odonto nordeste

ISSN 25264532

Ano XX - Número 22 - Jun. Jul. Ago. de 2020

CAPA

Quem é o dentista pós-pandemia? A Revista Odonto Nordeste convidou dois grandes nomes da Odontologia nacional para responder esse questionamento: Dr. Marcelo Alves e Dr. Bruno Trevisan Rosa.

ENTREVISTA

O Presidente do CFO, Dr. Juliano do Vale fala sobre as medidas adotadas pelo Conselho frente à pandemia da Covid-19 para valorizar a odontologia e proteger os profissionais.

FAZER O BEM

Dentistas brasileiros produzem EPIs (equipamentos de proteção individual) na luta contra a Covid-19.

Expediente

- Revista Odonto Nordeste
É uma publicação da NSF Publicações.
ISSN 25264532

- Editora e Jornalista Responsável:
Jocasta Pimentel Araújo MTB - 2823/CE
(85) 3253.1211

- Projeto gráfico e Editoração:
Tiago dos Santos Souza
(85) 3253.1211

- Imagens:
Arquivos Autores e outros.

- Publicidade – Gerentes de Contas:
Evaldo Beserra (85)99607-1807
Ligiane Viana (85)99671-8646
(85) 3253.1211

- Periodicidade: Trimestral

- Edição digital

- Distribuição: Gratuita

- Responsável pela Publicação:
NSF Publicacões

- Revista Odonto Nordeste:
É uma publicação da **NSF Publicações.**

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 à fonte. Os artigos científicos ficam sujeitos à autorização expressa dos autores.

FOCUS
CENTRO DE ENSINO E PESQUISAS APLICADAS

SUA PÓS GRADUAÇÃO

- *Ortodontia*
- *Prótese Dental*
- *Endodontia*
- *Implantodontia*
- *Harmonização Orofacial*

O FOCUS – CENTRO DE ENSINO E PESQUISAS APLICADAS é uma instituição voltada para o aprimoramento profissional, que tem como missão, desenvolver talentos buscando o crescimento da profissão através do ensino e pesquisa de forma ética e humanística, gerenciados por nossos Grupos de Estudo, nas diversas especialidades da Odontologia.

Dentre as modalidades de formação profissional que ofertamos, destacam-se as especializações e aperfeiçoamentos, pautadas para que o profissional tenha um suporte durante e após a sua formação, com o foco em seu sucesso no mercado de trabalho.

Em agosto, o FOCUS estará abrindo novas turmas nas especializações de Ortodontia, Prótese Dental, Endodontia e Implantodontia, além dos aperfeiçoamentos em Dentísticas Estética e Cirurgia Oral Menor.

Venha ser um talento Focus

(86) 9949-9489

@ge_focus

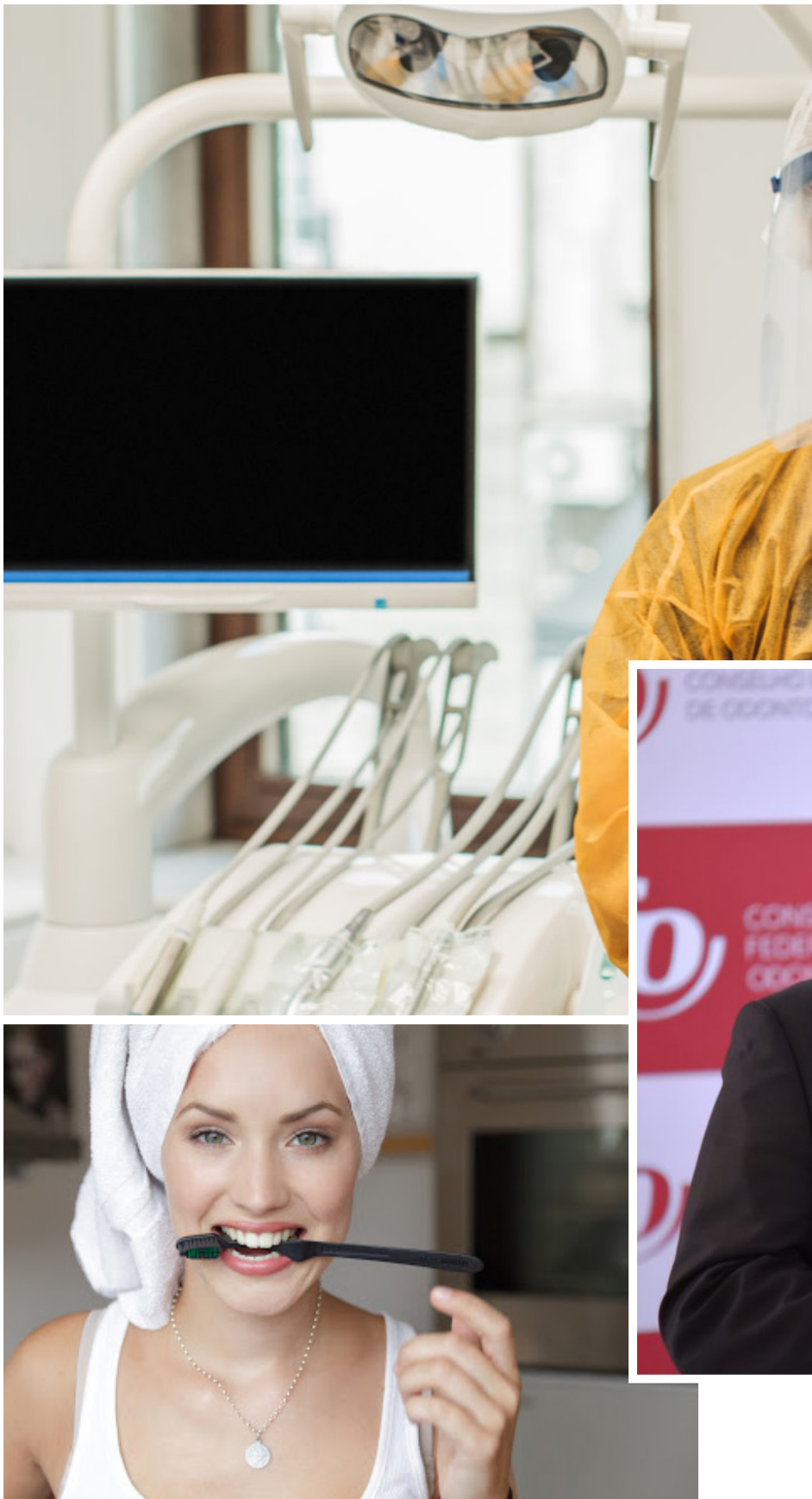
WWW.GEFOCUS.COM.BR

Editorial

A 22ª edição da Odonto Nordeste apresenta ao mercado uma versão totalmente digital, através de mailing, disparo via aplicativos de mensagens, publicação de e-book no site e divulgação das matérias nas redes sociais. O grande destaque dessa edição foi a preocupação em não somente repercutir os reflexos da crise instalada devido ao novo coronavírus, mas apontar quais direcionamentos e expectativas estão sendo traçados pela Odontologia, no Brasil. Quem é o dentista pós-pandemia? Convidamos dois grandes nomes da Odontologia nacional para responder esse questionamento, Dr. Marcelo Alves e o Dr. Bruno Trevisan Rosa.

Em SAÚDE BUCAL, a mudança na rotina de trabalho e adoção de novos procedimentos. Você vai conferir a iniciativa "Conta Comigo", conduzida pelo Grupo Straumann América Latina, com o apoio institucional do Conselho Federal de Odontologia (CFO), científico do ITI Brasil e da Universidade ILAPEO, e parceria do Sebrae. A solidariedade é marca da Odontologia brasileira que entrou nas ações de combate de prevenção ao coronavírus. Em FAZER O BEM, você vai acompanhar iniciativas particulares e coletivas que estão trabalhando na produção de equipamentos de proteção individual, em todo o país.

A ENTREVISTA dessa edição foi com o Presidente do CFO, Dr. Juliano do Vale que destaca como a entidade buscou estratégias para proteger os profissionais odontólogos e trabalha no sentido de mitigar os reflexos da crise econômica causada pela pandemia. Apesar de projeção de retomada lenta da economia, especialistas indicam cautela e planejamento. Na editoria de ECONOMIA, a Odonto Nordeste traz a opinião do economista e consultor de empresas, Aroldo Rodrigues, que destaca as principais dicas para o momento de crise. Essas matérias e muito mais você encontra nessa edição. Boa leitura!



Sumário

06 - #VIDADEDENTISTA

Dr. Silvio Ramos revela como a Odontologia entrou na sua vida e explica que a profissão lhe chamou atenção por possibilitar o cuidado das pessoas e a criação de soluções para os problemas dos pacientes.

14 - TECNOLOGIA

Produtos da Megasmille, empresa suíça do grupo Scanderra em Zurique, revelam o conhecimento e a competência da profilaxia dental suíça.

18 - CASO CLÍNICO

Clareamento dental de consultório com peróxido de hidrogênio à 37,5%, por Dr. Livio Portela de Deus Lages.

26 - SAÚDE BUCAL

Mudança na rotina: A iniciativa "Conta Comigo", conduzida pelo Grupo Straumann América Latina focou em duas frentes, biossegurança e gestão.

32 – CAPA

Dr. Marcelo Alves e Dr. Bruno Trevisan Rosa respondem: Quem é o dentista pós-pandemia?

42 - EDUCAÇÃO

Conheça o Miami Anatomical Research Center (M.A.R.C. Institute) e as atividades de pesquisa e ensino desenvolvidas nesse centro de excelência.

48 - ARTIGO CIENTÍFICO

Confira o trabalho "Jardim da odonto: ambiência no ambiente universitário".

54 - FAZER O BEM

Por todo o Brasil, dentistas trabalham na produção de EPI's na luta contra a Covid-19.

60 - ECONOMIA

O economista e consultor de empresas, Aroldo Rodrigues destaca as principais dicas para atravessar o momento de crise.

62 - CASO CLÍNICO

Transformação do sorriso através da reprodução da translucidez e opalescência incisal com compósitos restauradores, por Orlando Reginatto.

68 - NEWS

NSF Publicações apresenta o novos produtos e serviços para o mercado.

72 - ENTREVISTA

Presidente do CFO, Dr. Juliano do Vale fala sobre as estratégias para proteger os profissionais odontólogos e reduzir os reflexos da crise econômica causada pela pandemia

78 – CASO CLÍNICO

Restaurações cerâmicas anteriores, por Dr. Raphael Monte Alto.

84 - TENDÊNCIA

Maior plataforma de educação em odontologia do Brasil, a iDent revoluciona a forma como o dentista aprende, e se atualiza, através de streaming de cursos online

90 - BUSINESS

APP facilita orientação odontológica de forma gratuita e segura com chat 24 horas e acesso a fotos da boca do paciente.

O DENTISTA PENSADOR

Dr. Silvio Ramos revela como a Odontologia entrou na sua vida e explica que a profissão lhe chamou atenção por possibilitar o cuidado das pessoas e a criação de soluções para os problemas dos pacientes.

A Revista Odonto Nordeste entrevistou o cirurgião-dentista e mentor em Inovação e Criação de Soluções, Dr. Silvio Ramos, que resgatou seu primeiro contato com a Odontologia, na academia e a confirmação da vocação que decidiu seguir na vida profissional. Além disso, o especialista destaca a publicação do livro "Pensamento Criador, muito além da Criatividade", pela Amazon.

Odonto Nordeste - Como surgiu o interesse pela área da saúde e como se deu a escolha pelo curso de Odontologia?

Dr. Silvio Ramos - Essa história tem um lado engraçado. Desde criança, eu sempre tive interesse por áreas em geral. Eu achava que gostava, principalmente, da área da saúde e de engenharia. Da saúde, pois adorava cuidar de pessoas e não tinha medo de sangue (risos). Da engenharia, pois adorava criar coisas, e entender como tudo funcionava. Em 1990, terminei os estudos escolares e, no início do ano seguinte, entrei na faculdade de Engenharia Civil da UFC, onde fiquei por 2 anos. Mas não gostei. Peguei uma greve de mais de 3 meses, que me desestimulou totalmente. Queria largar a faculdade para trabalhar, mas precisava dar uma satisfação para minha mãe. Pensei, estrategicamente, em prestar vestibular para um curso que eu não passasse, para, depois de reprovado, dizer à mamãe que minha única saída seria procurar um trabalho.

#VidadeDentista

Decidi prestar vestibular para Odontologia na UFC. Era um dos cursos mais concorridos, e eu certamente não passaria, mesmo tendo sido sempre um bom aluno na escola. E mamãe não notaria meu plano, e eu iria procurar trabalhar! Era perfeito. Para ela não desconfiar, eu não podia fazer muito feio nas provas. Então fiz as provas com atenção, e estudei pesado um mês antes do concurso. Para resumir, o destino quis que eu fosse aprovado. Confesso que ainda pensei muito, antes de me matricular. Acabei me matriculando e, logo no primeiro semestre, houve um grande congresso aqui em Fortaleza. Não entendi quase nada naquele congresso, pois era calouro ainda de cabelos recém-raspados. Mas, pelo pouco que entendi, me encantei com a big-picture da profissão e suas possibilidades. Assim, a entrada na odontologia foi por acaso, mas a permanência nela foi porque envolve cuidar de pessoas, criar soluções para os problemas dos pacientes, e por eu poder ter autonomia sobre meus horários e decisões.

Odonto Nordeste - O que mais lhe marcou durante a graduação em Odontologia e na sua vida acadêmica como um todo?

Dr. Silvio Ramos - Separo em 3 aspectos: científico, político e social. No aspecto científico, fiquei marcado pelo volume de conteúdo que precisávamos estudar. Nunca havia virado uma noite estudando, antes de entrar para a Odonto. Depois, virei algumas noites, e me acostumei a estudar todos os dias, até hoje. Uma coisa que fez toda a diferença para eu ter permanecido na odontologia foi ter participado daquele congresso, logo no primeiro semestre. A partir dele, estive em todos os cursos que consegui estar. No aspecto Político, participei como presidente do Centro Acadêmico Raimundo Gomes no biênio 1995-1996 (ano em que a faculdade de Odonto/UFC fez 80 anos), e tive a oportunidade de envolver-me nos bastidores de decisões políticas importantes à época. Fizemos o que dizem ter sido a primeira greve exclusivamente de alunos da odontologia da UFC, sem ter sido iniciada por professores ou servidores. Sei que foi uma greve rápida, de uma semana, mas muito eficaz, pois obtivemos conquistas importantes, e que se perpetuam até hoje na gestão da UFC. No âmbito Social: logo no segundo semestre de 1993, minha turma teve a tarefa de subir a duna do morro Santa Teresinha, em frente ao Iate Clube. Hoje, encontra-se urbanizada, como um morro de grama com escadarias. Mas, à época, era uma duna de areias brancas invadida por barracos feitos com madeiras retiradas de placas de propaganda (outdoor) e pedaços de plástico. Mais de cinco pessoas, em média, morando em cada pequeno barraco. Uma realidade que me marcou muito. Muito triste. Dentro da faculdade, marcou-me a gratidão dos pacientes. O olhar de felicidade deles era o que mais me recompensava.

Odonto Nordeste - O que lhe chamou mais atenção na prática odontológica, em consultório? E que aprendizados carrega no atendimento aos pacientes?

Dr. Silvio Ramos - No início da minha carreira, e na primeira década deste século, eu vi uma odontologia muito diferente da de hoje, com uma grande desunião da categoria. Isso abriu espaço para o avanço de empresas que ofereciam serviços a preços muito abaixo dos praticados à época. O “dentista particular” levou um tempo para “absorver o golpe”, mas percebeu que era uma luta perdida e, com o

aumento da quantidade de profissionais no mercado, muitos adentraram no nicho que alguns chamam erroneamente de "odontologia popular". Dessa forma, isso me chamou atenção, pois eu vivi essa transição e essa luta no seio da categoria, aumentando a desunião e causando uma avalanche de problemas éticos. Tenho a impressão que houve uma melhora nesse sentido, com profissionais mais unidos, mais empregos públicos e um maior nivelamento ético. Desde que me formei, em 1997, atendo em consultório privado. Até já atuei por um tempo, mas não consegui me adaptar ao atendimento em empresas de maior volume. Minha prática odontológica e de atendimento sempre foram pautadas por uma dedicação maior de tempo nas consultas para criação de relacionamento com nossos clientes. Dávamos suporte mesmo quando eles não estão sendo atendidos. Isso, hoje em dia, é uma prática comum. Aprendi, com essa forma de atuar, que o paciente adora ter seu tempo respeitado, ter sua individualidade e seus medos colocados em primeiro plano. O cliente adora ser bem esclarecido e poder ter o aconselhamento sincero do profissional na hora da decisão das opções de tratamento. O objetivo do tratamento deve ser realizar aquilo que for realmente melhor para o paciente, levando em consideração o contexto de forma complexa: financeiro, exigência estética, expectativa, tempo, condições estruturais locais, saúde geral, custos envolvidos etc.

Aprendi também que odontologia, apesar de maravilhosa, é uma profissão muito difícil e desgastante, pois exige muito de nós. Exige muito do nosso organismo, por ser quase 100% operatória; exige muito de nossa mente, pois precisamos criar várias soluções para o mesmo problema; e é muito estressante, pois levamos as responsabilidades dos tratamentos conosco para casa.

Odonto Nordeste - Para além do dentista, há o Silvio criativo em uma busca incessante pelo conhecimento. Atualmente, o senhor trabalha com a temática do Pensamento Criativo. O que é isso?
Dr. Silvio Ramos - Essa resposta também envolve uma história. Mas, dessa vez, não é engraçada como a do meu vestibular. Em 2015, rompi os ligamentos do meu polegar da mão direita. Fiquei muito tempo sem atender. Nesse período, tentei algumas parcerias e alguns empreendimentos. Não deram certo. Ainda por cima, ainda vieram o que dizem terem sido as crises econômicas mais intensas dos últimos anos. Naquele período, eu conheci o Pensamento Sistêmico, o Pensamento Complexo, além de outras teorias e filosofias ocidentais e orientais, inclusive cheguei a cursar Formação em Acupuntura e um Mestrado Acadêmico em Ciências Fisiológicas. A recuperação dos movimentos da minha mão foi feita por meio de técnicas de desenho. Entre elas, conheci algumas que desenvolviam a capacidade perceptiva e de soluções de problemas. Então, fui integrando todos esses saberes.

No início, confesso que essa integração foi até meio inconsciente. Com o tempo, comecei a ter uma compreensão mais clara das situações, e fui resolvendo os problemas e criando outras soluções para as novas circunstâncias. Doeu e demorou mais do que imaginávamos. Mas fomos solucionando problemas e criando saídas, e também ajudando amigos e familiares nas soluções de seus problemas também, de diversos tipos: familiares, financeiros, existenciais, criação de inovações etc.

Percebi, então, que havia um padrão no que eu estava fazendo, e transformei em um método. Fui incentivado a passar esse método para o papel, que virou um livro chamado "Pensamento Criador, muito além da Criatividade", lançado na Amazon este ano, no início da pandemia, nos formatos digital e impresso. O objetivo da obra é explicar uma abordagem de pensamento voltada à criação de soluções eficazes. Não são "técnicas de criatividade". A criatividade entraria como um enriquecimento das soluções criadas. Portanto, é uma abordagem voltada à CRIAÇÃO de soluções dentro de um propósito definido, e não à criatividade por inspiração. Não gosto de depender da inspiração, pois ela não é previsível.

Odonto Nordeste - Como a abordagem de criação de soluções pode auxiliar diferentes profissionais?

Dr. Silvio Ramos - Em poucas palavras: auxilia aumentando a capacidade de compreensão e de integração de saberes. Tornamo-nos criadores de soluções eficazes quando percebemos melhor o contexto, melhoramos nossa visão do propósito, dos elementos, das relações entre eles, dos antagonismos envolvidos, e, aliado a

#VidadeDentista

tudo isso, ainda mantemos a consciência de que tudo o que fazemos tem consequências à distância e no tempo.

Odonto Nordeste - Como você alia a teoria do Pensamento Criador com o seu exercício profissional na odontologia?

Dr. Silvio Ramos - A odontologia tem uma característica maravilhosa e desejada pelo mercado não-odontológico: é uma profissão de criação. Já somos muito bem capacitados em criar várias soluções para um mesmo problema. E sabemos selecionar a melhor solução (portanto, eficaz) dentro do contexto específico. Por exemplo, se você dá um caso complexo a um(a) cirurgiã(o)-dentista, ele(a) é capaz de gerar várias opções de tratamento, e selecionar aquela que mais satisfaz as condições limitantes que o paciente apresentar.

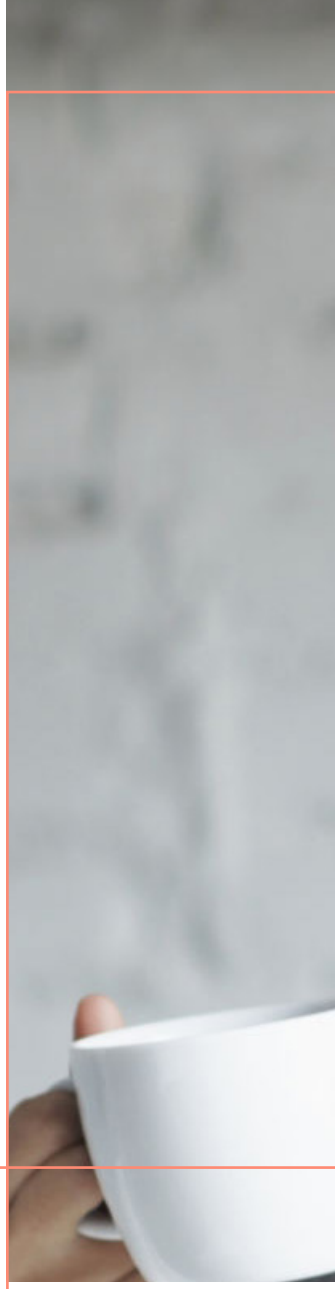
O Pensamento Criador nos torna ainda mais perspicazes para aguçar essa visão holística do paciente e do contexto em que o problema dele está envolvido. Influencia também no relacionamento e capacitação da equipe, na comunicação e orientação com os serviços terceirizados, nos planejamentos de ações marketing, na gestão, e na visão de futuro da profissão, inclusive.

