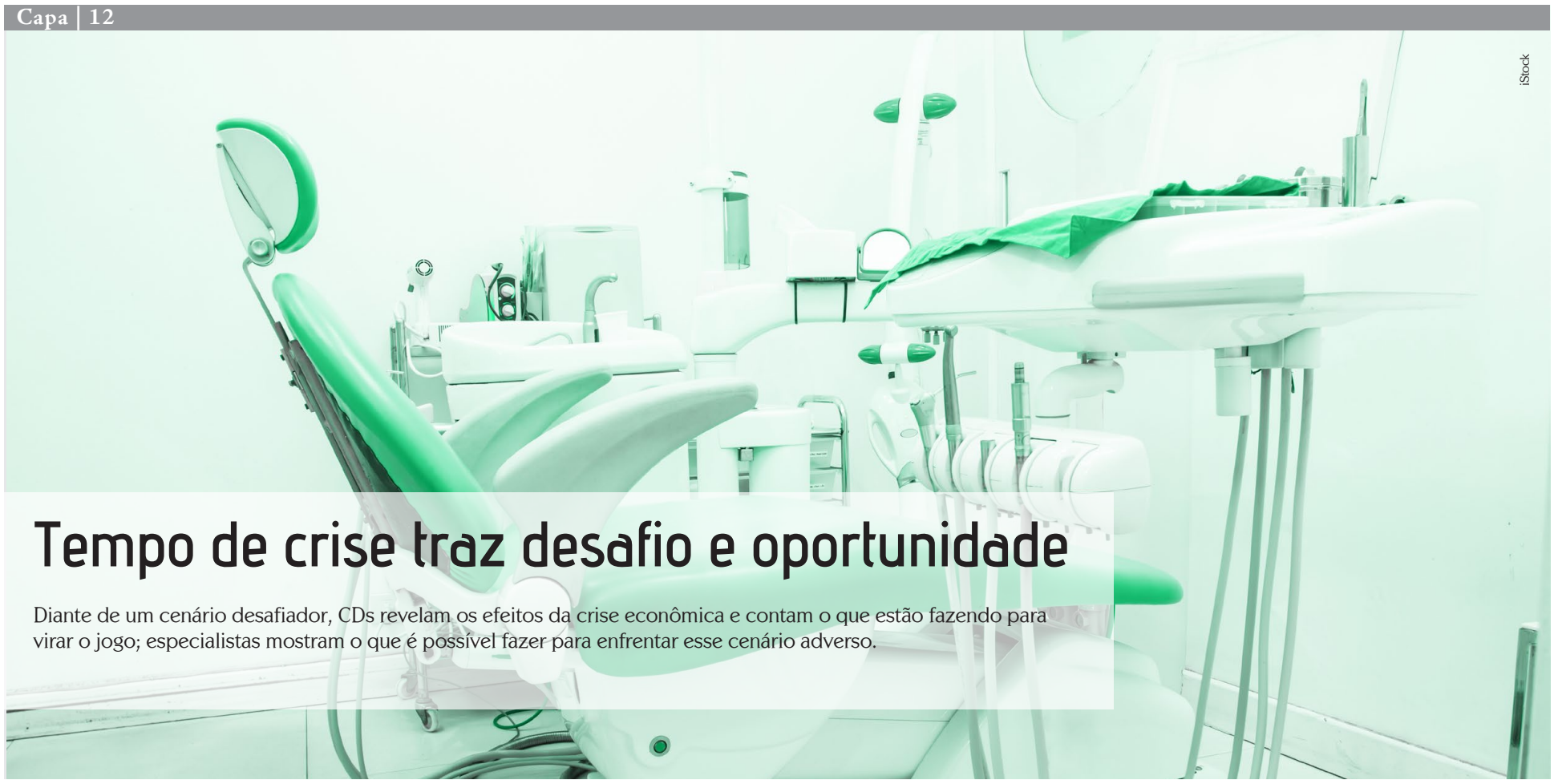
Jornal da ABO

UMA PUBLICAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA

ANO XXII | EDIÇÃO 157 | MAIO - JUNHO - JULHO 2016 | JORNAL DE DISTRIBUIÇÃO GRATUITA | ABO.ORG.BR

Capa | 12



iStock

Tempo de crise traz desafio e oportunidade

Diante de um cenário desafiador, CDs revelam os efeitos da crise econômica e contam o que estão fazendo para virar o jogo; especialistas mostram o que é possível fazer para enfrentar esse cenário adverso.

