aprovado pela SUSEP sob os nº 15414.001272/2006-36 (VG Faixa Etária) e 15414.002721/2006-63 (APC). Título da modalidade de incentivo emitido por Icatu Capitalização S.A., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 74.267.170/0001-73, aprovado pela SUSEP sob o nº 15414.000311/2003-35. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Este seguro é por prazo determinado, tendo a seguradora a faculdade de não renovar a apólice na data de vencimento, sem devolução dos prêmios pagos nos termos da apólice. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. Serviço de Informação ao Cidadão SUSEP 0800 021 8484 (dias úteis, das 9h30 às 17h) ou www.susep.gov.br. As informações contidas neste material são resumidas. Para total conhecimento das características deste seguro/produto, consulte sua proposta de adesão, condições gerais, condições especiais e contrato em poder do estipulante. Serviço de Atendimento ao Consumidor – SAC (exclusivo para informações públicas, reclamações ou cancelamentos de produtos adquiridos por telefone): 0800 286 0110 / Ouvidoria (ao ligar, tenha em mãos o número do protocolo de atendimento): 0800 286 0047 de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.