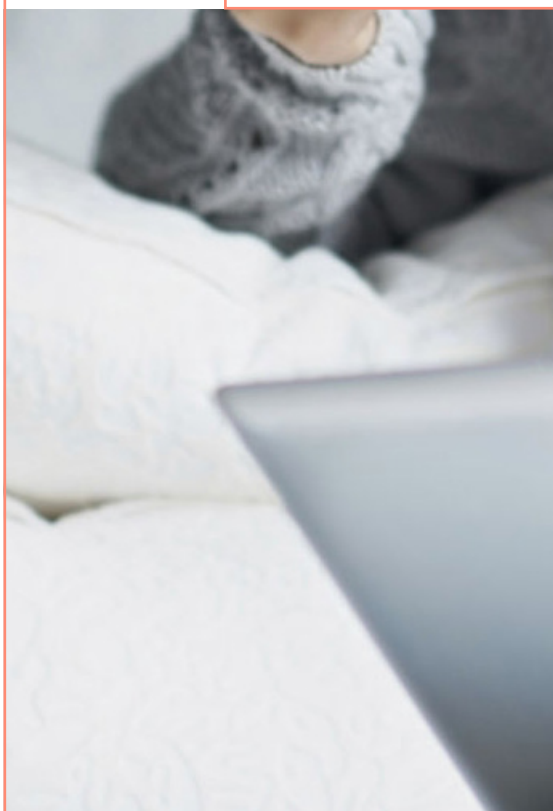
Odonto Nordeste - Quais são os projetos para 2020. O que você está produzindo em conteúdo sobre Pensamento Criador?
Dr. Silvio Ramos - No dia 15 de Maio foi o lançamento da plataforma REVIVE - Rede Estratégica Voltada à Integração da Vida em Evolução (http://revive.ifce.edu.br), cuja concepção e desenvolvimento foram pautados na abordagem Pensamento Criador. Foi desenvolvida pelos alunos do mestrado acadêmico em ciências da computação do IFCE, em parceria com o Instituto IRACEMA DIGITAL (Instituição privada sem fins lucrativos, de inovações voltadas à tecnologia), com a CITINOVA (Fundação de Ciência, Tecnologia e Inovação, da prefeitura de Fortaleza), e com a SEDET (Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Trabalho, do governo do estado do Ceará). A REVIVE é um ponto de encontro entre pessoas, ideias, soluções no enfrentamento do coronavirus. O objetivo é integrar 3 personagens: quem cria soluções, quem precisa delas, e aqueles que querem dar apoio a essa integração. Enfim, uma solução criada para ajudar de forma exponencial, em um contexto de problemas que crescem também exponencialmente.

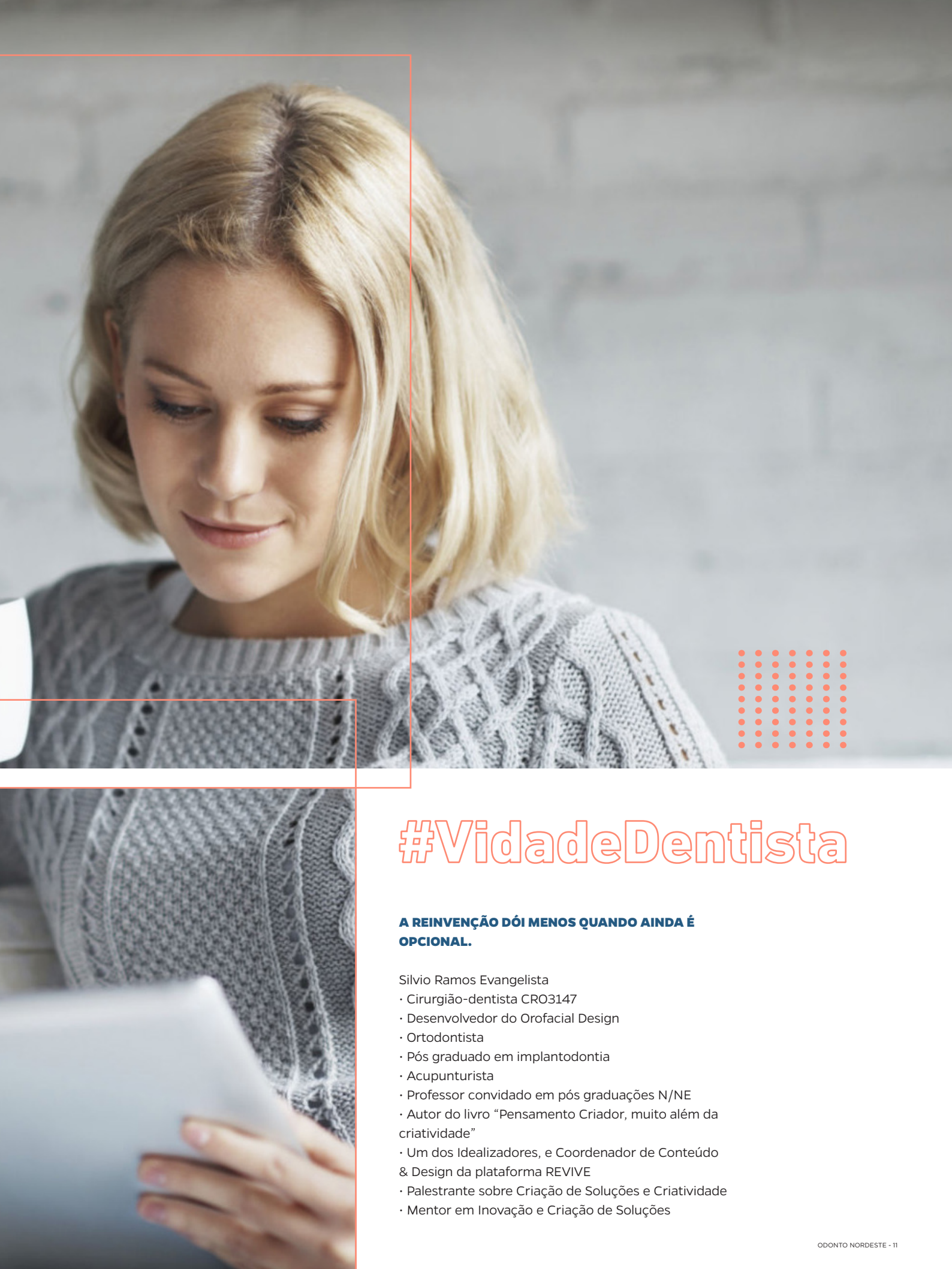
Paralelo à atividade odontológica (atendendo no consultório e ministrando cursos), em 2020, eu venho prestando consultorias de criação e inovação para empresas de diversos setores. Fiz palestras sobre o Pensamento Criador no Centro de Eventos (Feira do Conhecimento), Centro Cultural Belchior (Dia Mundial da Criatividade) e em outros eventos super legais. Estive também palestrando em comunidades carentes, como a do Poço da Draga (Praia de Iracema) e a do Lagamar. Em 2020, vou ampliar o alcance dessa ação social por meio das mídias sociais, com palestras e formações online gratuitas. Tenho outros projetos para outras mídias, mas estou impedido de expor antecipadamente.

Tenho um propósito muito sério com o Pensamento Criador: Acredito que podemos ajudar a mudar o mundo para melhor ao educar as pessoas a criarem suas próprias soluções. Quando as pessoas mudam, o mundo muda.

Agradeço à sua atenção de ter lido até aqui. Como mensagem final, eu gostaria de dizer que todos nós precisamos estar atentos à reinvenção. Ela sempre foi, e sempre será, necessária. É dolorida, sim, como qualquer mudança. Finalizo com uma frase que escrevi no meu livro:







#VidadeDentista

A REINVENÇÃO DÓI MENOS QUANDO AINDA É OPCIONAL.

Silvio Ramos Evangelista
· Cirurgião-dentista CRO3147
· Desenvolvedor do Orofacial Design
· Ortodontista
· Pós graduado em implantodontia
· Acupunturista
· Professor convidado em pós graduações N/NE
· Autor do livro “Pensamento Criador, muito além da criatividade”
· Um dos Idealizadores, e Coordenador de Conteúdo & Design da plataforma REVIVE
· Palestrante sobre Criação de Soluções e Criatividade
· Mentor em Inovação e Criação de Soluções

NSF Publicações
A mesma agência, uma nova cara!
A NSF Publicações está com novos produtos e serviços, uma nova estrutura e um novo site. Tudo para que você possa ter o melhor desempenho no mercado.
NOVO
NSF Publicações

Saiba mais em: www.nsfpublicacoes.com.br

(85) 9.9607.1807 /nsfpublicações @nsfpublicações

(85) 3253.1211

Redes socias, sites e muito mais, tudo que sua empresa precisa em um só lugar.

PRODUTOS COM FOCO NO BRANQUEAMENTO PROMETEM REVOLUCIONAR A ROTINA DE HIGIENE BUCAL

Produtos da Megasmille, empresa suíça do grupo Scanderra em Zurique, revelam o conhecimento e a competência da profilaxia dental suíça.

A preocupação que se tem com a saúde começa pelos cuidados com os dentes. É pelo sorriso, com aparência saudável e brancos, que se transmite uma boa primeira impressão, além de fazer bem para você e seus relacionamentos. Youtubers, influencers de todas as redes sociais, cantores e diversos artistas que mostram seus dentes extremamente brancos, além da produção cuidadosa com o visual, em suas lives, mais do que moda, seguem uma tendência. Um sorriso branco e saudável, pode eliminar o constrangimento de exibir dentes manchados e é bem simples de ser resolvido atualmente. Afinal, para sair bem na foto, quem não quer um sorriso bonito?

Alguns fatores influenciam a cor dos dentes, que vai de genética, medicação, problemas de canal, até algumas bebidas, como café, vinho tinto, e suco de uva, além de determinados alimentos como açaí, beterraba e mirtilo (blueberry), que possuem a pigmentação excessiva.

Tecnologia

Como funciona a tecnologia ACP?

Sombras escuras e manchas escurecem os dentes.

As micropartículas de carvão ativado removem as manchas .

O efeito de absorção do carvão ativo descola as impurezas o dente brilha com um novo esplendor.

Tecnologia

PROFISSIONAL DENTISTA:
Em um tratamento clínico (a laser), recomendado para pessoas que têm dentes mais escuros, o ácido clareador é estimulado pelo laser que faz com que a fórmula química clareie os dentes. O tratamento dura aproximadamente 3 sessões. Já no tratamento profissional, feita através de remoção mecânica, o dentista coloca um protetor bucal para controlar os pontos de contato do ácido clareador sobre o esmalte dos dentes. Neste método, a concentração e tempo de exposição são monitorados.

FARMÁCIA:
Já os kits do balcão de farmácia, por outro lado, não contêm protetores customizados – ou protetor algum – de forma que a aplicação do branqueador não é controlada. O que significa que ele entra em contato com os tecidos delicados e pode atingir o trato digestivo se engolido. Se esse branqueamento caseiro não for controlado, esses efeitos adversos de sensibilidade e irritação acumulam-se causando maior dano e desconforto.

ESCOVA DE DENTES:
Se a ideia é ter mais praticidade para os cuidados diários com a higiene bucal, são inúmeras possibilidades, que combinam funcionalidade com alto benefício clínico. Para restaurar e manter a cor natural dos dentes em casa, o ideal é com o uso regular de uma escova de dentes especial.

A escova da Suiça Megasmile®, por exemplo, possui cerdas com micropartículas de carvão ativado e design ergonômico. O modelo Black Whitening Loop, foi desenvolvido com tecnologia ACP, que auxilia a ter dentes mais brancos e polidos.

Com um novo conceito em design e estilo, para a higienização diária, ela foi criada pelo Dr. Zettel, em conjunto com estudantes da Faculdade de Winterthur e da Universidade de St. Gallen. A inovadora escova suíça, pode ser encontrada em lojas virtuais em todo Brasil com preços a partir de R$19,96.

Neve Dental megasmile® Instant Whitening

O modelo da Megasmile, foi criado por designers da vanguarda de Zurique, que pensaram e desenvolveram uma escova diferenciada. O design das escovas empolgou até mesmo os mais renomados júris internacionais, fazendo com que fossem laureados em diversas categorias no mundo inteiro.

O design premiado, das escovas megasmile® com cabo leve e flexível é capaz de absorver o estresse e as tensões da mão, proporcionando uma experiência de limpeza "pesada".

A neve dental da megasmile®, é um híbrido entre antisséptico e creme dental, que "neva" diretamente dentro da boca. Criando um efeito visivelmente mais branco nos dentes.

"A Neve Dental Instant Whitening é um cosmético perfeito para as pessoas que tem o dia a dia corrido, por ela ter uma função 2 em 1 e ser de tamanho compacto, é ideal para deixar na bolsa, gaveta do escritório ou até mesmo dentro do carro. Uma alternativa à creme dental convencional que pode ser borrifado na boca e usado sem água ou escova de dente. O efeito é alcançado em três etapas. Um agente clareador remove a descoloração dentária gradualmente", explica Amanda Catoira, responsável pelo marketing da Megasmile Brasil. "Ao mesmo tempo, microestruturas feitas de hidroxiapatita altamente purificada preenchem defeitos menores das superfícies do dente suavizando-os de modo notável. Finalmente, um filtro azulado se forma no dente, refletindo luz e por isso enfatiza a cor natural dos dentes, deixando-os ainda mais brancos", complementa.

SOBRE A MEGASMILE®

Os produtos da Megasmille, empresa suíça do grupo Scanderra em Zurique, é especializada em higiene bucal, unindo o conhecimento e a competência da profilaxia dental suíça.

Tecnologia

CLAREAMENTO DENTAL DE CONSULTÓRIO

com peróxido de hidrogênio à 37,5% - Relato de Caso

Livio Portela de Deus Lages
Especialista em Prótese dental
Mestre em DTM/ Dor Orofacial
Professor do Centro Universitário Uninovafapi
Coordenador da Especialização em prótese do Focus Centro de Ensino e Pesquisa Aplicadas

RESUMO

Esse trabalho teve como objetivo apresentar um caso clínico de clareamento dentário de consultório utilizando gel de peróxido de hidrogênio 37,5%. Uma paciente jovem, do gênero feminino, com queixa de escurecimento dental, foi avaliada clínica e radiograficamente quanto à ausência de lesões de cárie, lesões periapicais e sensibilidade dentária. Constatada a normalidade clínica, a paciente foi submetida a tratamento clareador com peróxido de hidrogênio à 37,5% (Pola Office +, SDI) em uma sessão clínica, com quatro aplicações de 8 minutos cada. Ao final do tratamento clareador, observou-se efetividade de tratamento em todos os dentes clareados, sem observar nenhum tipo de sensibilidade dentária. Concluiu-se que a técnica de clareamento dentário de consultório pode ser realizada com a utilização de agentes clareadores de maior concentração, promovendo resultado mais rápidos.

ABSTRACT

This study aimed to present a case report of a in office dental bleaching using 37.5% hydrogen peroxide gel. A young female patient complaining of tooth blackening was clinically and radiographically evaluated for the absence of caries lesions, periapical lesions and tooth sensitivity. Verified as a normality clinical, a patient underwent a whitening treatment with 37.5% hydrogen (Pola Office +, SDI) in a clinical session, with four applications of 8 minutes each. At the end of the bleaching treatment, effectively detect the treatment on all bleached teeth, without observing any type of tooth sensitivity. He concluded that the dental bleaching technique of the office can be performed with the use of bleaching agents of greater concentration, promoting faster results.

INTRODUÇÃO

A busca pelo padrão de beleza guia a sociedade moderna já há algumas décadas, estes padrões têm evoluído com o tempo e com os novos procedimentos estéticos que surgem a todo momento. A percepção do belo pode apresentar diferenças culturais e temporais de acordo com a evolução da percepção da sociedade. Neste cenário há uma tendência evolutiva nos conceitos estéticos, entretanto alguns padrões se consolidaram com o tempo.
Na odontologia o padrão dos dentes mais brancos tem se consolidado com aspecto estético que representa uma boa higiene e saúde bucal, na percepção da população 1. Por este aspecto a procura por tratamentos clareadores tem crescido ao longo do tempo nos consultórios odontológico.

Por ser uma estrutura policromática, os elementos dentários têm sua cor estabelecida pela dentina, que possui coloração amarelada. O esmalte, por ser translúcido, influencia na diminuição da intensidade da cor amarela da dentina, gerando um equilíbrio de cores por todo o dente2.

Mudanças na cor dos dentes podem ocorrer por diversos fatores extrínsecos ou intrínsecos. Os extrínsecos, que são pigmentos advindos do meio externo e podem ser adquiridos com o consumo de bebidas como o café, vinho, assim como o fumo, acúmulo de placa e medicamentos 3,4. Já os intrínsecos, que são pigmentos localizados no íntimo da estrutura dental9, estão relacionados a fatores congênitos (relacionados à formação dos dentes) ou adquiridos, devido a traumas dentais, necrose pulpar, fluorose e de origem fisiológica (escurecimento por deposição de dentina secundária devido ao desgaste natural do dente)4.

Neste contexto este trabalho tem por objetivo apresentar um relato de caso de clareamento dental utilizado um gel de peróxido de hidrogênio à 37,5 % com nitrato de potássio à 5% (Pola Office +, SDI).

A melhor tecnologia a laser com o melhor preço de mercado.
Confira nossos produtos no site.
BLISS
SAÚDE E ESTÉTICA
A melhor tecnologia para tratamentos de dor, inflamações, edemas, sensibilidade e muito mais.
www.blissestetica.com.br
BLISS
SAÚDE E ESTÉTICA
(021) 9.8506.1135
BLISSCARIOCA / BLIISSAUDEESTETICA

Caso Clínico

RELATO DE CASO

Paciente, gênero feminino 22 anos, procurou atendimento insatisfeita com a coloração de seus dentes anteriores, clinicamente não apresentava restauração em seus dentes anteriores e apresentava trincas ou fissuras. (fig. 1). Devido a queixa de escurecimento dental relatada pela paciente foi realizada uma seleção de cor com escala vita da paciente, observando uma tonalidade dos elementos em C2 da escala Vita (fig 2).

Figura 1 – Situação Inicial

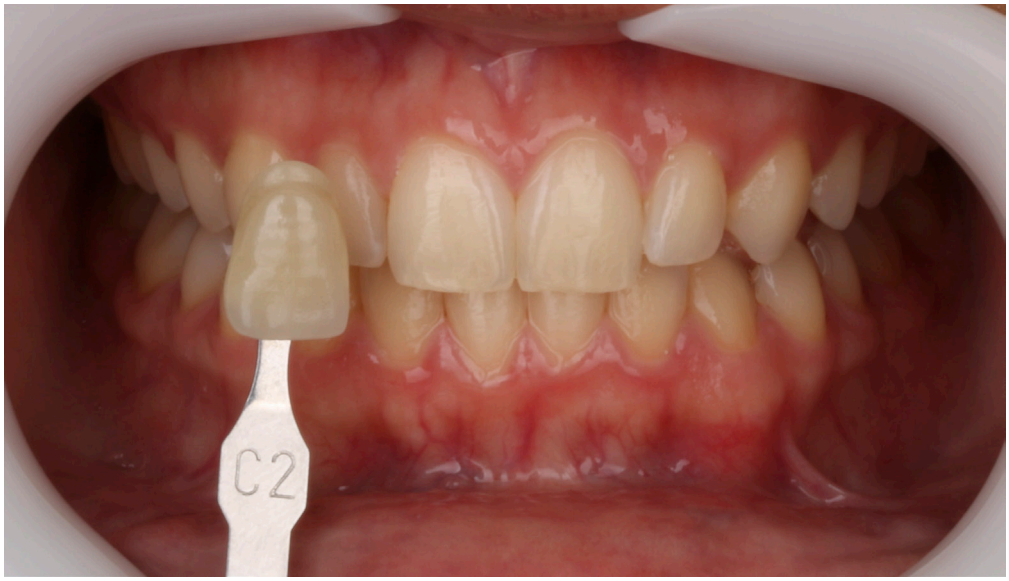


Figura 2 – Seleção de Cor Inicial

Diante da ausência de contra-indicações foi sugerida a realização de clareamento dentário de consultório, o material de escolha foi o gel Pola Office + da SDI (fig. 3), devido sua propriedade de baixa acidez, pH aproximadamente 7,41 (neutro), o que diminui a possibilidade de sensibilidade pós-operatória, mesmo com uma concentração de peróxido de hidrogênio de 37,5%, outra vantagem do gel escolhido é a sua alta viscosidade (fig 4), o que promove boa adesão a estrutura dentária minimizando eventuais danos aos tecidos moles devido ao extravasamento do material.

Figura 3 – Kit de clareamento utilizado

Figura 4 – Viscosidade do gel.