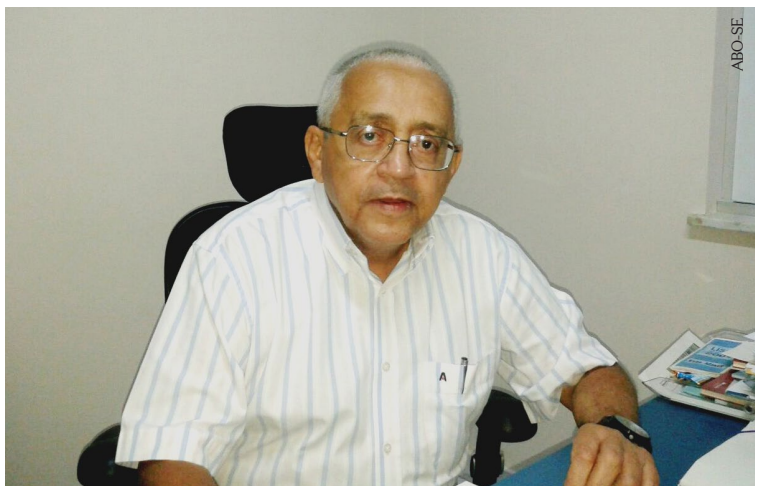
Eventos | 08

CIOA celebra os 400 anos de Belém

Divulgação

Eventos | 09

ABO-SE fortalece atuação em casa nova



ABO-SE

Especial | 10

Todos têm deveres e direitos no combate à corrupção

Dr. Claudio Lamachia, presidente nacional da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), escreve artigo especial sobre esse tema, como convidado da Rede ABO. O professor de ciência política na PUC-SP Rafael Araújo também comenta sobre o que é necessário fazer.

iStock

Profissão | 16

Professores e CDs revelam suas diretrizes e opiniões sobre cobrar, ou não, a consulta

Profissão | 17

Estudo mostra que é possível reduzir em até 50% a necessidade de restauração

Profissão | 18

A forma de orientar mudou; autoexame da cavidade oral não é mais preconizado pelo Inca

Mercado | 19

Mercado está favorável para auxiliares e técnicos em saúde bucal; veja novidades

Mercado | 20

Enxaguatórios bucais estão sendo fortalecidos no Brasil, ainda que o segmento tenha retraído

Mercado | 21

Pastilha com probiótico poderá ajudar no tratamento de enfermidade periodontal

ABO APROVADO

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA

Recomende aos seus pacientes a qualidade garantida do Selo ABO.

Nesse você pode confiar.

Para saber mais, acesse seloabo.org.br

ABO ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA

Pacientes **evitando sorvete e cafezinho?**

Saiba como ajudá-los!

Você sabia que cerca de 80% dos brasileiros sofrem de algum problema bucal e que a hipersensibilidade dentinária é considerada o 3º maior problema de saúde bucal[1]?

Se os seus pacientes reclamam de dor ao ingerirem alimentos ou bebidas muito ácidas, quentes ou frias, eles podem fazer parte desse grupo de pessoas com dentes sensíveis. Outro dado extremamente importante é que cerca de 39% da população[2] apresenta alguma retração gengival, principal causa da hipersensibilidade dentinária.

Outras causas da exposição da dentina são:

- Escovação com uso de cerdas duras ou força exagerada.
- Gengivite ou outros problemas periodontais.
- Ingestão de alimentos ácidos, doces, quentes e frios.
- Bruxismo.
- Bulimia ou doença do refluxo gastroesofágico.

Solução

O especialista em Periodontia, professor Antonio Wilson Sallum, da Unicamp, explica que, muitas vezes, o diagnóstico não ocorre porque o paciente não procura ajuda do profissional. Ele, tradicionalmente, dribla a situação, ingerindo alimentos e bebidas de forma que não incidam no local. "Os pacientes tendem até mesmo a deixar de escovar os dentes por causa da sensação de incômodo", ressalta.