O procedimento clínico foi realizado utilizando afastador do tipo Optragate (Ivoclar vivodent) e barreira gengival, ambos fornecidos no próprio kit do gel clareador. (fig. 5) O protocolo utilizado conforme as recomendações do fabricante, utilizando o em uma única consulta 4 aplicações de gel com duração de apenas 8 minutos.

Figura 5 – Procedimento Clínico

Após a aplicação do gel foi realizado apenas uma profilaxia com pedra pomes e escova de robson. O resultado após o clareamento foi obtida a cor A1 de acordo com a escala vita (fig 6).

Figura 6 – Situação Final

Caso Clínico

RESULTADO

Após a realização do procedimento foi possível perceber a mudança cromática em 5 níveis conforme a escala vita montada em sequência de valor (fig 7), a paciente também não apresentou nenhuma queixa de sensibilidade pós-operatória e mostrou-se extremamente satisfeita com o resultado.

Figura 7 – Escala Vita em ordem de valor

DISCUSSÃO

Neste caso optou-se pela técnica de clareamento de consultório, por ser uma técnica que apresenta a possibilidade de resultados imediatos ao paciente, apresentado resultados mais rápidos quando comparada à técnica de clareamento caseiro.5,6

Em contrapartida, existe na literatura uma maior prevalência de sensibilidade associada a altas concentrações e baixo pH é relatado7; entretanto neste caso o gel utilizado devido a sua evolução apresenta um pH neutro (7,41) o que diminui o possibilidade de sensibilidade pós-operatória, no caso apresentado não foi utilizado nenhum tipo de dessensibilizante antes, durante ou após o clareamento dental, e mesmo assim a paciente não relatou nenhum tipo de sensibilidade nos 7 dias de acompanhamento do caso.

O clareamento dentário foi eficiente devido a permeabilidade do peróxido de hidrogênio à 37,5%, que apresenta alto poder de penetração no esmalte e na dentina devido ao seu baixo peso molecular, e sua capacidade de promover a desnaturação proteica o que leva a quebra das moléculas de pigmentos das camadas mais superficiais as mais profundas. (fig 8)

Figura 8 – Situação final com contraste

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A técnica de clareamento de consultório com peróxido de hidrogênio à 37,5% foi bastante eficiente e promover a quebra de moléculas de pigmento das camadas superficiais e profundas, promovendo um excelente resultado estético de maneira rápida e eficaz.

O gel utilizado (Pola Office +), devido ao seu pH neutro apresenta-se como uma excelente alternativa para a técnica de clareamento de consultório, provendo um resultado expressivo, de maneira rápida e apresentado baixa queixa de sensibilidade.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1-Del Monte S, Afrashtehfar KI, Emami E, Abi Nader S, Tamimi F. Lay preferences for dentogingival esthetic parameters: A systematic review. J Prosthet Dent. 2017;118(6):717–724.

2- Diamantopoulou S, Papazoglou E, Margaritis V, Kakaboura A. Change of optical properties of contemporary polychromatic resin composites after light curing and finishing. Int J Esthet Dent. 2014;9(2):224–237.

3- Moreira JC, Gallinari Mde O, Rahal V, et al. Effect of Dental Pigmentation Intensity on the Transenamel and Transdentinal Penetration of Hydrogen Peroxide. Braz Dent J. 2016;27(4):399–403.

4- Rezende M, Kapuchczinski AC, Vochikovski L, Demiate IM, Loguercio AD, Kossatz S. Staining Power of Natural and Artificial Dyes after At-home Dental Bleaching. J Contemp Dent Pract. 2019;20(4):424–427. Published 2019 Apr 1.

5 - Zekonis R, Matis Ba, Cochran Ma, al Shethri SE, Eckert GJ, Carlson TJ. Clinical evaluation of in-offi ce and at home bleaching treatments. Oper Dent. 2003;28(2):114-21.

6 - Gottardi SM, Brackett MG, Haywood VB. Number of in-offi ce lightactivated bleaching treatments needed to achieve patient satisfaction. Quintessence Int. 2006;37(2):115-20.

7 - Matis Ba, Cochran Ma, Franco M, al-ammar W, Eckert GJ, Stropes M. Eight in-offi ce tooth whitening systems evaluated in vivo: a pilot study. Oper Dent. 2007;32(4):322-7.

Invista em seu aprimoramento profissional!

O Instituto NSF oferece uma completa e diversificada grade de cursos voltados para a odontologia, capacitando o dentista a realizar novos procedimentos e ampliando os serviços oferecidos pelo seu consultório, além de ser um pólo avançado de pós-graduação em Harmonização Orofacial da Funorte, uma das maiores instituições de ensino superior do país.

Curso de Especialização em Harmonização Orofacial

Cursos de Habilitação

Cursos de Aperfeiçoamento

Cursos de Imersão

Cursos Livres

Nas mais diversas áreas da Odontologia

IMAGEM: ISTOCK PHOTOS

@institutonsf | (85) 3253.1211 | (85) 9 9681.6100

Avenida Visconde do Rio Branco, 2091 -Joaquim Távora - Fortaleza- Ceará

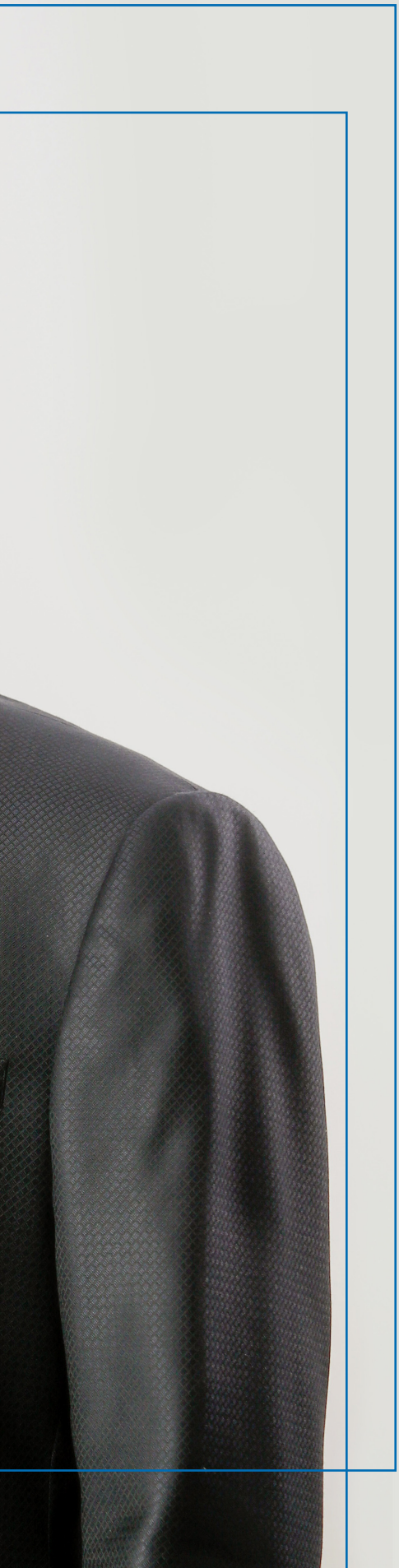
INSTITUTO NSF

CORONAVÍRUS

mudança na rotina de trabalho e adoção de novos procedimentos

Todos os profissionais de saúde, independente da área, estão hoje na linha de frente da exposição ao coronavírus. O contato próximo com pacientes, em consultas que não podem ser adiadas, pode expor as categorias a riscos, caso não sejam tomadas as medidas de prevenção necessárias. Dentistas estão entre os profissionais mais especializados em proteção biológica na área de saúde para evitar contágios de origem viral e microbiológica. Logo na chegada da pandemia ao Brasil, o Conselho Federal de Odontologia (CFO) apresentou diversas orientações em casos de urgência e emergência odontológica frente ao coronavírus.

Para presidente científico e fundador da Neodent, Dr. Geninho Thomé, além dos equipamentos de proteção individual (EPIs), cruciais para o controle de infecções durante atendimento emergencial, orienta-se também evitar misturar pacientes com os funcionários da clínica em salas de espera, em períodos de isolamento. “Os auxiliares indiretos devem manter um distanciamento (1,5 a 2 metros), e auxiliares diretos devem se paramentar como os dentistas e entrar no campo de



Saúde Bucal

atuação somente quando necessário. O atendimento deve ser eficaz e preciso para se investir em um menor tempo de exposição possível", orienta o profissional.

DICA: COMUNICAÇÃO CLARA ENTRE PACIENTE E DENTISTA É ESSENCIAL

Para facilitar o fluxo de atendimento, os pacientes podem informar claramente qual a queixa principal antes da consulta e, preferencialmente, descrever sua situação de saúde geral atual para o dentista. Em casos de dúvidas ou sinais de infecções, o momento mais oportuno para a intervenção odontológica deve ser discutido e acordado entre as partes.

"Exames preparatórios podem ser necessários, tais como radiografias e análises clínicas. Há a possibilidade de teleconsulta em alguns casos, em especial no que diz respeito a triagem, preparação do caso e diagnóstico inicial. A conversa telefônica com a descrição do que está acontecendo é importante para preparo, seleção e indicação da intervenção. Nos dias de hoje ainda são possíveis conversas por videoconferências ou envio de fotos que podem facilitar um pouco no diagnóstico inicial da afecção dos pacientes", afirma Dr. Geninho Thomé.

Saúde Bucal

ORIENTAÇÃO: USO DE MÁSCARAS

Geninho Thomé reforça que pessoas não diagnosticadas com a Covid-19 tem real proteção contra o risco biológico ao higienizar as mãos corretamente e ao promover o distanciamento social, que podem ser muito mais eficientes do que o uso de máscaras. O foco no uso desses equipamentos deve ser em profissionais de saúde. "O uso de máscaras exige um pequeno treinamento, que quando não respeitado resulta em aumento na frequência do perigoso hábito de levar a mão no rosto e consequente aumento das chances de infecção. Por essas razões apenas recomenda-se o uso de máscaras por pessoas que estão acometidas por algum tipo de virose e estão evitando transmitir para a população sã, nunca como prevenção à infecção", enfatiza.

INICIATIVA: MOVIMENTO "CONTA COMIGO" TEM DUAS FASES E APOIO DO CONSELHO FEDERAL DE ODONTOLOGIA E DO SEBRAE

A pandemia do coronavírus deve mudar a forma como a população enxerga os protocolos de preparação, prevenção e proteção em qualquer rotina de contato com outras pessoas e profissionais. E nos consultórios odontológicos não deve ser diferente. Para preparar dentistas e pacientes para essa retomada, uma série de treinamentos gratuitos foi realizada ao longo de toda a segunda quinzena de abril e durante o mês de maio.

A iniciativa "Conta Comigo", conduzida pelo Grupo Straumann América Latina - detentor das marcas Neodent®, Straumann®, ClearCorrect™ e Yller®, contou com o apoio institucional do Conselho Federal de Odontologia (CFO), científico do ITI Brasil e da Universidade ILAPEO, e parceria do Sebrae. Os treinamentos gratuitos tiveram foco em duas frentes, que se complementam: biossegurança, com a atualização das boas práticas para o ambiente odontológico; e gestão, com orientações da administração organizacional e financeira das clínicas.

"O principal objetivo do movimento é promover a segurança dos pacientes e profissionais da Odontologia, pois sabemos que dentro do contexto que vivemos hoje, novas rotinas de segurança precisaram ser adotadas para prevenir a transmissão da nova doença respiratória que circula. E a informação é fundamental, por isso foi criado um website e uma série de treinamentos online para orientar os profissionais neste momento", conta Matthias Schupp, CEO da Neodent e EVP Straumann LATAM.

Saúde Bucal

BOAS PRÁTICAS EM BIOSSEGURANÇA

No primeiro momento, uma série de treinamentos online teve foco no reforço de protocolos de biossegurança em quatro frentes: consultório, profissional, equipe auxiliar e paciente. Os conteúdos foram elaborados pelo presidente científico e fundador da Neodent, Geninho Thomé, pelo professor da UFPR e especialista em biossegurança, Sérgio Guandalin, pela cirurgiã bucomaxilofacial e implantodontista, Maria Claudia Vieira Guimarães, e pelo gerente de novos produtos e prática clínica da Neodent, Sérgio Bernardes. “Com a chegada de uma nova doença de tão rápida disseminação, é necessário reforçar e criar novas rotinas de segurança dentro dos consultórios, que já são reconhecidamente ambientes preparados para evitar qualquer tipo de transmissão de doenças. Queremos criar um movimento de reforço da importância da saúde bucal, treinar profissionais e tranquilizar pacientes quanto à biossegurança”, explica Geninho Thomé.

Além disso, dentistas convidados abordaram temas como o uso adequado dos equipamentos de proteção individual, as

mudanças na rotina do paciente dentro do consultório e os novos desafios para os profissionais. Todos os assuntos estiveram dentro dos três pilares do protocolo de biossegurança: preparação, prevenção e proteção. O paciente também foi impactado pelos conteúdos com orientações para que possa se preparar para os atendimentos odontológicos e entender qual é o seu papel nesses cuidados.

PARCERIA SEBRAE: COMO LIDERAR A CLÍNICA NESSE CONTEXTO

Na segunda fase do projeto, os treinamentos foram conduzidos pelas equipes do Sebrae e tiveram foco no negócio dos dentistas. Os profissionais participaram de uma grade completa envolvendo assuntos de finanças e outras orientações para a rotina administrativa dos consultórios. "O momento é de reorganização para toda a sociedade. É fundamental que os dentistas estejam preparados para todos os reflexos que a pandemia de Covid-19 trouxe e ainda deve trazer. E a rotina administrativa e de finanças faz parte disso", diz Slahedinne Zidi, vice-presidente de marketing e educação do Grupo Straumann.

ACESSE OS MANUAIS DE BIOSSEGURANÇA:
https://www.straumann.com/group/br/pt/discover/-contacomigo/--contacomigo-profissional/preparacao/biosseguranca.html

MAIS SOBRE O MOVIMENTO #CONTACOMIGO EM:
https://www.straumann.com/group/br/pt/discover/-contacomigo.html

QUEM É O DENTISTA PÓS-PANDEMIA?

A Revista Odonto Nordeste convidou dois grandes nomes da Odontologia nacional para responder esse questionamento. Confira agora as respostas e descubra o que pensam o Dr. Marcelo Alves e o Dr. Bruno Trevisa Rosa.

*Por Marcelo Alves**

Se fosse para responder imediatamente em poucas palavras, a resposta seria: Um grande profissional.

O cenário presente após quase 60 dias de isolamento social e fechamento de clínicas produziu um efeito cascata de desafios especificamente para a classe odontológica. Reduções segmentadas de venda, produção e receita, além do aumento da incerteza biológica por parte de pacientes e profissionais. A tempestade perfeita termina de se formar com uma das maiores recessões mundiais da história aliada à insegurança política causada por ações, interpretações e interesses das mais diversas esferas da sociedade.

Certamente na história moderna, um conjunto de mudanças e complicações nunca veio tão capacitado a derrubar comportamentos dos mais diversos tipos e culturas. Da perda do aperto de mão e abraço ao olhar crítico a quem passa por você na rua sem uma máscara. Entre crenças pessimistas e otimistas, como profissionais de saúde, devemos acreditar na ciência. Mas qual ciência seguir contra um mal com 5 meses entre nós?

Chamo de “mal”, pois não lutamos somente contra um vírus. Lidamos com suas consequências e os interesses daqueles que buscam a oportunidade de contaminar a população com seus interesses próprios. Sendo assim, a informação real e pura sempre chega de acordo com necessidades próprias no tempo a eles adequado.

Qual a relação desse cenário com a nossa Odontologia?

Iremos atender os contaminados. Aqueles pelo vírus e os portadores do “mal”. Nunca em nossa atividade profissional tivemos tanto que ser sábios, além de técnicos, para solucionar as necessidades dos nossos pacientes com segurança e habilidade. Muitos chegam contaminados com o medo. Infelizmente, muitos de nós cirurgiões-dentistas fomos inoculados pelo medo dos nossos pacientes. Com isso, começamos a perder a batalha contra o “mal”.

Certamente Charles Darwin, no alto de sua sabedoria aplicada à evolução das espécies, diria que o momento é de flexibilização, caracterizado por aqueles que são mais suscetíveis a mudanças. É hora de testar a sua resiliência. O problema é que não basta querer ser resiliente. Uma bailarina somente mostra sua elasticidade em função de anos de treino com afinco e organização.

Organização que o profissional de Odontologia, em sua grande maioria, nunca se preocupou em ter. Os sistemas de gestão são rudimentares e muitas vezes inconsistentes para traçarmos planejamentos previsíveis ou resistirmos às alterações de rotas como hoje. Se os mais organizados se mexeram com velocidade e continuam buscando alternativas frente às dificuldades, pensem naqueles cujos números eram mal armazenados e interpretados.

Certamente, neste momento o leitor já se posicionou em um dos lados da equação. Não vamos “chorar o leite derramado”, mas neste momento buscamos soluções para sermos os novos dentistas pós-pandemia.
O profissional de Odontologia do novo normal analisa fluxos de vendas, produção e caixa. Analisa suas reservas e trabalha para mantê-las, avaliando custos e melhorando a eficiência. Conter dívidas e analisar criteriosamente os passivos certamente trarão perdas menores que irão aliviar a necessidade de alavancagem de capital de giro junto a instituições bancárias, normalmente a custos inadequados para a época em que vivemos.

E OS PRAZOS...

O tempo continua passando da mesma forma, mas a velocidade da vida será diferente. Nossos prazos serão diferentes, principalmente aquele que pergunta sobre quando voltaremos ao normal, se o normal voltará. O controle da ansiedade nos fará flexíveis e o conhecimento de nossas possibilidades também. Seremos os novos profissionais.

Aqueles que analisam a origem de cada cliente, verificando se chegaram ao nosso consultório pela comunicação orgânica do boca-a-boca ou robotizada de mídias sociais. Temos que ser mais ouvidos do que bocas. Analisar a queixa principal e o senso de urgência de nossos pacientes segue como uma nota musical uníssona com o perfil de compra da grande maioria da população. Será mais complexo colocarmos nossos perfis de beleza que criamos em nossos sistemas digitais.

Reafirmação de credibilidade perante clientes e fornecedores com a menor variação possível de preços finais ao consumidor irão aumentar seu potencial de ligações resistentes e duradouras com o seu público. Esse será o marketing da fidelidade. Em momentos de crise, as pessoas buscam seu porto seguro, a não ser que esse porto esteja fechado ou inadequado para os novos costumes.

Somos esse novo profissional, sim. Caso não tenha se identificado com prática proposta, talvez você somente esteja a caminho, mas chegará lá. A perseverança e o otimismo serão característicos desse novo cirurgião-dentista. Mais humano, mais preparado, mais bem informado e, principalmente, mais focado às necessidades e desejos de quem nos procura.

A auto titulação de “sobreviventes” seria muito dura, pois muitos teriam ficado pelo caminho. Vamos entender que hoje teremos que ser melhores, exatamente como referia-se Darwin. Chegamos ao momento de nossa evolução como profissionais de Odontologia. Somos os cirurgiões-dentistas pós-pandemia, aqueles que se tornaram grandes profissionais na essência de entender o que temos que fazer para valorizar a nossa profissão.

*Marcelo Alves, graduado em Odontologia pela UNAERP em 1992, especialista em dentística pela FORP-USP e MBA em Gestão de Sistemas de Saúde pela FGV. Professor do curso de especialização em dentística Funorp Forp Usp 2009-2017. Ministrador internacional por 20 países nos segmentos de odontologia Restauradora e Gestão de Clínicas. Diretor Clínico do team MC Première em Ribeirão Preto/SP

Capa

*Por Bruno Trevisan Rosa**

De diversas formas, os efeitos do coronavírus estão transformando a sociedade em todos os mercados, inclusive os dentistas. A queda no número de agendamentos, e a insegurança das pessoas para investirem em qualquer tipo de tratamento se tornam cada vez mais constantes durante a pandemia.

O grande desafio, é o que podemos fazer para minimizar as perdas que poderão acontecer com essa pandemia? E acima de tudo, como transformar a dificuldade em oportunidade, para a nossa atuação? Ficar atento ao que se passou nos países em estágios mais avançados da epidemia é quase que olhar para o futuro. Por isso, é preciso acompanhar as tendências nesses países, e no que já está acontecendo no país para se preparar e minimizar os riscos para nossa profissão. Apesar de afetar todas as especialidades, algumas serão mais impactadas do que outras. Tive a oportunidade de entrevistar dentistas de mais de 10 países nesse período de quarentena, o que me fez alinhar muita coisa, baseado em suas experiências, para identificar as tendências do nosso mercado no pós-pandemia.

Toda grande crise provoca uma mudança no consumidor, na dificuldade ele tende a buscar realizar e comprar produtos e serviços essenciais, já que a insegurança financeira, faz com que a compra de supérfluos seja adiada. Por isso, setores como construção civil e o automobilístico são os primeiros a serem abalados numa crise, as pessoas adiam o sonho da casa própria e da troca do carro. Já outros setores se mostram mais essenciais nesse momento, e que setores são esses?

Existem 3 setores que vem se mostrando extremamente essenciais: segurança, alimentação e saúde. Basta observar os comércios que tiveram permissão de atuar em qualquer estágio da pandemia e você certamente identificará um desses três setores como justificativa de permissão de funcionamento.

Isso significa que ao terminar a pandemia, as pessoas vão estar valorizando ainda mais esses setores, pois irão perceber que de nada adianta ter uma casa linda e um carro do ano, se não estiver com saúde para utilizá-los.

Capa

E quais são as características que um dentista precisará aprimorar no pós-coronavírus, para se diferenciar nesse momento?

1. Segurança: como citado anteriormente, esse é um princípio básico que todos irão aguçar nesse período de covid-19. O medo de ser contaminado será uma realidade, portanto voltar aos atendimentos com todos os padrões de biossegurança será importantíssimo. Essa será uma das objeções do seu paciente, e poderá fazer ele adiar a ida para a sua clínica caso não se sinta seguro. Para melhor transmitir essa segurança, é importante seguir os passos no pré-atendimento, etapa na qual o paciente ainda não chegou na clínica, para que o paciente possa se sentir mais seguro durante a ida para consulta. Portanto utilizar um questionário de todas as informações prévias, e entrar em contato com o paciente para uma pré consulta será fundamental. A anamnese começará antes dele chegar na clínica, pois além de certificar se ele tem qualquer possibilidade de estar contaminado, ele se sentirá mais seguro com esse processo criterioso que você estará executando na sua clínica.

2. Agregar valor ao atendimento: por conta dos novos padrões de biossegurança que serão adotados, e a diminuição do volume de pacientes a serem atendidos, será muito difícil manter uma estrutura com os preços anteriores. Ao mesmo tempo a maioria dos consumidores estará mais endividado do que nunca, portanto como fazer?

Preço é aquilo que você paga, valor é aquilo que você entrega. Se você encantar o seu paciente durante toda a sua jornada de atendimento, ele irá vivenciar o valor agregado, e irá ver a diferença no que foi entregue, com isso além de seu possível retorno para realizar outros procedimentos, ele será também um possível promotor do seu atendimento. Falaremos no quarto item sobre a importância do en-

Capa

cantamento do paciente para agregar valor, e esse conceito será mais enfatizado.

3. Clínica digital: As pessoas já estavam evoluindo a passos largos para utilização de plataformas digitais para marcação e comunicação de consultas. E o que mudou? Mudou, que nessa quarentena isso acelerou, as pessoas foram obrigadas a utilizar o mundo digital para se comunicarem. Os idosos que não sabiam como utilizar as plataformas aprenderam , pois essa era a única forma de se comunicarem com o mundo externo , pessoas que nunca haviam comprado online , foram obrigados a comprar para diminuir o risco de contágio do vírus , aqueles que nunca haviam pesquisado , começaram a pesquisar , ou seja a comodidade do digital irá predominar no consumidor pós covid-19, que aproveitou o isolamento obrigatório, para evoluir nesse requisito, e isso não volta mais .Experiências positivas anteriores e posteriores a consulta serão diferenciais cada vez mais avaliados pelos pacientes na escolha de um profissional : Agendamento online por exemplo será uma realidade , plataformas com avaliação e comentários posterior a consulta, mostrarão que você está ouvindo o seu paciente . Ou seja utilizar o mundo digital para humanizar o seu atendimento pode parecer estranho, mas os que fizerem, irão se diferenciar.

4. Fidelizar pacientes será ainda mais importante: pense que as duas principais objeções dos nossos pacientes para evitar a ida a clínica será o medo e a ansiedade. Isso já existia antes do covid-19, mas agora a maioria das pessoas não irá arriscar procurar um novo profissional para o seu retorno. A experiência vivenciada por eles, deve ser um depoimento precioso para outros possíveis pacientes. Se você que tem falar bem do seu serviço, pode parecer prepotente, já quando isso é falado por um cliente, esse depoimento está agregado de algo crucial para credibilidade da indicação, a imparcialidade.

Mas como fazer para fidelizar o seu paciente?

Nos acordamos com vontade de consumir vários serviços, como viagens, comidas, roupas, esportes, dentre outros, no entanto, em geral não acordamos com vontade de ir ao dentista. E porque as pessoas vão ao dentista? Por necessidade. A grande maioria dos profissionais de saúde são supridores de necessidades, e como qualquer necessidade, as pessoas só retornam a você depois que ela tiver outra necessidade. Essa necessidade pode ser de saúde, estética ou para prevenção, mas não deixa de ser uma necessidade.

Para melhorarmos o nosso conceito e mudar a experiência do paciente de necessidade para vontade, temos que melhorar a sua percepção vivenciada.

A grande vantagem do ramo da saúde é que a expectativa dos nossos pacientes, é muito baixa, e isso torna mais fácil encanta-lo, encantar significa superar as suas expectativas, portanto pequenas ações de cuidados os encantam e transformam a sua experiência. Para que isso aconteça, o primeiro passo é trabalhar a empatia de entender o seu negócio com a cabeça do seu cliente, pois só surpreendemos quem conhecemos, e a partir daí trabalhar o cuidado na execução de todos os processos do seu serviço.

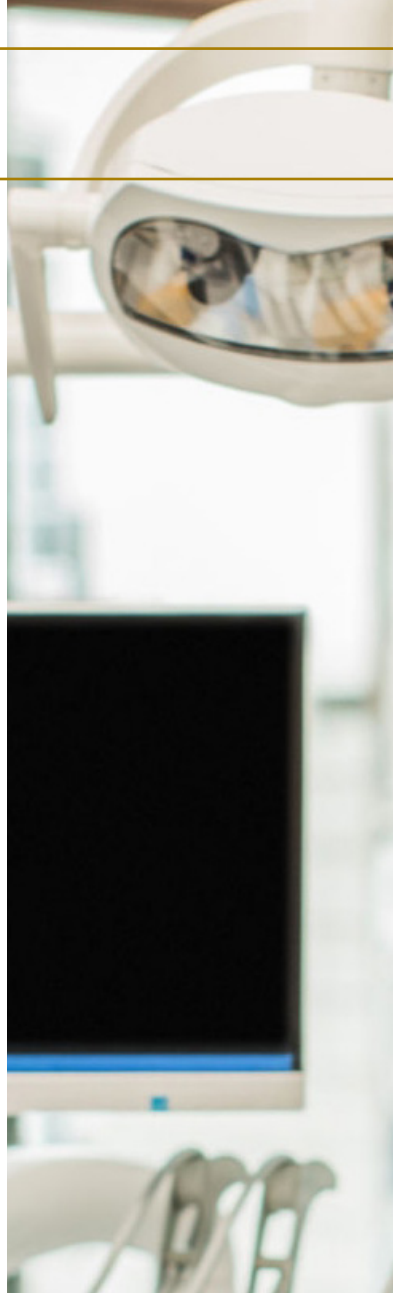
Quando realizamos uma anamnese de um paciente, temos a oportunidade de conhecer o nosso paciente, saber os seus gostos, suas paixões, seus costumes, e dessa forma entendê-lo para poder encanta-lo. Imagina um paciente entrando numa consulta com um dentista, e ouvindo a sua música favorita, isso é surpreender, perguntar a música que gosta e colocá-la é agradar, surpreender com a música que gosta na entrada, baseado nos dados de uma ficha que ele preencheu com o seu gosto musical, encanta.

Imagina ao terminar uma cirurgia de um implante dentário, o paciente receber um sorvete preferido que ele havia colocado na sua ficha inicial, e sair degustando uma das poucas coisas que ele poderá saborear na recuperação do pós-cirúrgico.

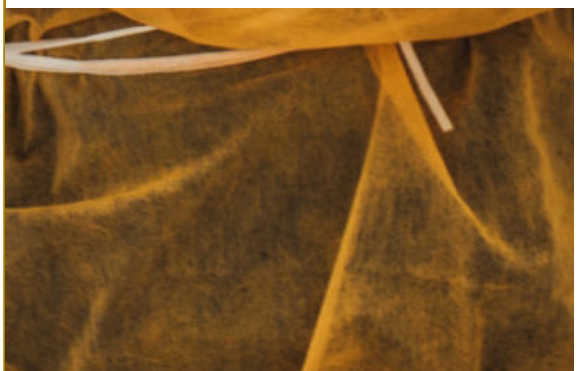
Portanto aproveite ao máximo as estratégias de conhecer cada vê mais fundo o seu paciente, e surpreendê-lo com experiências personalizados, para dessa forma você transformá-lo de paciente que chegou com uma necessidade, em um cliente que recebeu benefícios encantadores daquele serviço.

A grande vantagem do setor da saúde é que a expectativa dos nossos pacientes, é muito baixa, e isso torna mais fácil encanta-lo. Encantar significa superar as suas expectativas, portanto pequenas ações de cuidados, os encantam e transformam a sua experiência. Para que isso aconteça o primeiro passo é trabalhar a empatia de entender o seu negócio com a cabeça do seu cliente, pois só surpreendemos quem conhecemos, e a partir daí, trabalhar o cuidado na execução de todos os processos do seu serviço.

Portanto aproveite ao máximo as estratégias de conhecer cada vez mais fundo o seu paciente, e surpreendê-lo com experiências personalizados, para dessa forma



Capa



você transformá-lo de paciente que chegou com uma necessidade, em um cliente que recebeu benefícios encantadores daquele serviço.

Vamos aprender muitas lições esse ano, vamos aprender a trabalhar a distância, a ser mais colaborativo, a usar a tecnologia de forma diferente e veremos muitos negócios novos surgirem de forma disruptiva.

Essa pandemia, sem dúvida, será o maior desafio que vamos enfrentar como dentista e como empreendedor nos próximos anos, vamos passar por ele empreendendo, cuidando e contribuindo para que a economia se restabeleça o quanto antes, e enfrentar as dificuldades, com resiliência para nos fortalecer nessa caminhada será a grande qualidade dos dentistas pós covid-19.

JUNTOS SOMOS MAIS FORTES,
GRANDE ABRAÇO,

*Bruno Trevisan Rosa é formado em odontologia, e ao longo dos anos se tornou sócio de algumas clínicas da área da saúde. Depois de se especializar em marketing e gestão na área da saúde, se tornou uma das maiores referências dessa área, realizando nos últimos anos cursos de norte a Sul do Brasil. Sua metodologia na abordagem do marketing, o fez responsável por consultorias em hospitais, laboratórios, clínicas privadas e instituições públicas com resultados impressionantes. Com uma metodologia de marketing de resultado com credibilidade e ética, já faz trabalhos também na área da educação e em bancos e cooperativa de crédito.

LANÇAMENTO

BIOSSEGURANÇA É INDISPENSÁVEL

Nova linha de biossegurança FGM:
soluções para reforçar ainda mais a proteção do cirurgião-dentista e do paciente.

FGM

OX·19

OX-19 é a solução antisséptica indicada para ***redução da carga de microrganismos na névoa odontológica***, incluindo vírus envelopados, ***como o causador da COVID-19. Prático e de fácil manuseio, OX-19*** deve ser diluído no reservatório de água do equipamento odontológico (equipo) e utilizado diretamente na boca do paciente.

COMBATE À COVID-19
Com princípio ativo considerado efetivo no combate do novo coronavírus humano (SARS-CoV-2).[1-10]

www.fgm.ind.br 0800 644 6100 www.fgm.ind.br/studygroup

VOCÊ ENCONTRA NAS MELHORES DENTAIS.

Saiba mais em:
***biosseguranca**.fgm.ind.br*

FGM DENTAL GROUP

FGM

safe•smile

Safe Smile** é um colutório **antisséptico para redução da carga de microrganismos no meio oral**, com propriedades de inativação do **SARS-CoV-2**[1–10], recomendado para **pré-atendimento odontológico.

***Realmente efetivo contra a Covid-19,** conforme Norma técnica da Anvisa: GVIMS/GGTES/ANVISA N°04/2020*

*Princípio ativo recomendado como enxaguatório oral pré-procedimento, para **diminuição da carga viral intraoral e no spray gerado durante atendimento.**[3,4,7,8,9,10]*

REDUZ A CARGA VIRAL BUCAL
Diminui a carga microbiana da boca do paciente.[3, 4, 7, 8, 9, 10]

MAIS SEGURANÇA
Potencializa a biossegurança durante atendimento odontológico em conjunto com os EPIs já comumente utilizados pelo cirurgião-dentista.

1. Zhai P, Ding Y, Wu X, Long J, Zhong Y, Li Y. The epidemiology, diagnosis and treatment of COVID-19. Int. J. Antimicrob. Agents. 2020;1–13. 2. Kampf G, Todt D, Pfaender S, Steinmann E. Persistence of coronaviruses on inanimate surfaces and their inactivation with biocidal agents. J. Hosp. Infect. 2020;104(3):246–251. 3. 3Fallahi HR, Keyhan SO, Zandian D, Kim S-G, Cheshmi B. Being a front-line dentist during the Covid-19 pandemic: a literature review. Maxillofac. Plast. Reconstr. Surg. 2020;42(1). 4. Peng X, Xu X, Li Y, Cheng L, Zhou X, Ren B. Transmission routes of 2019-nCoV and controls in dental practice. Int. J. Oral Sci. 2020;12(1):1–6. 5. Acter T, Uddin N, Das J, Akhter A, Choudhury TR, Kim S. Evolution of severe acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2) as coronavirus disease 2019 (COVID-19) pandemic: A global health emergency. Sci. Total Environ. 2020;730:1–19. 6. Fini MB. What dentists need to know about COVID-19. Oral Oncol. 2020;1–5. 7. Zimmermann M, Nkenke E. Approaches to the management of patients in oral and maxillofacial surgery during COVID-19 pandemic. J. Cranio-Maxillo-Facial Surg. 2020; 8. Gerência de Vigilância e Monitoramento em Serviços de Saúde Gerência Geral de Tecnologia em Serviços de Saúde Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Nota Técnica No 04/2020 GVIMS / GGTES/ANVISA. Orientações para Serviços de Saúde: Medidas de Prevenção e Controle que Devem Ser Adotadas Durante a Assistência aos Casos Suspeitos ou Confirmados de Infecção pelo novo coronavírus (2019- nCoV). 2020. 9. Ather A, Patel B, Ruparel NB, Diogenes A, Hargreaves KM. Coronavirus Disease 19 (COVID-19): Implications for Clinical Dental Care. J. Endod. [Internet]. 2020;46(5):584–595. 10. Izzetti R, Nisi M, Gabriele M, Graziani F. COVID-19 Transmission in Dental Practice: Brief Review of Preventive Measures in Italy. J. Dent. Res. 2020.

8850
M A
R C
MARC
MIAMI ANATOMICAL RESEARCH CENTER
INSTITUTE

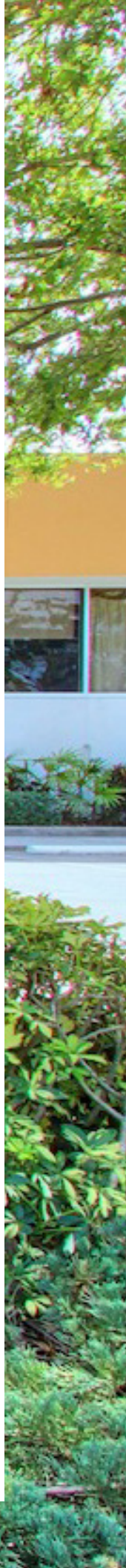
O M.A.R.C. INSTITUTE

um centro de excelência para pesquisa, ensino e treinamento de habilidades para as áreas da saúde

O Miami Anatomical Research Center (M.A.R.C. Institute) foi fundado em 2008 (Miami, Flórida) por seis médicos cirurgiões e um empresário com experiência na área da saúde e treinamento médico, com o objetivo de aprimorar o desempenho das equipes cirúrgicas e diminuir o número de complicações e erros durante os procedimentos operatórios, utilizando peças anatômicas humanas preservadas sem uso de produtos químicos (fresh frozen specimens), para que pudessem realizar treinamentos próximos a cirurgias reais e dessa forma encurtar a curva de aprendizado, melhorar o ensino e estudo da anatomia humana para o desenvolvimento de novas abordagens cirúrgicas, desenvolver novos procedimentos e favorecer os profissionais de saúde e seus pacientes.

O treinamento de habilidades de um profissional da saúde é de fundamental importância para o bom resultado no atendimento da população e dessa forma é didaticamente realizado em etapas que se iniciam com: (1). estudo da anatomia, (2). dissecação cirúrgica, (3). treinamento em simuladores e (4). treinamento de abordagens cirúrgicas em peças anatômicas conservadas cuidadosamente para refletir a situação real dos procedimentos operatórios. Dessa forma diversos trabalhos relacionados a treinamento de profissionais de saúde, comprovaram melhorias significativas no desempenho operacional dos profissionais treinados.

Neste sentido, o M.A.R.C. Institute foi concebido com o objetivo de levar a educação médica, possibilitando o treinamento de habilidades e o desenvolvimento de novas técnicas cirúrgicas, novas tecnologias e produtos para abordagens operatórias envolvendo profissionais altamente qualificados, sociedades e associações profissionais, governos e a indústria da área da saúde trabalhando com um objetivo comum e beneficiando todo o sistema de saúde. Hoje o M.A.R.C. Institute é o maior centro de treinamento cirúrgico independente do mundo, com mais de 70 mil participantes, entre estudantes, pesquisadores e profissionais que vieram ao Instituto para uns dos 20 mil cursos já realizados nos laboratórios de Miami, na Flórida (EUA). (fig. – fotos externas do MARC) Com uma legislação americana regulamentada para os treinamentos que usam fresh frozen specimen a vários anos, essa modalidade de aperfeiçoamento cirúrgico já esta incorporado à formação acadêmica, científica e cultural dos médicos e profissionais da área da saúde. Essa conscientização associada a rígida legislação americana, criaram um sistema de doação



de corpos para fins de pesquisa, ensino e treinamento. Os doadores, preenchem um formulário fazendo a doação voluntariamente em vida, sem receber nenhuma vantagem ou valor financeiro pelo ato da doação e após a sua morte os centros de captação estão autorizados a realizar todos os testes sorológicos (HIV, Hepatite, entre outros) e uma vez não apresentando nenhum risco de transmissão de doenças infecto contagiosas, essas doações são disponibilizadas para ensino, treinamento e pesquisa. Sabemos que o treinamento médico é o momento de maior risco para contaminações e infecções, dessa forma, reconhecemos que o treinamento é o momento mais sensível e nos preocupamos com a segurança de todos os participantes. É estritamente proibido por lei a venda de qualquer tecido ou órgão humano. Todos os valores envolvidos na logística desde a captação, transporte, testes laboratoriais, manutenção, armazenamento adequado e equipamentos de segurança envolvidos estão relacionados aos custos desse processo.

Algumas outras vantagens de se realizar o treinamento em peças anatômicas humanas preservadas através da técnica do fresh frozen specimen, além da segurança, é que a manipulação dos tecidos é muito similar a pacientes reais, pois a peça não recebe nenhum tipo de conservante ou produto químico. O profissional consegue realizar seu treinamento realístico sem pressa e sem o risco de complicações intra-operatórias, consegue explorar a anatomia e as variações anatômicas presentes nos indivíduos, consegue realizar pesquisas de anatomia humana, consegue desenvolver novos produtos, testar novas técnicas e novos equipamentos sem medo de errar. Uma outra vantagem é que os profissionais, podem fotografar e filmar seus procedimentos para montar aulas e/ou vídeos educativos, bem como escrever artigos científicos e capítulos de livro com imagens inéditas e exclusivas de uma tecnologia pouco explorada ainda nesse sentido.

Com o seu projeto de levar e expandir os treinamentos cirúrgicos para os profissionais de saúde, atualmente o M.A.R.C. Institute disponibiliza três centros de treinamento:
- M.A.R.C. Institute, Miami, Flórida, EUA (sua sede matriz);
- M.A.R.C. Institute, São Paulo (SP), Brasil (em parceria com a Universidade Cidade de Sao Paulo Unicid) (Figura 4 – foto do lab);
- M.A.R.C. Institute Curitiba (PR), Brasil (em parceria com a Universidade Positivo) (Figura 5. – foto do lab);

Cada um dos laboratórios do M.A.R.C. Institute oferece infraestrutura, equipamentos e treinamento para os mais diversos cenários e customiza de acordo com o público-alvo, seja um treinamento individual, instituições de ensino, sociedades médicas ou companhias na área da saúde que necessitem de treinamento específico para os seus produtos (Figura 2 – fotos MARC internas lab e equipamentos). Os treinamentos podem ser transmitidos com interações ao vivo para qualquer lugar no mundo. Também disponibilizamos anfiteatros, auditórios e salas para aulas e palestras (Figura 3 – auditório) e outros serviços conforme a necessidade. Temos à disponibilidade equipamentos como o Arco em C, motores para cirurgias ortopédicas, traumatológicas, neurocirurgia e odontológicas, posicionadores, equipamentos de áudio e vídeo para transmissão e gravação de procedimentos cirúrgicos, além do instrumental básico da mesa cirúrgica, EPIs e uma equipe de técnicos altamente treinada e capacitada.

Os cursos realizados no M.A.R.C. Institute podem ser organizados por Sociedades e Associações Científicas Profissionais, Congressos, Universidades, Governo, Companhias na área da Saúde que desenvolvem e distribuem produtos hospitalares, bem como por profissionais nas áreas médicas, odontológicas, biomédicos, enfermeiros, fisioterapeutas, engenheiros e outros profissionais interessados no desenvolvimento de pesquisas, patentes e diversos produtos na área da saúde.

Educação

Educação

Importante salientar que o M.A.R.C. Institute e suas Universidades parceiras, mantendo sua educação de excelência e sempre atuando com responsabilidade e legalidade esta em conformidade com todas as licenças, regulamentações e aprovações necessárias e exigidas pela legislação Brasileira e Americana. Todas as peças anatômicas utilizadas nos cursos realizados no Brasil, são originárias de doadores americanos, sob supervisão e controle da sede matriz do M.A.R.C. Institute.

O M.A.R.C. Institute sempre foi considerado inovador e empreendedor e por isso hoje além de oferecer apenas os treinamentos, disponibiliza o acesso a pesquisas científicas e o estudo da anatomia através de um aplicativo (app) de anatomia da face inédito, criado em 3D e contendo imagens de peças anatômicas preparadas e dissecadas exclusivamente para o app. No app você consegue estudar a anatomia dentária, dos ossos, músculos, nervos, artérias e veias da cabeça e pescoço, da parte oftalmológica e neurológica Se você ainda não conhece, baixe agora o FACE 3D PLUS no GooglePlay e AppStore (Colocar QRCODE). Ainda, disponibiliza para os seus cursos e treinamentos a NEO PLATFORM/MARC INSTITUTE, uma plataforma totalmente customizada que possibilita fazer apresentações, reuniões, conferências e aulas ao vivo com até 1000 participantes, sendo 50 com interação de áudio e vídeo. É uma plataforma considerada segura, com controle total dos usuários e que gera relatórios de participação e certificação. Possibilita conectar até 5 conexões de vídeo, podemos mostrar os procedimentos que estão sendo realizados durante o treinamento.

M.A.R.C. Institute é um ambiente criado para dar experiência real ao ensino e treinamentos que conduzem a um melhor cuidado dos pacientes, colaborando com o avanço da medicina e demais áreas da saúde.

M.A.R.C. INSTITUTE é um ambiente criado para dar experiência real ao ensino e treinamentos que conduzem a um melhor cuidado dos pacientes, colaborando com o avanço da medicina e demais áreas da saúde.

CONTATOS:

- M.A.R.C. Institute, Miami, Flórida, EUA (sua sede matriz):
- E-mail: marc@marctraining.com
- Telefones: + 1(305) 716-0966

- M.A.R.C. Institute, São Paulo/SP, Brasil (ITAC da Universidade Unicid):
- E-mail: marc.sp@marctraining.com
- Telefones: (11) (11) 99890-6643

- M.A.R.C. Institute, Curitiba/PR, Brasil (Centro de Treinamento Cirúrgico da Universidade Positivo):
- E-mail: ctc.marc@up.edu.br
- Telefones: (41) 99252-9555 ou 3526-5555

TEXTO: TATIANA MIRANDA DELIBERADOR E EDUARDO SADAO

JARDIM DA ODONTO: AMBIÊNCIA NO AMBIENTE UNIVERSITÁRIO

Adan Lucas Pantoja de Santana1
Acadêmico de Odontologia, Faculdade de Odontologia,Universidade Federal do Pará.

Felipe Reis Fernandes 2
Acadêmico de Odontologia, Faculdade de Odontologia,Universidade Federal do Pará.

Suila Gaia de Oliveira3
Acadêmico de Odontologia, Faculdade de Odontologia,Universidade Federal do Pará.

William de Souza Ferreira 4
Acadêmico de Odontologia, Faculdade de Odontologia,Universidade Federal do Pará.

Mayara Sabrina Luz Miranda5
Mestra em Saúde Coletiva, Faculdade de Odontologia, Universidade Federal do Pará.

Ana Daniela Silva da Silveira6
Doutora em Odontologia, Faculdade de Odontologia, Universidade Federal do Pará.

RESUMO

Palavras- chave: Universidades; Humanização; Acolhimento; Jardinagem.

ABSTRACT

Tradução do resumo do trabalho.
Key-words: Universities; Humanization; User Embracement; Gardening.

INTRODUÇÃO

A política Nacional de Humanização (PNH) foi uma estratégia implantada em 2003 pelo Ministério da Saúde para efetivar os princípios e diretrizes do Sistema Único de Saúde em todos os níveis de atenção. A humanização é a valorização de todos os agentes construtores e participantes do processo de produção de saúde, sendo estes os usuários, trabalhadores e gestores. Esta política objetiva, sobretudo, desconstruir práticas desumanizadoras por meio de diretrizes como a ambiência, que será relatado neste trabalho. 1

Ambiência na saúde compreende uma perspectiva onde o ambiente de saúde deve ser acolhedor, confortável, que permita o protagonismo dos sujeitos e inibam a repressão e o medo. Nesse espaço deve proporcionar a implementação dos princípios da PNH que compreendem a transversalidade, indissociabilidade entre atenção, gestão e as tomadas de decisão cogeridas recebendo a participação dos usuários e trabalhadores daquele ambiente, valorizando a voz de cada cidadão e promovendo humanização. 1, 2

O termo ambiência tem origem do francês “ambiance” e pode ser também traduzido como meio ambiente. Bestetti M.L.T (2014) diz que para melhor compreensão da abrangência da palavra ambiência, podemos afirmar que não é composto somente pelo meio material onde se vive, mas pelo efeito moral que esse meio físico induz no comportamento dos indivíduos,

acreditando para cada situação de espaço, em qualquer escala, traz subsídios importantes para o entendimento das condições físicas e emocionais do bem-estar. Assim, ambiência não é somente espaço físico, é a promoção global do acolhimento desde a recepção do espaço clínico-médico até o leito do hospital. 4

Entendendo e fortalecendo o conceito de meio ambiente de convivência este estudo abordará uma intervenção paisagística desenvolvida na disciplina de estágio-extramuro I da Faculdade de Odontologia da Universidade Federal do Pará (UFPA), na qual interveio na fachada/recepção desta faculdade, tendo a diretriz da ambiência como eixo central de desenvolvimento.

METODOLOGIA

CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA DE INTERVENÇÃO

A Faculdade de odontologia da UFPA, situa-se no bairro do Guamá no município de Belém do Pará. A instituição de Ensino superior é uma clínica escola e nela ocorre o atendimento da população que procura serviço odontológico. A oferta dos serviços ocorre em parceira com SUS e a porta de entrada se dá por cadastro realizado pelo serviço de assitência social da faculdade. A comunidade universitária é composta por docentes, discentes da graduação e pós-graduação, pacientes e corpo técnico-administrativo.

Diante das observações realizadas na referida instituição, foi observado a falta de uma identificação do prédio na fachada, o que atrapalha o reconhecimento do local pelo paciente. Além disso, percebeu-se que a porta de entrada da instituição não proporcionava um ambiente acolhedor as frequentadores do local, a entrada estava descaracterizada.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

As atividades do projeto de intervenção contaram com a participação e apoio da equipe de professores da disciplina estágio extra- muro I. Nesta disciplina são estimuladas as vivências e observações das práticas de saúde na realidade do Sistema Único contribuindo para que o aluno desenvolva-se por meio da integração ensino-serviço-comunidade, conhecendo o cotidiano de trabalho das organizações e serviços de saúde, realizando relatórios técnicos fundamentados nas diretrizes do SUS e executando projetos de intervenção dentro do Sistema de saúde com o intuito de promover melhorias a partir da observação do serviço.

Neste contexto, os autores fizeram levantamento bibliográfico sobre a ambiência, acolhimento e intervenções paisagísticas, planejamento das atividades, desenvolvimento e exposição do projeto junto a direção da faculdade e comunidade universitária. Após qualificação do projeto definiu-se um plano de trabalho e com ele

também as atividades a serem realizadas para execução do projeto, da seguinte forma:

- 1ª Etapa: mapeamento do local onde será realizado o projeto, com registros fotográficos;
- 2ª Etapa: Campanha educativa para captação de mudas estimulando a participação da comunidade universitária;
- 3ª Etapa: Limpeza da área externa, capinagem e adequação do solo;
- 4ª Etapa: plantio e reposição de mudas oriundas da flora amazônica e adequadas ao solo e clima de cada microrregião do jardim;
- 5ª Etapa: Complementação paisagística com a colocação de uma placa de identificação para a faculdade, bancos para socialização e cercas para proteção das plantas.

A execução desse projeto contou com parcerias interinstitucionais. Para a realização da primeira etapa houve o apoio do serviço de jardinagem da UFPA. A Etapa seguinte contou com a participação ativa do centro acadêmico livre de Odontologia (CALO-UFPA). As mudas plantadas foram doadas pelo Instituto de Ciências Agrárias da Universidade Federal Rural da Amazônia (UFRA), onde as seguintes espécies foram doadas: *Aglamemas calateias, Ixoria caccinea e Dracena sandericena*. A última etapa do projeto teve doações de bancos para socialização, placa de identificação da instituição e cercados para proteção de plantas, feitos em madeira caídas oriundas da floresta da UFRA.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Através das análises in loco evidenciados nas figuras 1,2 e 3 observamos o aspecto inicial da área de intervenção, o que corrobora com as palavras de Plácido (2009), onde segundo a autora a elaboração e implantação de projetos de intervenção paisagística tende a valorizar espaços que anteriormente aparentavam abandono, desvalorização equivocada, áreas degradadas, descontinuidade de interesses, o que levou a desocupação parcial do local. Dentro desta perspectiva a Faculdade de Odontologia como um serviço de atendimento de saúde ter uma fachada com um aspecto degradado, além de dificultar a sinalização do local, dificulta o reconhecimento da faculdade para os usuários. 4,5

Figura 1 - Vista da Fachada da Faculdade de Odontologia da UFPA

Figura 2 - Vista lateral esquerda da área antes da intervenção

Figura 3 - Vista lateral direita da área antes da intervenção

Para a concretização do projeto de paisagismo foi necessário utilizar-se da harmonia e funcionalidade do ambiente por meio da preparação do solo (seixo e areia branca), jardinagem e implantação de estruturas adequadas a área externa resistente aos intempérie inerentes da região amazônica. Na figura 4 e 5 observa-se a nova identificação da faculdade e a harmonia estética do projeto de intervenção. Nas figuras 6 e 7 observa-se os bancos e mesas feitos de troncos de arvores caídas e impermeabilizadas com verniz marítimo para resistir a exposição ao sol e chuva além de proporcionar socialização tanto para pacientes, alunos, docentes e trabalhadores do serviço público. 6

A manutenção do jardim está sendo feita pelo serviço de jardinagem da Universidade Federal do Pará, também é estimulada a continua participação da comunidade discente no cuidado e renovação das plantas do jardim através de doações de mudas.

Figura 4 - Integrantes do Projeto, Prefeito da UFRA e trabalhadores na entrega do Projeto

Figura 5 - Placa identificando a Faculdade de Odontologia da UFPA

Figura 6 - Vista lateral esquerda do Jardim da Faculdade de Odontologia da UFPA

Figura 7 - Vista lateral direita do Jardim da Faculdade de Odontologia da UFPA

CONCLUSÃO

A infraestrutura verde surge como uma alternativa para organizar a ocupação e o aproveitamento humano dos espaços, promovendo a interação e encontro dos sujeitos no ambiente conforme preconiza a PNH. Nesse sentido, com gestão partilhada e participação da comunidade universitária e usuários do serviço foi possível executar um projeto de intervenção que proporciona bem-estar, criar uma zona de amortecimento climático e sobretudo promover humanização.

REFERÊNCIAS

1. POLÍTICA NACIONAL DE HUMANIZAÇÃO - HUMANIZASUS. MINISTÉRIO DA SAÚDE, Brasília, 22, OUTUBRO e 2015. Seção (se houver). Disponível em: ‹https://www.saude.gov.br/saude-de-a-z/doacao-de-sangue/693-acoes-e-programas/40038-humanizasus› Acesso em: 14 de abril de 2020.
2. AMBIÊNCIA. Biblioteca virtual em saúde do ministério da saúde, 2009. Disponível em: ‹https://bvsms.saude.gov.br/bvs/dicas/170_ambiencia.html›. Acesso em: 15 de abril de 2020.
3. Bestetti, M.L.T. Ambiência: Espaço físico e comportamento. REV. BRAS. GERIATRI. GERONTOL., Rio de janeiro, 2014; 17(3): 601-610.
4. Plácido, DR. Da paisagem ao paisagismo: Proposta de intervenção paisagista da universidade federal de Sergipe. 2009. 70. Universidade federal de Sergipe, São Cristovão/Se, 2009.
5. Santos, R.G. Arborização e jardinagem na escola municipal prefeito barrinhos, em santa Maria da boa vista – PE. 2018. 13. Universidade federal do vale de são Francisco. Juazeiro/BA, 2018.
6. Camargo, M. e Soares, IN. Estratégia para desenvolvimento de propostas de intervenção urbana através de infraestruturas verdes: estudo de caso na cidade de cruz Alta-RS. 2014. 12. Universidade de cruz alta. Cruz alta/RS. 2014.

RADIOLOGIA ODONTOLÓGICA DIGITAL

O melhor da tecnologia 3D para o melhor diagnóstico!

SEJA NOSSO PARCEIRO

TECNOLOGIA PARA SUA COMODIDADE

Modelos virtuais, impressão 3D e todos os resultados na tela do seu smartphone com o nosso APP Tomos 3D.

TREINAMENTO E CAPACITAÇÃO

Com a TOMOS 3D Academy você conhece o que tem de melhor em odontologia e radiologia odontológica digital.

TOMOS3D Academy

www.tomos3d.com.br

tomos3d

TOMOS3D
Radiologia Odontológica Digital

(86) 3235-8071 (86) 99570-3334

Rua Angélica, 318 - Jóquei (Ultra X Jockey) Teresina - PI - 64049-162

DENTISTAS BRASILEIROS PRODUZEM EPIS NA LUTA CONTRA A COVID-19

A solidariedade é marca da Odontologia brasileira que entrou nas ações de combate de prevenção ao coronavírus. Por todo o país, iniciativas particulares e coletivas estão trabalhando na produção de equipamentos de proteção individual.

EM SANTOS-SP

O Projeto "Protegendo Sorrisos" criou e doou mais de 17 mil viseiras para profissionais da saúde, hospitais e unidades de saúde de Santos/SP, para contribuir no combate à COVID-19. A iniciativa é da Cirurgiã-Dentista Rosemeire Marques (CRO-SP-49425), que entregou as peças produzidas entre 23 de março e 05 de Maio.

Segundo a Cirurgiã-Dentista, a falta de materiais de proteção foi o que estimulou o surgimento do Projeto. "Uma amiga pediu emprestado a viseira que comprei na Alemanha e uso desde 1997, para trabalhar, e relatou a ausência de equipamento de outros 480 colegas de trabalho, também da área da saúde. A partir daquele momento as viseiras começaram a ser confeccionadas, em 22 de março, com recursos próprios e foram destinadas inicialmente aos amigos da área da saúde. Em segundo momento, o projeto conseguiu apoio de outros colegas de profissão que acreditaram na proposta e logo surgiu patrocínio da empesa Xisdesign, que alavancou a produção, com corte do acetato, em meio à pandemia vivenciada por muitos profissionais da saúde", destacou.

A produção acontece com segurança, sem aglomerações, cada um em sua casa, explicou a Cirurgiã-Dentista. "Nesse momento, precisamos de solidariedade, um ajudando o outro sem pensar somente em si mesmo. Estamos doando viseiras para Cirurgiões-Dentistas e profissionais de saúde tentando proteger os colegas e os pacientes. Além disso, a procura por óculos para produção de novas viseiras está cada vez mais difícil devido aos efeitos da pandemia do novo Coronavírus. Para não interromper a produção, que segue até a madrugada, estamos fazendo encomenda de material no Rio de Janeiro. Além de Santos, também estou recendo pedidos de profissionais de saúde de outros estados e contamos com uma vaquinha virtual para arrecadações de fundos", explicou.

Dr. Marcílio Rodrigues Pinto

Fazer o Bem

HOSPITAIS E UNIDADES DE SAÚDE CONTEMPLADAS COM AS VISEIRAS:

- Hospital Guilherme Álvaro – Santos/SP
- Santa Casa de Santos – Santos/SP
- Pronto Socorro – Santos/SP
- Saúde Mental – Santos/SP
- Prefeitura de Santos – Santos/SP
- Policlínica – Av. Pedro Lessa – Santos/SP
- Hospital São Lucas – Santos/SP
- Peruíbe – Santos/SP
- Delegacia –Itanhaem/SP
- Hospital dos Estivadores – Santos/SP
- Beneficência Portuguesa – Santos/SP
- Hospital Infantil Gonzaga – Santos/SP
- Pronto Socorro – Cubatão/SP
- Pronto Socorro – Nova Cintra – Santos/SP
- SAMU – São Vicente/SP
- Prefeitura de Santos (Fundo Social) – Santos/SP
- Hospital Ana Costa (UTI Corona) – Santos/SP
- APAS – Santos/SP
- Casa de Saúde – Praia Grande/SP
- Pronto Socorro – Registro/SP
- Hospital de Registro – Registro/SP
- Pronto Socorro – Vicente de Carvalho/SP
- Pronto Socorro da Enseada – Guarujá/SP
- Casa de Saúde (Maternidade) – Santos/SP
- Hospital Irmã Dulce – Praia Grande/SP
- Pronto Socorro – Jardim Quietude – Santos/SP
- SAMU – Remoção de Pacientes – Praia Grande/SP
- Casa Saúde – Santos/SP
- SAMU – Remoção de pacientes – Santos/SP
- SAMU – São Vicente/SP
- CREI- UTI– São Vicente/SP
- CREI – São Vicente/SP
- Casa de Saúde – Santos/SP
- Colégio Líder – Santos/SP
- Policlínica Campo Grande – Santos/SP
- Casa de Saúde – Praia Grande/SP
- Hospital e Maternidade – São Vicente/SP
- Policlínica Luísa Macuco – Santos/SP
- Prefeitura Municipal de José Bonifácio -José Bonifácio/SP
- SAMU – São Vicente/SP
- Beneficência Portuguesa – Santos/SP
- Seambesp Zona Noroeste – Santos/SP
- UTI Pediátrica Infantil Gonzaga – Santos/SP
- UTI Pediátrica Hospital Irmã Dulce – Praia Grande/SP

EM FORTALEZA-CE

Sensibilizado com o trabalho desenvolvido pelos profissionais da saúde na linha de frente contra a COVID-19, em Fortaleza/CE, o Cirurgião-Dentista, Marcílio Rodrigues Pinto (CRO-CE-2782), produziu e doou três mil protetores faciais aos profissionais em atendimento na rede pública de saúde no estado. O trabalho, realizado junto com o primo, contribui para a prevenção e o controle do vírus no ambiente hospitalar e nas unidades de saúde do estado.

Segundo o Cirurgião-Dentista, a ideia surgiu a partir de uma conversa com a sobrinha que é médica no Programa "Médicos Pelo Brasil", no Sistema Único de Saúde. "O relato das dificuldades de atendimento realizado aos pacientes foi o ponto de partida para esse trabalho, há cerca de duas semanas. Com recursos próprios, começamos a produção e planilhamos os pedidos e entregas, por unidade de saúde e profissional responsável pela demanda. São encomendas de 300 protetores faciais por dia", explicou.

Diante do comércio fechado pela própria quarentena do novo Coronavírus (COVID-19), a produção dos protetores faciais chegou a enfrentar dificuldades por falta de material – acetato e EVA (espécie de borracha), de acordo com o Cirurgião-Dentista. No entanto, a ajuda de médicos e outros profissionais da saúde logo supriu a falta desse material. "A união e o agradecimento emocionado de muitos profissionais de saúde neste momento de crise de saúde pública não tem preço. É algo que conforta nossos corações e nos motiva a continuar", relatou.

Até o momento, foram contemplados com os protetores faciais profissionais da rede pública de saúde em hospitais e unidades de saúde do estado. Os equipamentos contribuem efetivamente para prevenção e controle do contágio no atendimento prestado aos pacientes com suspeita ou confirmação de contaminação da Covid-19.

EM CUIABÁ-MT

Professor e alunos de mestrado e doutorado de Odontologia da Universidade de Cuiabá (UNIC) produziram e doaram 80 protetores faciais aos profissionais de saúde para fortalecimento da luta contra a COVID-19 na rede pública de saúde. O trabalho, iniciado há duas semanas, é conduzido pelo professor e pesquisador, o Cirurgião-Dentista Alexandre Borba (CRO-MT-3126). A meta é produzir mais 100 protetores faciais.

A iniciativa, explicou o Cirurgião-Dentista, surgiu quando os alunos identificaram o movimento internacional na fabricação de protetores faciais (Face Shields), entraram em contato e sinalizaram a possibilidade de produção do material. "A produção é feita no laboratório do Hospital Geral de Cuiabá, onde trabalho é realizado em parceria com a UNIC, na área de pesquisa em impressão 3D", esclareceu.

A impressora 3D é altamente utilizada na fabricação de pequenos ossos em cirurgias de reconstrução Buco-Maxilo-Facial. "O projeto inicial passou por adequação às características da impressora 3D à disposição, a qual foi adquirida com recursos de pesquisas. Dessa forma passamos a imprimir a estrutura dos protetores faciais (Faceshield). Em média, a fabricação de dois requer quatro horas para impressão. Até o momento, foram contempladas as unidades de saúde da rede pública na região, o Hospital Geral de Cuiabá, o Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (SAMU), o Hospital Santa Helena e o Hospital Municipal de Cuiabá

EM TRÊS LAGOAS/MS

Para contribuir no combate contra a COVID-19, a Cirurgiã-Dentista de Três Lagoas/MS, Eliana Echeto (CRO-MS-2031) produziu e doou 800 protetores faciais para profissionais de saúde que estão em atendimento na linha de frente da rede pública de saúde. O objetivo é fortalecer a redução do risco de contaminação do vírus em hospitais e unidades de saúde em Três Lagoas.

Faz

zer o Bem

Dra. Rosemeire Marques - a esquerda, durante produção das viseiras

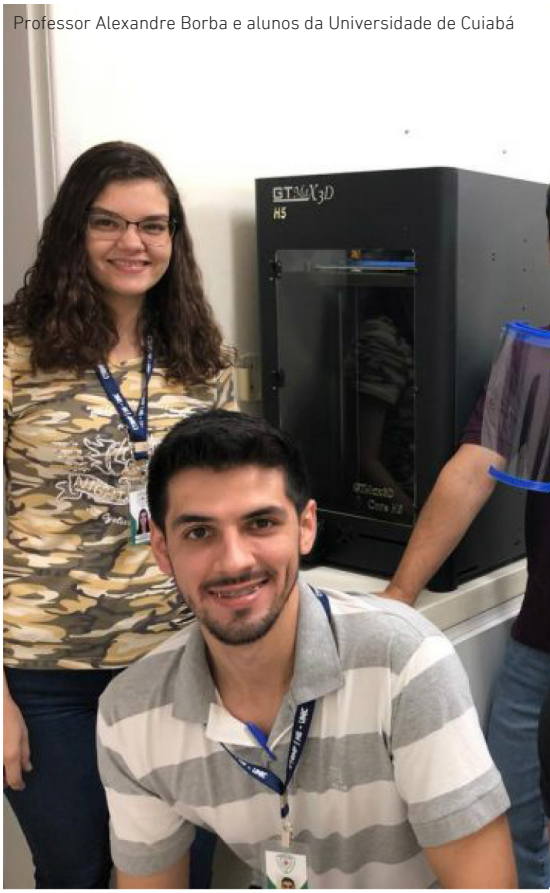
A Cirurgiã-Dentista explica que os protetores faciais são produzidos em impressora 3D, de acordo com as normas exigidas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), desde o dia 30 de março. "O material utilizado na produção dos protetores constava em estoque da clínica odontológica em que o atendimento eletivo era realizado. Além disso, é importante ressaltar que a produção também conta com o trabalho voluntário de outras três Cirurgiãs-Dentistas", esclareceu.

Em caráter prioritário, o trabalho foi voltado primeiramente para os profissionais da Odontologia, mas logo o olhar de preocupação foi ampliado aos demais profissionais da rede pública de saúde, explicou a Cirurgiã-Dentista: "Percebemos a necessidade de proteção mais efetiva e, também, nos preocupamos com a demanda escassa. Fazemos parte de grupos de impressão 3D que iniciaram a campanha e resolvemos abraçar a causa".

Para a profissional, a intenção é abranger o maior número possível de profissionais, no entanto, a produção está lenta por falta de insumos (acetato e elástico). "Assim que a situação se normalizar, aumentaremos e manteremos a confecção. Com relação ao material, iniciamos com recursos próprios, agora contamos com doação de colegas e da sociedade civil. A Secretaria de Saúde tem nos apoiado e distribuído os protetores para a rede pública", completou.

Os protetores foram destinados para: Unidades de Pronto Atendimento (UPAs), Unidades Básicas de Saúde (UBSs), Pronto Socorro, SEST/SENAT, Centro de Referência da Assistência Social (Cras) e Laboratórios de Análise Clínica do município.

Fazer o Bem


Professor Alexandre Borba e alunos da Universidade de Cuiabá

NO AMAZONAS

Professores e alunos de Odontologia da Universidade do Estado do Amazonas (UEA) já realizam mais de cinco mil atendimentos, via aplicativo digital, para esclarecimentos sobre o novo coronavírus à população. A professora do curso de Odontologia, a Cirurgiã-Dentista Fabíola Chui (CRO-AM-1642), conduz os esclarecimentos da equipe odontológica, com base no treinamento disponibilizado pela UEA. O trabalho voluntário também conta com o apoio de professores e alunos de medicina e enfermagem.

Segundo a Cirurgiã-Dentista, o trabalho voluntário surgiu a partir de uma conversa entre os professores da universidade. "Percebemos uma expressiva demanda sobre dúvidas a respeito da pandemia. A partir daí, discutimos a ideia de fazer esse atendimento virtual e supervisionar as turmas participantes do projeto. Além das orientações, o trabalho é voltado para triagem e cadastramento de pessoas para vacinação contra gripe que acontece em formato drive–thru", explicou.

O monitoramento é realizado todos os dias, das 8h às 19h, via chat ou mensagem, por meio de aplicativo na plataforma de alertas emergenciais SASi, disponível para smartphones com sistemas operacionais Android e iOS. O aplicativo foi desenvolvido e custeado por meio de uma parceria público-privado. A ação faz parte do pacote de medidas complementares para o controle epidemiológico e contenção do novo coronavírus no estado.

EM BRASÍLIA-DF

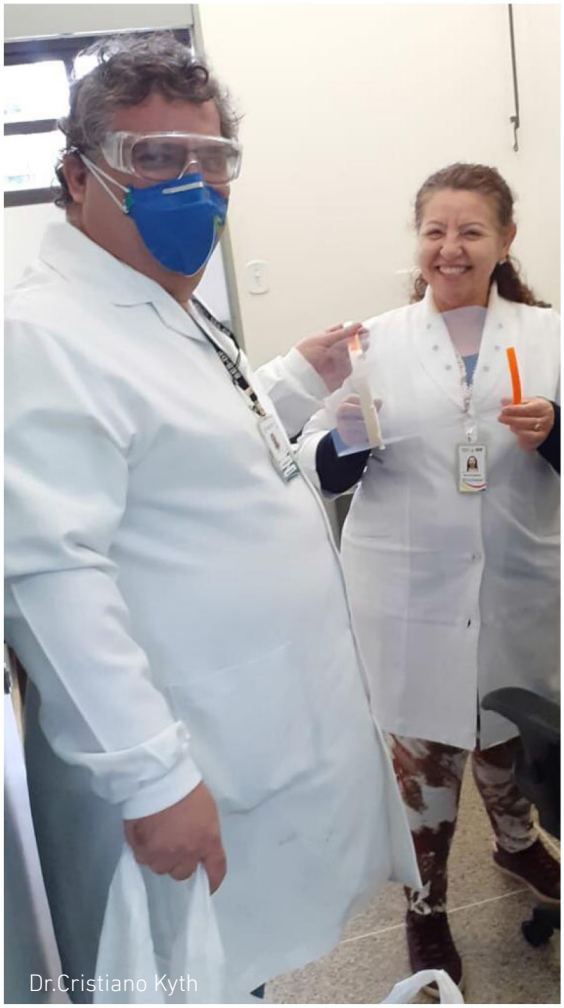
Para fortalecer a luta contra a COVID-19 no Distrito Federal, o Cirurgião-Dentista, Cristiano Kyth (CRO-DF-4862), produziu e doou quinze máscaras em modelo face shields, feitas em material plástico que ajudam a proteger olhos e face de contaminação pelo vírus. As doações foram encaminhadas para Cirurgiões-Dentistas, enfermeiros, médicos e técnicos em saúde bucal que estão em atendimento na rede pública de saúde, em Brasília/DF e entorno.

Os protetores começaram a ser produzidos há quinze dias e já foram distribuídos nas Unidades Básicas de Saúde da Ponte Alta, Santa Maria, Gama, Engenho das Lages e no Hospital Regional do Gama (HRG). Segundo o Cirurgião-Dentista, a motivação para produção foi tentar ajudar colegas que estão na linha de frente, frente à escassez desse tipo específico de equipamento e proteção individual (EPIs), necessário para segurança ao enfrentamento.

O Cirurgião-Dentista explica que, como estava afastado do atendimento odontológico, por fazer parte do grupo de risco (asmático e hipertenso), o trabalho solidário foi uma forma de contribuir com o combate ao vírus. "Com a economia de combustível por conta do afastamento, me vi na obrigação de comprar todos os insumos necessários para começar a fabricar os protetores. A meta inicial é produzir mais 40 protetores para entrega aos Hospitais Regionais do Gama (HRG) e da Santa Maria (HRSM)", esclareceu.

Dra. Fabíola Chui, a esquerda.

Dra. Eliana Echeto, mostra o protetor facial.


Dr.Cristiano Kyth

Para ele, a grande motivação é sensibilizar outras pessoas que também tenham impressoras 3D. “As máscaras face shields foram produzidas por meio de impressora caseira, por isso a produção é lenta, com até sete horas para impressão individual. Cada protetor facial possui o nome da pessoa que recebeu, tornando-o assim mais pessoal, demonstrando a atenção para aquele servidor que está destemido na linha de frente e atendendo com tanto zelo e dedicação aos pacientes. A previsão de término da produção é indefinida, pois dependerá do tempo de permanência da pandemia”, completou.

REDAÇÃO:
Camila Melo, Ascom CFO, Michelle Calazans, Ascom CFO e Verônica Veríssimo, Ascom CFO

- imprensa@cfo.or.gbr

ECONOMISTA AVALIA CONTEXTO ATUAL E DÁ ALGUMAS DICAS SOBRE INVESTIMENTOS

Apesar de projeção de retomada lenta da economia, especialistas indicam cautela e planejamento. A Odonto Nordeste conversou com o economista e consultor de empresas, Aroldo Rodrigues, que destaca as principais dicas para o momento de crise.

Odonto Nordeste - Quais são os principais desafios dos setores econômicos na retomada pós-isolamento social?

Prof. Aroldo Rodrigues – O principal desafio vai ser a adequação das empresas e dos negócios a essa nova realidade. Por exemplo, os restaurantes que tiveram uma arquitetura pensada para ter uma capacidade "x" vão precisar operar com ¼ de "x". Então, se cabiam 100 pessoas, agora vão caber 25, devido ao espaçamento. O comportamento do consumidor também mudou. Então, as empresam vão ter que se adequar a isso. Outro desafio é essa relação de segurança e biossegurança, essa preocupação com a saúde e a retomada em si da economia, que ainda vai ser um pouco lenta e gradual. Acho que é preciso adequar o tamanho dos negócios para a nova realidade não presencial principalmente, negócios que tenham muita aglomeração.

Odonto Nordeste - O que o pequeno e médio empresário deve levar em consideração no pós-pandemia?

Prof. Aroldo Rodrigues – O empresário deve repensar o tamanho do espaço físico, tem que pensar na possibilidade do teletrabalho, o que a pandemia provou que funciona, e na maioria dos casos, aumenta a produtividade. Pense em uma empresa que tem dois andares de aluguel, no Centro de uma capital: o custo enorme disso com aluguel, IPTU, manutenção, limpeza, mobiliário etc. É possível ter a mesma

Economia

AROLDO RODRIGUES
- Economista pela UNIMONTES;
- MBA em Consultoria Empresarial;
- Gestor nacional de Pós-Graduação da FUNORTE
- Consultor de Empresas;
- Colunista de Economia nos veículos:
Jornal Hoje em Dia, Jornal O Norte, Jornal Diário do Rio Doce e InterTV Grande Minas

operação, com a mesma efetividade, ou até maior, tendo só um andar de aluguel, além de conseguir otimizar esses custos. Então, acho que esse pequeno e médio empresário deve pensar nisso, em canais de distribuição para seus produtos, canais digitais, que todo mundo foi "forçado" a usar. É preciso rever tamanho de equipe física, espaço e canais de distribuição de produtos.

Odonto Nordeste - Quais investimentos são mais seguros ou estáveis durante uma crise?

Prof. Haroldo – Com relação a investimentos é seguinte: é diretamente proporcional o risco e a rentabilidade. Então, quanto mais risco, maior a rentabilidade, e quanto menos risco, menor a rentabilidade. Mesmo na crise tem vários investimentos que são seguros, que são os rendimentos em renda fixa, por exemplo: CDB, LCI, LCA, que vai ter lá um retorno fixo, independente do cenário econômico de bolsa e de rendas variáveis. Então, você vai contratar sabendo que é um título fixado, uma renda fixa, você sabe quanto vai ganhar no final do período. Já para a renda variável, ela é arriscada. Então, você vai comprar um título de renda variável que pode subir muito, como cair muito. Hoje, para se ter uma ideia, a Azul Linha Aéreas está subindo 14%, mas perde 70% de março até o início de junho. Então, pensa quem comprou lá no fundo desses 70%, já recuperou uns 40%. Olha só que boa rentabilidade. Mas, existem investimentos seguros que são esses de renda fixa. Interessante, imóvel sempre foi considerado investimento seguro porque tem o aluguel certinho, mas começou a ser repensado, pois as empresas não estão precisando mais tanto de aluguel, imóvel comercial sobretudo. Então, fica aí a reflexão com relação a investimentos em imóveis. A renda variável ela é arriscada, mas acho que tem um retorno melhor e também se feita com precaução, com um analista bacana, com uma assessoria legal, acaba tendo mais resultado.

Odonto Nordeste - Como avaliar riscos na retomada econômica?

Prof. Aroldo Rodrigues – Esse risco da retomada, cada negócio está sentindo de uma forma, por exemplo, existem vários negócios de alimentação que se transformaram, agora são delivery e vão ter uma retomada mais tranquila, apesar de terem seus espaços prejudicados, terão que repensar nisso. Nessa retomada todos devem ter cautela. Fazer investimentos no negócio, na remodelagem do negócio. Os riscos na minha opinião é que a gente volte a ter um isolamento. Pois acredito que até termos uma vacina, vamos correr risco de retomar o isolamento. Então, é voltar de uma maneira paulatina, retomando os investimentos nos negócios, fazendo recontratações e sempre pensando em como a empresa está preparada para uma nova paralisação.

Odonto Nordeste - É possível sair bem mesmo diante de um cenário pouco otimista como o que estamos vivendo?

Prof. Aroldo Rodrigues – Eu diria que sim. Ter uma visão propositiva e positiva do cenário, que veio para mudar a forma como consumimos, trabalhamos, nos relacionamos. Então, as empresas têm que analisar o que elas podem fazer no mundo digital e como digitalizar o seu negócio. Tem vários negócios que a gente nunca pensava em serem digitais e estão migrando para o digital. Então, a crise abre algumas oportunidades, o que é um jargão, um clichê, mas não deixa de ser verdade. Não estou aqui subestimando, na minha opinião é uma das maiores crises da história, eu comparo isso a uma guerra, porque um país parar por tanto tempo. Enfim, é algo complexo, mas que vai abrir um mundo de oportunidades, um mundo de digitalização. O teletrabalho pode abrir uma vantagem competitiva grande para as empresas. Um exemplo: o mesmo grupo de é dono da Azul, também é dono de várias companhias aéreas no mundo inteiro, o call center deles é feito por mães que trabalham dentro de casa. É uma política de contratação da empresa. Então, no mundo inteiro, essa empresa oferece postos de trabalho para mães que não teriam outra oportunidade de trabalhar porque tem que amamentar, tem uma rotina de cuidado do filho etc. No Brasil, isso não era permitido, porque a lei não permitia. Então, acredito que depois disso a gente vai rever essas coisas, a lei vai ser mais flexível, a relação de emprego vai ser muito mais uma relação de troca do que de submissão, será mais de parceria entre empregado, empregador e governo.

Odonto Nordeste - No caso do Brasil, já é possível fazer alguma previsão de estabilidade da economia nacional?

Prof. Aroldo Rodrigues – Estabilizar é algo complexo, como os analistas falam que a gente retomou há 10 anos, então, a gente regrediu 10 anos na recuperação. A gente vinha numa crescente boa, com as reformas passando, mas acontece que é tudo novo. O que eu digo é que a bolsa, por exemplo, está em forte alta agora no início de junho, o que é um indicativo de euforia do mercado, de retomada dos comércios, do faturamento de empresas. Estabilização é complicado, mas o estável mudou, pois nós não temos mais aquela estabilidade anterior, lembro até do termo "novo normal", e ele é muito válido, a gente não vai ter o que tínhamos antes. A estabilização, digamos assim, da economia passa pela reformulação da economia e pela reformulação dos negócios: negócios mais enxutos do ponto de vista de estrutura, do ponto de vista de trabalhadores em home office e produtividade mais alta. Vejo a retomada nesse sentido, associada às reformas que foram feitas, outras que estão para sair, como a tributária, seria de bom tamanho nesse momento. A legislação precisa fomentar os setores econômicos. O governo ter que dar a sua parcela de contribuição também, mas cuidando para que a parte fiscal não desande.

TRANSFORMAÇÃO DO SORRISO

através da reprodução da translucidez e opalescência incisal com compósitos restauradores

Autor: Orlando Reginatto

AVALIAÇÃO INICIAL

Dentes sem alterações estruturais e/ou patologias, com desproporção tamanho. A paciente apresentava restaurações nos elementos 12 e 22, sendo que o 12 com fratura vestibular.

TRATAMENTO EXECUTADO

Baseando-se nos achados clínicos e nas fotos do sorriso e em repouso, notou-se que ao sorrir ocorria ampla exposição gengival. Para cumprir com as expectativas e alcançar melhor harmonização do sorriso, foi realizada gengivoplastia dos elementos 11 e 21 para aumentar a relação entre altura e largura destes sem ter aumento incisal excessivo. Não foi necessária osteoplastia, pois a profundidade de sondagem era maior que 3mm. Após a cicatrização, removeu-se parte da restauração dos dentes 12 e 22 na face vestibular para promover contato do gel com a estrutura dental e se prosseguiu o tratamento

clareador com White Class 4% (FGM), durante 30 dias. A troca das restaurações foi indicada e o material de escolha foi a resina submicrométrica Vittra APS (FGM), que tem ótimas propriedades ópticas e mecânicas para a reprodução de características dentais naturais. Optou-se pelo recobrimento vestibular total através de um recontorno cosmético em resina, proporcionando um brilho natural.

O Alphaville traz para você um plano especial por tempo limitado, para você garantir o seu lote em um dos residenciais da marca líder em urbanismo. Não perca tempo! Esse é o momento de você mudar para uma casa com todo o conforto e segurança que a sua família merece.

CONDIÇÕES EXCLUSIVAS **48x** SEM JUROS

Promoção válida até dia 30 de junho 2020

- **Os lotes são sob medida para a sua família**
- **Contam com portaria 24 horas**
- **Diversas praças e amplas áreas verdes**

Acredite, se o seu projeto é viver bem, o meu é te ajudar nisso! Estou à sua disposição para qualquer dúvida.

Fernando Moreira Albino

(85) 9.8137.5406 | **CORRETOR ESPECIALISTA ALPHAVILLE - CRECI 3456-F**

PASSO A PASSO

Figs. 1a, 1b e 1c - Sorriso inicial e guia canina direita e esquerda, sequencialmente.

Fig. 2 - Registro de cor prévio ao tratamento clareador.

Fig. 3 - Aspecto imediato após procedimento de gengivoplastia.

DICA CLÍNICA:

A versatilidade de concentrações do White Class (FGM) proporciona total controle da sensibilidade pós-operatória.

Fig. 4 - Aspecto após 30 dias de tratamento clareador com White Class 4% (FGM) e remoção das restaurações insatisfatórias com lâmina 12 e brocas multilaminadas.

Caso Clínico

Fig. 5a - Após correto isolamento, condicionamento ácido por 30 segundos com Condac 37 (FGM), lavagem e secagem.

Fig. 5b - Aplicação do sistema adesivo Ambar APS (FGM).

Fig. 6 - Reprodução da face palatina com resina Vittra APS (FGM) na cor Trans OPL.

DICA CLÍNICA:

O tempo de trabalho aumentado da resina Vittra APS (FGM) sob luz ambiente permite realizar a estratificação com paciência e atenção.

Fig. 7 - Após a fotopolimerização da resina palatina em incisivos centrais, segue-se com a estratificação da camada de dentina utilizando a cor DA0 do sistema Vittra APS (FGM).

Fig. 8 - Reprodução dos mamelos dentinários com resina DA0 em incisivos centrais.

Fig. 9 - Dente 11: aplicação da camada vestibular incisal na cor Trans OPL com auxílio de um pincel.

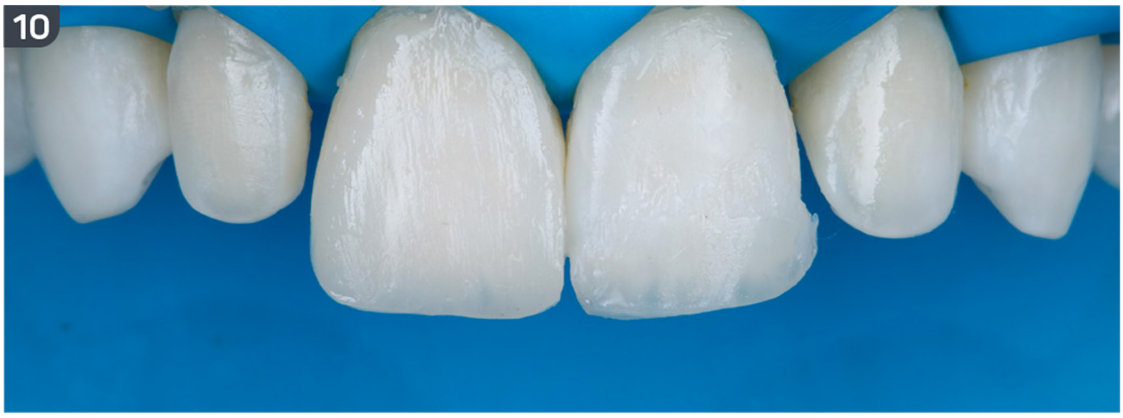


Fig. 10 - Dente 11 com cobertura final com Vittra APS (FGM) na cor de esmalte E-Bleach.

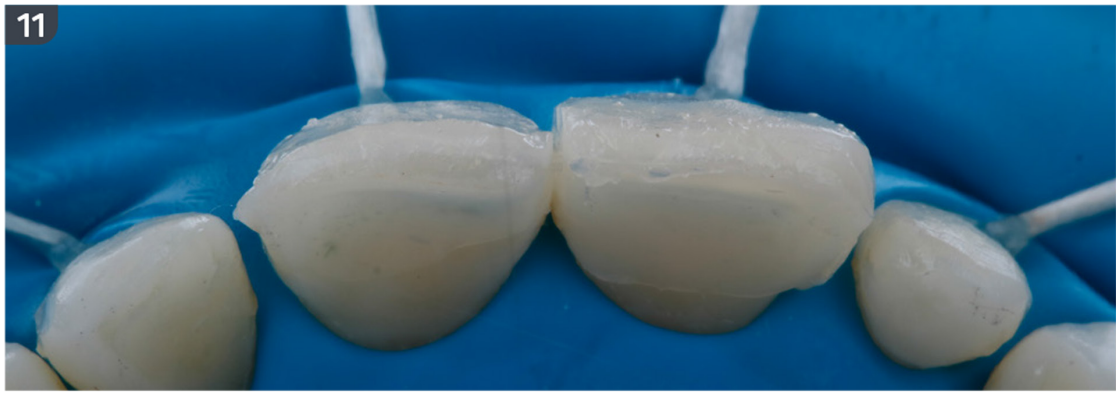


Fig. 11 - Vista incisal: comparação entre dente 11 já com cobertura final com resina E-Bleach e dente 21 ainda por finalizar o incremento.

Fig. 12 - Dentes 11 e 21 com estratificação finalizada. Confecção da concha incisal dos incisivos laterais.

Fig. 13 - Reprodução dentinária com resina DA0 (Vittra APS - FGM) em incisivos laterais.

Fig. 14 - Camada final com esmalte E-Bleach (Vittra APS - FGM) em incisivos laterais.

Caso Clínico

Fig. 15 - Delimitação das áreas de espelho.

Fig. 16a e 16b - Acabamento com brocas multilaminadas.

Fig. 17 - Polimento com pasta Diamond Excel (FGM) e discos de feltro Diamond Flex (FGM).

Fig. 18 - Aspecto logo após o polimento.

Fig. 19 - Aspecto final lateral.

Fig. 20 - Aspecto final com destaque para a translucidez e opalescência incisal.

A MESMA AGÊNCIA, UMA NOVA CARA!

A NSF Publicações está com novos produtos e serviços, além de um site ainda mais dinâmico. Tudo para que sua empresa tenha o melhor desempenho no mercado.

Por Jocasta Pimentel

A NSF Publicações é uma empresa de comunicação com atuação no Norte-Nordeste. Desde 2008 oferece serviços e produtos que colaboram para o desenvolvimento de clientes e parceiros, que atuam nas mais diversas áreas principalmente, nos segmentos saúde e educação. A marca registrada da NSF é o atendimento. Nesse competitivo mercado tem o suporte ideal para que o seu negócio alcance sucesso.

"Além das plataformas digitais e sociais, nossas estratégias priorizam o objetivo do cliente. Desenvolvemos ferramentas em três frentes de atuação: Agência de Comunicação; Editora e Cursos/eventos. Por isso, aqui você encontra uma equipe formada por profissionais especializados em comunicação e marketing, atentos ao contexto atual, que trabalham focados nas demandas dos clientes, atendendo as necessidades comunicacionais e de publicidade", destaca o diretor da agência, Evaldo Beserra.

News

A NSF Publicações estuda a marca e o negócio de cada cliente, planeja e define estratégias, desenvolve o design e as ferramentas tecnológicas, como utilização dos mais diferentes tipos de mídia, e por fim, avalia os resultados na busca por mais evolução e aprimoramento. “Nesse primeiro semestre mesmo com a questão da pandemia, nós continuamos com nossas atividades. Atualmente, a NSF Publicações está voltada para todos os segmentos. Porém, em 2020, a área da saúde recebeu um destaque maior, e é algo que está ganhando uma relevância nesse momento. Tudo que vai ser feito daqui pra frente vai se voltar à saúde”, afirma Evaldo Beserra.

Um dos produtos da NSF Publicações é a Revista Odonto Nordeste, consolidada na área da Odontologia, com distribuição impressa e digital. Com formato dinâmico oferece o melhor conteúdo através de entrevistas, reportagens sobre novidades do setor e artigos científicos e de opinião. Em junho de 2020, a Revista Odonto Nordeste apresenta ao mercado uma edição totalmente digital, através de mailing, disparo via aplicativos de mensagens, publicação de e-book no site e divulgação das matérias nas redes sociais.
Segundo a Gerente comercial da NSF publicações, Ligiane Viana, que atua na empresa desde 2017, após várias iniciativas voltados para área da odontologia, chegou a hora de expandir para toda área da Saúde. “Estamos prontos com muitos projetos voltados para este segmento em geral, trazendo sempre a melhor solução para nossos clientes”, pontua Ligiane.

News

DESIGN

O processo de construção de um site sempre envolve fatores que precisam ser seguidos e moldados para que os usuários possam ter a melhor experiência possível ao navegá-lo. Segundo o designer Tiago Souza, não é apenas um processo "estético", mas de ergonomia e funcionalidade. "Para o site da NSF Publicações eu tive o cuidado de manter um padrão de cores mais frias e espaços em branco, que conhecemos na área do design como "áreas de respiro" para que o visitante ao acessá-lo não cansasse com rapidez", explica Tiago.

Um site acima de tudo precisa ser navegável, intuitivo e prático, no redesenho da página da NSF Publicações o foco esteve voltado ao aproveitamento do tempo do visitante. "Já prestou atenção que geralmente em uma página onde você tenha dificuldades de encontrar o conteúdo que busca você logo a abandona? E que vai em busca de uma plataforma melhor, onde esse conteúdo seja entregue de uma maneira mais rápida? É exatamente esse o motivo de termos esse cuidado em deixar o site mais prático o possível, queremos que você passe horas navegando pelo site, porém, não em busca de algum produto ou conteúdo, mas sim, o acessando", destaca Tiago.

NOVIDADES

O novo site apresenta diversas novidades pensadas diretamente para os profissionais da saúde. Além de uma estética mais atual, foi acrescentada a página exclusiva para geração de conteúdo da área da saúde, onde profissionais e acadêmicos possam pesquisar e publicar seus trabalhos científicos, artigos, relatos de casos, entre outros conteúdos. "Sabendo da dificuldade que os profissionais passam para sempre manterem-se atualizados, nós pensamos que reunir 2.000 trabalhos científicos em nosso site era uma ótima forma de ajudar. Tornando assim a página da NSF Publicações um HUB científico da área da saúde", explica o designer.

"A ideia de não ser apenas um site de agência convencional, onde o cliente apenas conhece os serviços e produtos que a agência disponibiliza veio em uma fala trazida pelo nosso Diretor Geral, Evaldo Beserra, onde ele falou da dificuldade dos profissionais de encontrar material científico em apenas um lugar. Em algumas reuniões chegamos logo à conclusão que precisávamos ser mais do que apenas uma página. E a ideia surgiu de forma natural, ser a primeira página a montar um HUB científico e ajudar diversos profissionais. Dessa forma, o profissional poderá aproveitar melhor suas horas vagas, ao invés de desperdiçá-la na internet navegando em um site e outro, procurando as novidades da área", acrescenta Tiago.

nacionaldental.brasil nacionaldental.brasil

NACIONAL Dental

Roupas e equipamentos de proteção para profissionais da saúde

O que nós ofertamos?

- Roupas de proteção
- Tipos de EPIs
- EPIs modificados
- Orientações sobre o uso dos EPIs
- Teste de evidência

- Teste rápido (covid – 19)
- Oximetro
- Termometro
- Máquina para pro-pés

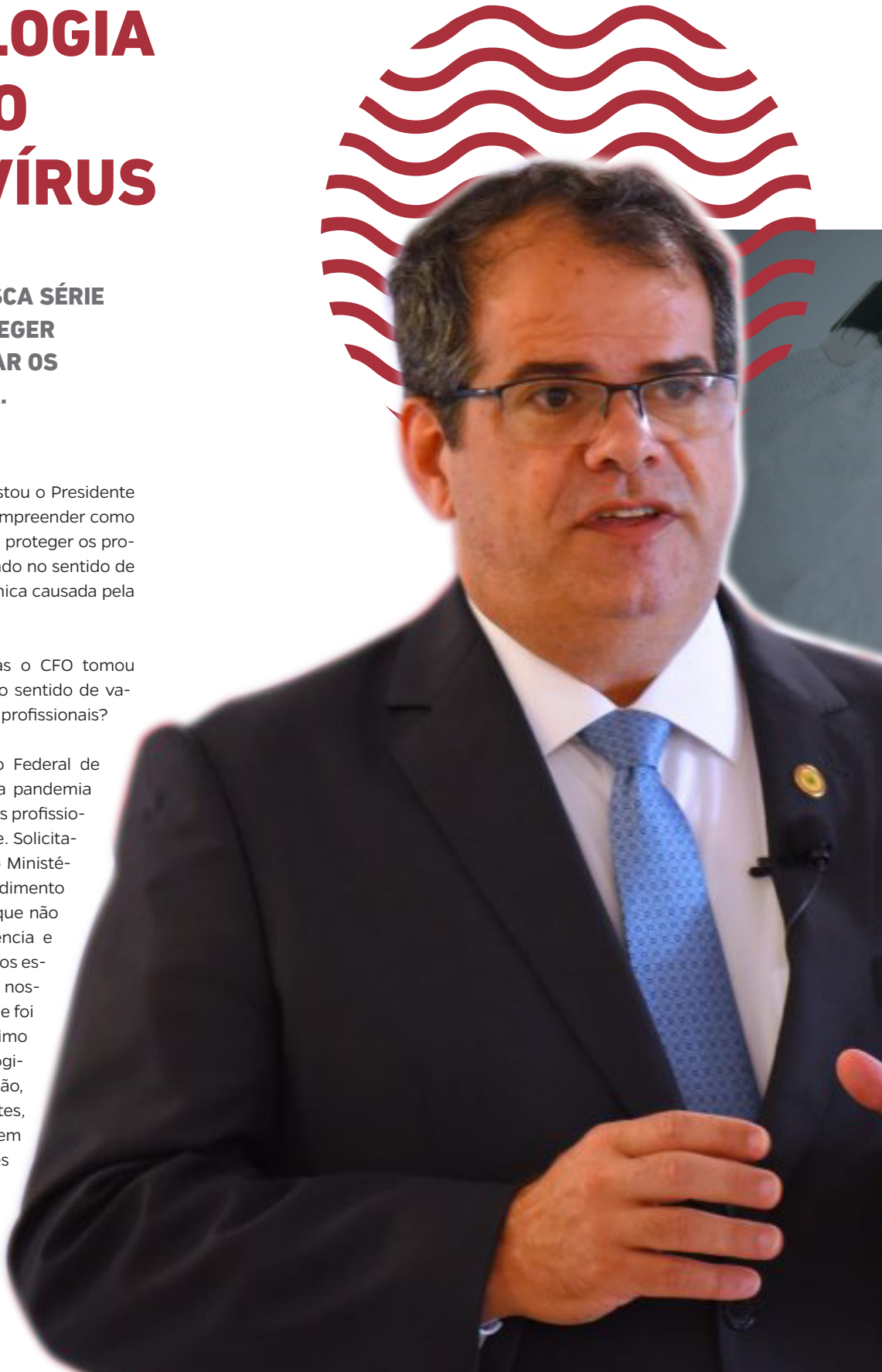
- Álcool gel 70%
- Enxaguante bucal sem álcool
- Desinfetante de alto nível
- Pro - pés
- Luva nitrílica

"Ajudar você a prevenir o coronavírus e outras doenças contagiosas é nossa missão."

(85) 9.9920.4353 FALE CONOSCO

ODONTOLOGIA CONTRA O CORONAVÍRUS

CONSELHO FEDERAL DE ODONTOLOGIA - CFO BUSCA SÉRIE DE MEDIDAS PARA PROTEGER A CATEGORIA E MINIMIZAR OS IMPACTOS DA PANDEMIA.



A revista Odonto Nordeste entrevistou o Presidente do CFO, Dr. Juliano do Vale para compreender como a entidade buscou estratégias para proteger os profissionais odontólogos e está atuando no sentido de reduzir os reflexos da crise econômica causada pela pandemia.

Odonto Nordeste - Quais medidas o CFO tomou frente à pandemia da COVID-19 no sentido de valorizar a odontologia e proteger os profissionais?

Dr. Juliano do Vale - O Conselho Federal de Odontologia agiu logo no início da pandemia com medidas protetivas à saúde dos profissionais da Odontologia e da sociedade. Solicitamos, ainda no dia 16 de março, ao Ministério da Saúde, a suspensão do atendimento eletivo na rede pública de saúde, que não forem comprovadamente de urgência e emergência, em âmbito nacional. Aos estabelecimentos privados de saúde, nossa solicitação ao Ministério da Saúde foi voltada para observação do máximo rigor em biossegurança odontológica, com os protocolos de prevenção, desinfecção e limpeza dos ambientes, instrumentos e equipamentos, bem como das demais recomendações inerentes ao cuidado relacionado à transmissão do vírus.

Entrevista

Também elaboramos recomendações específicas para o enfrentamento da COVID-19 na Odontologia, com medidas de prevenção e controle que devem ser adotadas durante a assistência aos casos suspeitos ou confirmados de infecção pelo novo Coronavírus. As recomendações foram atualizadas sempre que necessário para fomentar a redução do risco de contaminação do vírus. Fizemos diversas parcerias com ANVISA, Associação de Medicina Intensiva Brasileira (AMIB), por meio do Comitê de Odontologia de Enfrentamento à COVID-19, para minimizar a propagação do vírus, e com o Ministério da Saúde. Todas essas ações foram pensadas para garantir maior segurança aos profissionais e também aos seus pacientes com base em conhecimentos científicos e com bastante responsabilidade.

Entre outros conteúdos técnicos, com a mesma finalidade à preservação da saúde, apresentamos orientações para avaliar urgência e emergência odontológica, a cartilha “Recomendações para Atendimentos Odontológicos em Tempos de Covid-19”, como forma de intensificar os cuidados dos profissionais de Odontologia em pré-consultas e consultas. Bem como

Entrevista

apoiamos institucionalmente "Manual de Boas Práticas em Biossegurança para Ambientes Odontológicos", lançado para garantir maior segurança nos tratamentos odontológicos em tempos de pandemia e na retomada gradativa dos atendimentos eletivos.

Também solicitamos à Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) medidas protetivas aos Cirurgiões-Dentistas que são prestadores de serviços em planos odontológicos. Entre as medidas, vale ressaltar a realização do pagamento integral, por parte das operadoras, dos procedimentos já autorizados, independente de execução pelos prestadores cirurgiões-dentistas, sendo prorrogado o prazo para comprovação da conclusão; bem como o custeio ou reembolso, pelas operadoras, dos custos extraordinários não previstos referentes à aquisição do EPI (Equipamento de Proteção Individual) para cumprimento do novo protocolo de segurança, entre outras medidas.

Realizamos uma força-tarefa conjunta com os Conselhos Regionais de Odontologia direcionada a 16 instituições bancárias em todo o país e conquistamos uma linha de crédito para minimizar os impactos da crise de COVID-19 aos profissionais da Odontologia. O benefício foi regulamentado pelo Banco Central do Brasil, por meio da Resolução 4.798/2020. Também no rol das medidas econômicas, solicitamos ao ministro da Economia, Paulo Guedes, medidas de natureza econômica aos profissionais liberais da Odontologia e as empresas do segmento Odontológico.

Também prorrogamos o pagamento parcelado da Anuidade 2020 para o segundo semestre, bem como os pagamentos em cota única com vencimento em 31 de março. A medida foi formalizada na Deci-

são CFO-06/2020, o que não inclui incidência de juros ou qualquer outra forma de acréscimo aos profissionais com inscrição ativa.

Nesse sentido, após a nossa solicitação ao Ministério da Educação para suspensão da cobrança de parcelas do Fundo e Programa de Financiamento Estudantil (Fies), parlamentares da Câmara e do Senado manifestaram voto em favor da nossa demanda; agora aguardamos a sanção presidencial para transformar o projeto em lei e beneficiar estudantes e recém-formados em todo o país.

Além disso, solicitamos ao ministro da Educação, Abraham Bragança de Vasconcellos Weintraub, a reavaliação da Portaria Nº 343/2020 que autoriza a substituição de aulas presenciais por aulas online, em virtude da necessidade de isolamento social para evitar o contágio da COVID-19. O curso de Odontologia possui grade curricular com predominância de conteúdos clínicos, cirúrgicos e laboratoriais, que exige capacidade prática na interação profissional-paciente.

Odonto Nordeste - Como funciona a linha de crédito especial que o CFO buscou junto ao Governo Federal?

Dr. Juliano do Vale - A linha de crédito foi regulamentada pelo Banco Central do Brasil e autorizada pelo Conselho Monetário Nacional, no dia 06 de abril, e publicada no Diário Oficial da União, no dia 07 de abril e, desde então, está vigente. A linha de crédito está disponível aos estados que tenham a situação de emergência ou o estado de calamidade pública reconhecido pela Secretaria Nacional de Proteção e Defesa Civil.

A linha de crédito utiliza os recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte (FNO), do Nordeste (FNE) e do Centro-Oeste (FCO) para promover a recuperação ou a preservação de atividades dos setores produtivo, industrial, comercial e de serviços, frente aos impactos gerados pela COVID-19.

O crédito abrange capital de giro de até R$100 mil por beneficiário; investimentos até R$200 mil, por beneficiário, o que inclui capital de giro associado ao investimento limitado a um terço da operação, por beneficiário. A estimativa é de que cerca de R$ 6 bilhões poderão ser disponibilizados pelos bancos às empresas que estão nas regiões atendidas por esses fundos.

Entrevista

A linha de crédito contempla pessoas físicas e pessoas jurídicas, incluindo cooperativas que, de acordo com as prioridades estabelecidas nos planos regionais de desenvolvimento, desenvolvam atividades produtivas não rurais, especialmente aquelas vinculadas aos setores de empreendimentos comerciais e de serviços do Centro-Oeste, Nordeste e Norte. Vale ressaltar que a linha de crédito poderá ser buscada pelos profissionais de odontologia enquanto perdurar o estado de calamidade pública, reconhecido por ato do Poder Executivo, limitado a 31 de dezembro de 2020.

Segundo regulação do Banco Central, a taxa de juros dessa linha de empréstimo será de 2,5% ao ano, ou seja, abaixo da taxa básica de juros da economia, fixada pelo Banco Central, atualmente em 3,75% ao ano. Os beneficiários terão prazo de 24 meses para quitação da linha de capital de giro. Para a linha de investimento, serão obedecidos os prazos fixados pelos Conselhos Deliberativos dos Fundos Constitucionais. O prazo de contratação e de carência para todas as linhas de crédito é de até 31 de dezembro de 2020.

Estamos trabalhando também para liberar essas linhas de crédito para as demais regiões, beneficiando todos os profissionais da odontologia do país.

Odonto Nordeste - Quais são as principais recomendações técnicas e sanitárias para atendimento emergencial de pacientes em consultórios, durante o isolamento social?

Dr. Juliano do Vale - Fomos o primeiro conselho da área de saúde a divulgar recomendações técnicas e sanitárias para os atendimentos. A preocupação primordial sempre foi garantir segurança à saúde dos profissionais da Odontologia e aos pacientes.

Podemos destacar algumas, como a sugestão de atendimento apenas em caráter de urgência e emergência, evitando atendimentos eletivos que podem ser prorrogados. A atenção redobrada às boas práticas de biossegurança na odontologia e durante o atendimento prestado.

Além disso, disponibilizamos uma série de materiais com conteúdos que explicam detalhadamente aos profissionais as ações que reforçam os cuidados para evitar a contaminação em ambientes de exercício profissional dos nossos profissionais. Todos disponibilizados em nossa página e também nos nossos canais de comunicação.

Odonto Nordeste - Quanto aos estudantes de Odontologia, como o CFO está acompanhando as instituições públicas e privadas?

Dr. Juliano do Vale - Duas medidas específicas foram tomadas. A primeira foi a solicitação de suspensão da cobrança do Fies por tempo indeterminado para estudantes e recém-formados de Odontologia. Essa ação já foi aprovada pelos deputados e senadores e agora aguarda a manifestação do presidente. Também nos manifestamos contrariamente à Portaria que autoriza a substituição de aulas presenciais por aulas online, em virtude da necessidade de isolamento social para evitar o contágio da COVID-19.

Odonto Nordeste - De modo geral, como o CFO espera superar a crise devido a pandemia e atualmente quais os canais de comunicação disponíveis aos dentistas em caso de dúvidas no enfrentamento ao COVID-19?

Dr. Juliano do Vale - A crise que estamos vivendo é global e vale lembrar que todos nós estamos empenhados para criar formas de amenizar e de normalizar tudo o mais rápido possível. Tudo é muito novo e não há fórmula pronta para ultrapassar tudo isso. Seguimos atentos e criando condições diariamente para que a categoria odontológica seja menos impactada e para que a saúde bucal da população seja garantida.

Criamos a Campanha "Essa luta é nossa | Odontologia Contra o Coronavírus" para minimizar os efeitos da crise da pandemia aos profissionais da Odontologia. A Campanha é conduzida com o apoio dos Conselhos Regionais em todo o país para fomentar a disseminação das informações com base no trabalho desenvolvido em diversas frentes. Como o vírus é dinâmico e o cenário muda a todo instante, as decisões para enfrentamento, por parte do Sistema Conselhos, também segue esse dinamismo em prol da valorização da Odontologia e proteção da sociedade. Ou seja, a cada nova mudança, novas ações e iniciativas podem ser adotadas por parte do CFO em conjunto com os Conselhos Regionais.

NSF Publicações | odonto nordeste | SDI

Vem aí COOK & SCIENCE

EDIÇÃO FORTALEZA

Os grandes mestres da Odontologia, que são **chefes na cozinha**, em um dia de muitos sabores e saberes.

aguardem

COOK & SCIENCE

Uma produção NSF Publicações

RESTAURAÇÕES CERÂMICAS ANTERIORES

Dr· Raphael Monte Alto
- Possui graduação em Odontologia pela Faculdade de Odontologia de Nova Friburgo (1999), mestrado em Odontologia
- Cínica Odontológica pela Universidade Federal Fluminense (2005) e doutorado em Odontologia
- Área de Concentração Dentística pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (2009).
- Tem experiência na área de Odontologia, com ênfase em Dentística e Prótese Fixa atuando principalmente em: Estética, clareamento, Resinas compostas, retentores intra radiculares e cerâmicas.

Figura 1: Sorriso inicial onde o paciente se queixava de dentes curtos, com espaços na borda incisal e com pouco volume.

QUEIXA DO PACIENTE E ANAMNESE

Paciente do sexo masculino apresenta queixa inicial de dentes pequenos, sem volume e com espaços incisais.

Após anamnese e exame cínico foi realizado o escaneamento das arcadas e protocolo fotográfico para posterior envio para planejamento. Foi planejado aumento de volume e comprimento dos 06 dentes anteriores superiores.

DESCRITIVO DO PROCEDIMENTO

Após o planejamento executado um modelo final foi impresso e a partir dele realizado um guia de silicone para confecção do mock-up em boca.

Figura 2: Imagem Intra-oral

Figura 3: Preparos sendo realizados sobre o mock-up

Figura 4: Preparos prontos

Caso Clínico

Com o mock-up em boca foram realizado os preparos e moldagem com silicone por adição.

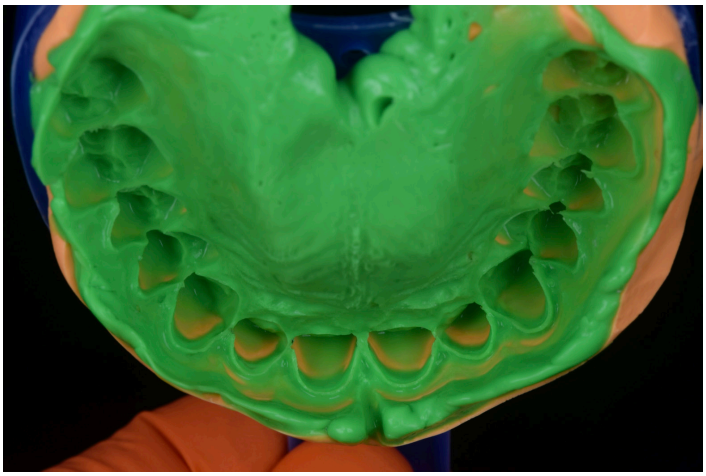


Figura 5: Moldagem com silicone por adição (President - Coltene)

Figura 6: Facetas cerâmicas realizadas pelo TPD: Ernesto Batista Junior

Figura 7: Facetas cerâmicas realizadas pelo TPD: Ernesto Batista Junior

Figura 8: Prova das facetas

Caso Clínico

Após as facetas concluídas as mesmas foram provadas em boca e cimentadas seguindo o protocolo adesivo.

Figura 9: Cimentação Final

Figura 10: Ajuste oclusal com a ponta

Figura 11: Remoção dos riscos com o Twist-Gloss Grosso - RD3383

Figura 12: Polimentos com o Twist--Gloss Médio - RD3384

Figura 13: Brilho final com o Twist--Gloss Fino - RD3388

CONCLUSÃO

O planejamento adequado facilita todos os próximos passos do procedimento restaurador.

Figura 14: Resultado final

Figura 15: Resultado final

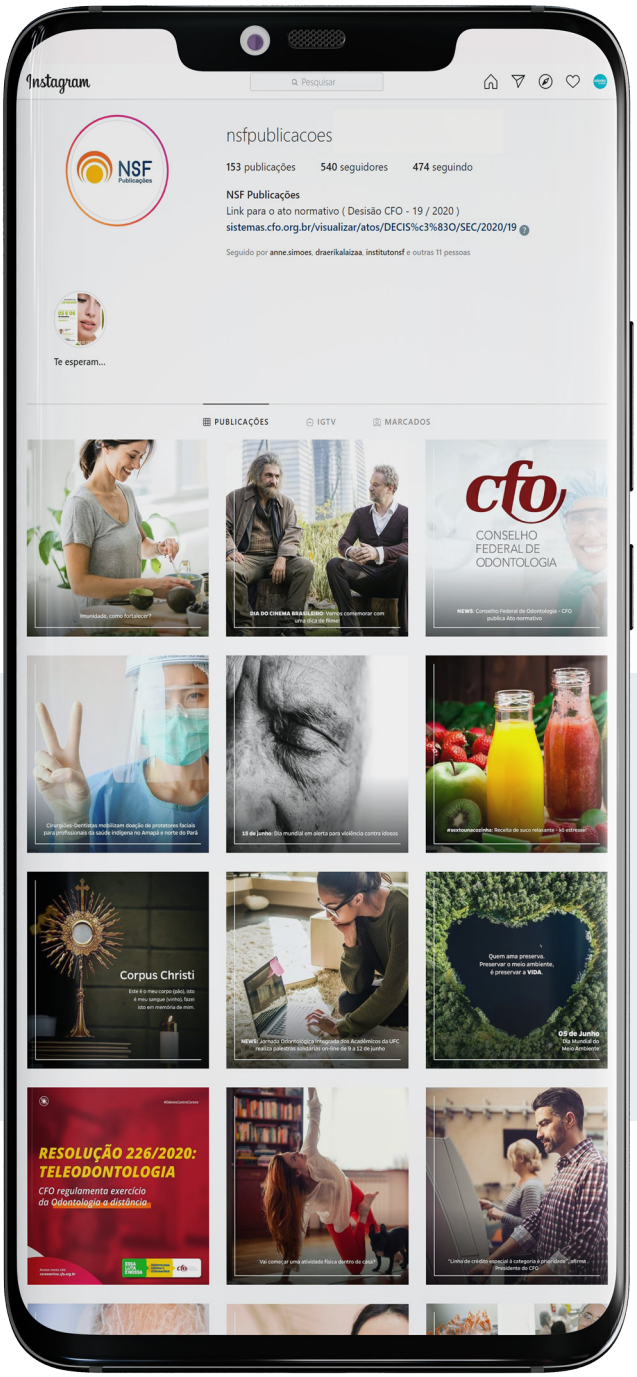
Caso Clínico

NSF Publicações

Quer impulsionar suas Redes Sociais?

Profissionais e empresas dos mais diversos setores já estão presentes nas plataformas de comunicação digital.

E esse é o momento de você se comunicar de forma direta e assertiva, garantindo um relacionamento mais amigável e presente na vida de seus clientes.



Seja qual for o seu perfil nós temos as melhores soluções.

Fale com um de nosso atendestes pelo Whatsapp ou acesse:

85.9.9681.6100 | 85.9.9607.1807 /nsfpublicações @nsfpublicações

WWW.NSFPUBLICACOES.COM.BR

PLATAFORMA VIRTUAL INOVA NA EDUCAÇÃO PARA ODONTOLOGIA

Maior plataforma de educação em odontologia do Brasil, a iDent está revolucionando a forma de como o dentista aprende, e se atualiza, através de streaming de cursos online.

Com uma assinatura mensal, os dentistas e estudantes podem assistir, de forma ilimitada, a mais de 650 cursos de todas as especialidades da odontologia, através de qualquer dispositivo com internet. A iDent conta com lançamento de, pelo menos, um novo curso por semana. Além disso, possui ferramentas para tirar dúvidas com os professores, disponibiliza certificados de todos os cursos assistidos, benefícios de escolas presenciais e desconto em empresas parceiras.

"O iDent é mais que um app de educação, é uma ideia, um movimento coletivo pela democratização do conhecimento para ajudar o dentista em seu dia a dia, é pela liberdade de aprender e chegar mais longe na carreira, rompendo qualquer barreira geográfica, de tempo ou até financeira." Estamos mudando a forma como o dentista aprende e se atualiza. Queremos deixar um legado na história da odontologia. Todos da equipe, os dentistas e professores, fazem parte disso!", afirma um dos fundadores da iDent, Felipe Cabral.

O grande propósito do projeto é fazer com que dentistas de qualquer lugar do Brasil, independente da limitação geográfica ou socioeconômica, tenham acesso ao melhor conteúdo de odontologia, para que possam evoluir em suas carreiras e melhorar a saúde bucal das pessoas em sua região.

Tendência

HISTÓRIA DA IDENT

Em 2010, quando foi lançada, era uma rede social para unir a classe odontológica e facilitar a troca de informação entre dentistas. Ao longo do tempo, grandes professores foram aderindo ao projeto e em 2012, teve início a produção também de cursos online, veiculados dentro da própria plataforma.

Em 2016, já com mais de 100 cursos online disponíveis, foi lançada a assinatura, onde através de uma mensalidade o dentista tem acesso a todos os cursos. Desde então a iDent tem se tornado referência na área odontológica e está revolucionando a forma como o dentista estuda e se atualiza na internet.

De onde surgiu a ideia?
A iDent foi fundada por 3 jovens profissionais da área de tecnologia e comunicação, um deles filho de dentista, que ao ouvir as necessidades do pai, aliado a grande vontade de empreender, resolveu apostar todas as fichas e criar algo disruptivo e inovador num segmento tão tradicional quanto a odontologia.

Na época, não havia, Instagram e o Facebook ainda nem tinha decolado no Brasil, a rede social que comandava era o Orkut. Havia uma comunidade com 50 mil dentistas trocando caso clínico todo dia. Logo, perceberam que aquilo era uma prova de que o dentista precisava de um espaço só dele na internet, para trocar casos clínicos e se atualizar.

Tendência

ENTREVISTA COM FELIPE CABRAL, CEO E CO-FUNDADOR DA IDENT.

Revista Odonto Nordeste - Qual a previsão de crescimento da iDent?

Felipe Cabral - Hoje são mais de 140 mil dentistas cadastrados com a conta gratuita, e o iDent está totalmente focado agora em divulgar o seu serviço de assinatura de cursos por streaming, que tem crescido exponencialmente no último ano. Este momento é uma oportunidade para o dentista que ainda não conhece entrar, com descontos e vantagens durante este período delicado, para incentivar que mais profissionais e estudantes usufruam do benefício e usem o tempo de forma produtiva, para quando voltarem da quarentena.

Revista Odonto Nordeste - Qual o comportamento dos dentistas na plataforma diante do cenário atual?

Felipe Cabral - Desde o dia 20 de março o iDent teve um pico de acesso, mais de 20 mil dentistas acessando ao mesmo tempo nossa plataforma. Ou seja, os profissionais realmente estão usando o tempo para se atualizar, estudar novas técnicas ou aprimorar técnicas que já realizam.

Revista Odonto Nordeste - Quais os benefícios de se cadastrar no iDent?

- Mais de 650 cursos online para você ver e rever quando quiser.
- Lançamentos de novos cursos toda semana com base nas últimas evidências científicas.
- Tire suas dúvidas diretamente com os professores e troque experiências com outros dentistas.
- Certificado de participação em todos os cursos.
- Conteúdo planejado para especialistas, clínicos, recém-formados e estudantes em mais de 20 especialidades.

Revista Odonto Nordeste - Para quem serve?

Felipe Cabral - Estudantes: Para você que está cursando Odontologia o iDent possui um conteúdo do ciclo básico ao clínico e ainda te prepara para a vida profissional com aulas de carreira e mercado. Todos os cursos do iDent possuem certificados com horas para serem apresentadas na sua faculdade. Aquela ajuda para passar na prova e sentir mais segurança no atendimento na clínica; Clínicos: Com os cursos do iDent você aprimora sua técnica nos procedimentos que mais realiza, conhece o protocolo de uso de materiais e se mantém sempre atualizado. Além disso, temos um conteúdo exclusivo gestão e marketing para você ter ainda mais sucesso profissional. Fique por dentro das tendências da Odontologia; Especialistas: Domine novas técnicas e conceitos avançados em sua especialidade, você vai aprender com os profissionais mais renomados do Brasil e estar sempre atualizado com base nas últimas publicações e evidências científicas de sua especialidade. O iDent é um lugar confiável para você aprender mais e ir além na sua carreira profissional.

Revista Odonto Nordeste - Como fazer parte do iDent?

Felipe Cabral - É só baixar o app buscando iDent na loja de aplicativos da Apple ou Google play ou entrar no site www.ident.com.br

Revista Odonto Nordeste - A plataforma deve inovar ainda mais este ano?

Felipe Cabral - Sim. Estamos totalmente focados em ouvir nossos assinantes, alunos e professores para criar uma experiência fantástica de aprendizado e atualização através dos nossos apps. Muitas funcionalidades novas de aprendizado estão sendo desenvolvidas. Além claro, dos melhores conteúdos. Hoje temos um time de consultores muito especial, que ajudam a planejar e garantir que tenhamos sempre o melhor conteúdo para cada momento da carreira do dentista.

Revista Odonto Nordeste - Como vê a tendência de educação online?

Felipe Cabral - Para responder essa, é preciso falar sobre os fundadores do iDent, Eu (Felipe), Vinícius e Vitor, nós 3 somos da geração que viu surgir a internet, e estávamos lá usando em nosso dia a dia na adolescência. Quando entramos no mercado de trabalho ainda jovens, o online já estava no nosso DNA. Então, quando falamos sobre o online ou até sobre a tendência da educação online, para nós, na verdade, já é uma realidade há muito tempo. O trabalho que fazemos a frente do iDent, é ajudar o mercado odontológico a enxergar essa realidade e realmente transformar como as coisas são feitas atualmente. Sempre em um sentido de melhorar. De fazer diferente, inovar. A internet tem muito a contribuir e pode ajudar a resolver diversos problemas que temos hoje no mercado. A educação é um dos principais e é pelo qual nós trabalhamos todos os dias, nos últimos 10 anos. Não é recente.
Fundadores:
- Felipe Cabral https://www.linkedin.com/in/fcabral1/
- Vinícius Carneiro https://www.linkedin.com/in/vcarneiro/
- Vitor Cordeiro https://www.linkedin.com/in/cordeirovitor/

Tendência

PROFESSORES PARCEIROS IDENT
RAQUEL LANNA PASSOS CRO DF 8705

Odonto Nordeste - Há quanto tempo a senhora colabora com a plataforma iDent e como avalia o serviço que disponibiliza conteúdo em Odontologia de maneira virtual?

Dra. Raquel - Desde 2015. Acredito que muito ainda exista a ser explorado em se tratando de conteúdos a serem disponibilizados virtualmente, mas agora, mais que nunca, várias plataformas têm se organizado para evoluir nesse critério.

Odonto Nordeste - Nesse período de pandemia, a senhora acredita que mais pessoas vão aderir à Educação virtual? E quais a vantagens desse tipo de educação?

Dra. Raquel - Sim, com certeza. Havia um grande preconceito no consumo de conteúdos de forma virtual, mas a necessidade tem se mostrado a maior professora das pessoas, que agora enxergam com mais clareza essa possibilidade. Acredito que a maior vantagem para o estudante é poder ir e voltar, pausar e assistir quantas vezes julgar necessárias, até que tenha certeza do aprendizado. Isso é excelente.

EDUARDO SAMPAIO CROSP 86.955 / CRODF 12.268

Odonto Nordeste - Há quanto tempo o senhor colabora com a plataforma iDent e como avalia o serviço que disponibiliza conteúdo em Odontologia de maneira virtual?

Dr. Eduardo - Conheço a plataforma desde 2008, e sou professor parceiro desde 2013. Gosto bastante do compartilhamento de conteúdo didático de maneira virtual, desde que tenha uma curadoria, para ajudar e orientar diferentes alunos, respeitando seu momento e sua curva de aprendizado.

Odonto Nordeste - Nesse período de pandemia, o senhor acredita que mais pessoas vão aderir à Educação virtual? E quais a vantagens desse tipo de educação?

Dr. Eduardo - Acredito que esse momento de pandemia será um divisor de águas, em relação ao acesso e ao oferecimento de conteúdos à distância. Muitas pessoas tinham preconceito e simplesmente não acreditavam na possibilidade de tal ferramenta. Ao mesmo tempo, temos que entender que para algumas especialidades, como a Odontologia, por exemplo, ela pode ser um complemento, entretanto, ainda necessitando de conteúdo prático presencial.

APLICATIVO INOVADOR

garante atendimento rápido e seguro durante quarentena

NuWay Dental facilita orientação odontológica de forma gratuita e segura com chat 24 horas e acesso a fotos da boca do paciente

Uma nova forma de se conectar aos pacientes. Essa é a proposta do aplicativo NuWay Dental. Longe de ser um plano odontológico, a plataforma é um Guia Interativo que chega ao mercado para descomplicar e democratizar o acesso aos serviços odontológicos, permitindo que dentistas estejam mais próximos e fáceis de serem encontrados pelos pacientes por meio de um chat online 24h. No atual cenário de isolamento social devido à pandemia do novo coronavírus – COVID-19, o aplicativo é uma alternativa perfeita para a quarentena.

Dados da Associação Brasileira de Odontologia (ABO) mostram que atualmente cerca de 27 milhões de brasileiros nunca foram ao consultório odontológico. De acordo com a última Pesquisa Nacional de Saúde (PNS) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), divulgada em 2015, 11,7% da população nunca havia ido ao dentista, que correspondia a cerca de 16 milhões de brasileiros. Apenas 6,67% dos brasileiros possuíam plano odontológico e 8 milhões de pessoas com mais de 30 anos já usavam ou usaram próteses. Ainda de acordo com a pesquisa, 12,8% das pessoas com mais de 35 anos tinham apenas 20 dentes, somente 3,8% das crianças estavam livres de cáries, e 3 em cada 4 idosos não tinham dentes.

Por meio do app, os dentistas podem se cadastrar e, após envio de documentação comprovando registro profissional, iniciar as conexões. Os dentistas da NuWay possuem o compromisso de atender pela tabela da Classificação Brasileira Hierar-

quizada de Procedimentos Odontológicos (CBHPO), que traz uma valorização ao dentista, porém com um preço justo para o profissional e usuário, com possibilidade de descontos, que podem gerar outros benefícios.

Qualquer pessoa tem acesso gratuito à rede nacional de profissionais especializados cadastrados e pode conversar e esclarecer suas dúvidas, por meio de orientações odontológicas, pelo meio de chat online, além de tirar fotos da boca de frente, perfil direito e esquerdo para melhor interação com o profissional. O objetivo do guia interativo para o dentista é também ser mais uma forma de captar pacientes que necessitam de atendimento odontológico, inicialmente, sem nenhum custo adicional. Em casos de emergência, podem até ser realizados atendimentos domiciliares, em parceria com a SOS Dental. Por meio da nova plataforma, o dentista recebe os valores dos procedimentos realizados de forma integral em até 48h depois do atendimento.

Segundo o fundador do projeto, Marcelo Schettini, o app NuWay Dental é a evolução do serviço odontológico feito para atender todas as classes e lugares do Brasil, além de ser uma alternativa perfeita durante o período de distanciamento social. Para ele, o aplicativo é um projeto social que vai se transformar em "negócio social" e autossustentável. "É o caminho mais rápido e simples, sem burocracia para conectar quem procura um dentista ao dentista, na especialidade que a pessoa precisa, dos procedimentos mais simples aos mais complexos. Possibilitando ao usuário um excelente atendimento e experiência".

DEMANDA DOS DENTISTAS

A demanda surgiu de uma necessidade dos próprios dentistas, durante pesquisa realizada com os profissionais. Os dados mostram que 92% estão dispostos a participar do programa de captação de cliente e 91% ofereceriam descontos aos clientes particulares. A pesquisa nacional ouviu 700 profissionais entre janeiro e fevereiro de 2019.

BENEFÍCIOS

Além da conexão online, o aplicativo NuWay Dental oferece ao dentista uma agenda eletrônica que pode ser usada no dia a dia do profissional. Também é possível divulgar o consultório através de imagens e informações. A plataforma é gratuita e não limita procedimentos. O dentista consegue receber o valor da consulta integral em até 48h depois, de acordo com a tabela da Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Odontológicos (CBHPO), além de poder trocar mensagens gratuitas com os pacientes.

COMO FUNCIONA

O aplicativo está disponível para ser baixado gratuitamente no iOs App Store e Google Play. Após o download, basta escolher a opção 'Dentista' e fazer o cadastro. Após validação dos dados, o profissional já está pronto para trocar mensagens com os pacientes, agendar consultas e tratamentos. Por meio da plataforma, o dentista será avaliado e também poderá avaliar o usuário do NuWay.

SOBRE A NUWAY DENTAL

A NuWay Dental é um aplicativo inovador criado pela ONG brasileira SOS Dental. A plataforma veio para descomplicar e democratizar o acesso aos serviços odontológicos, permitindo a todos encontrar um dentista especializado a qualquer hora e em qualquer lugar. Oferece serviço de chat online com dentistas 24h, benefícios e tabela diferenciada, além de acesso a rede de dentistas especializados em diversos tratamentos. Acesse: nuwaydental.com.

NSF Publicações

www.nsfpublicacoes.com.br /odontonordeste @odontonordeste