A Colgate desenvolveu uma solução que revolucionou o tratamento da hipersensibilidade dentinária. A tecnologia Pro-Argin™, presente no creme dental Colgate® Sensitive Pro-Alívio™, promove alívio instantâneo 81% superior[3].

O gráfico mostra a superioridade de Colgate Sensitive® Pro-Alívio™ no alívio instantâneo da sensibilidade após a aplicação

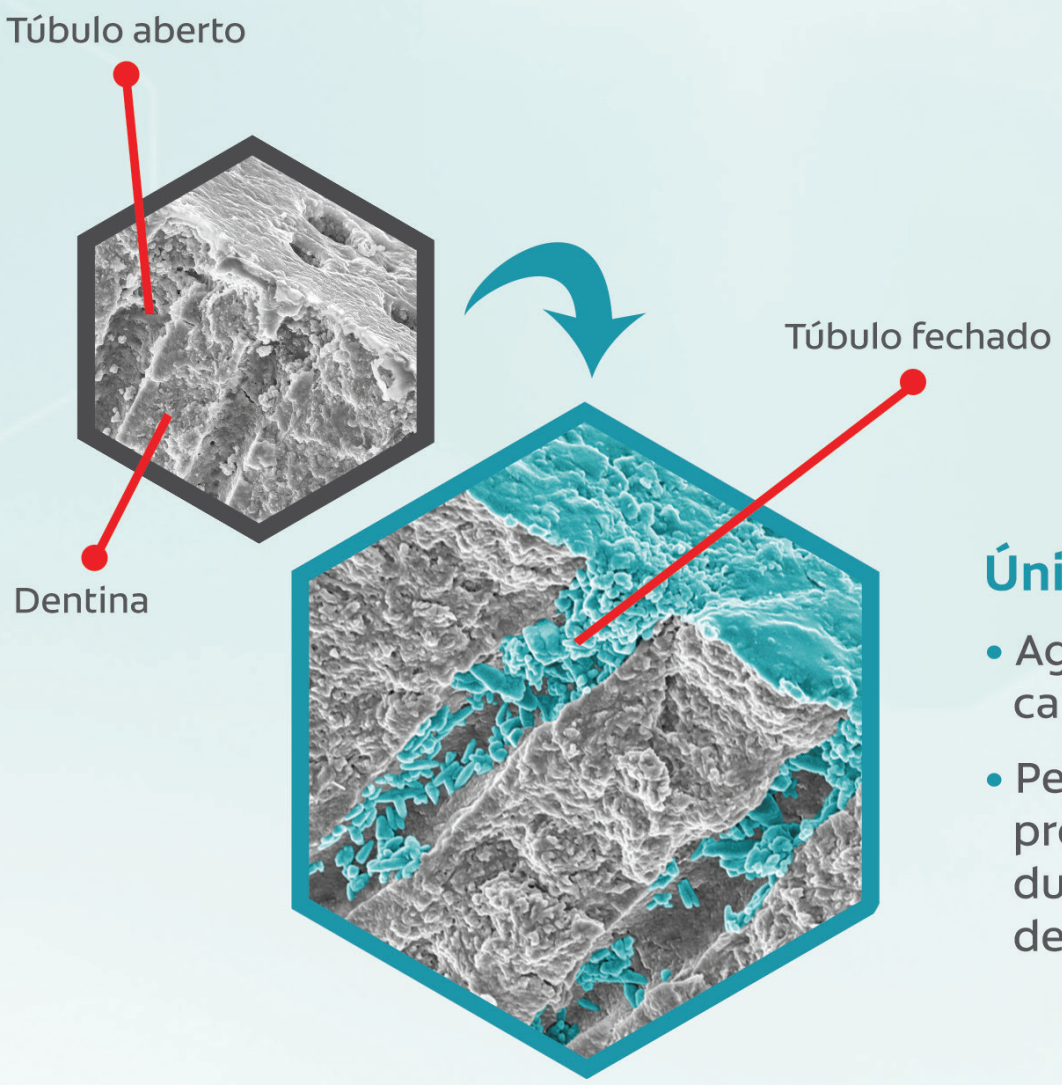
Creme dental avaliado	Momento inicial	Imediatamente após a aplicação	Aumento da força tátil
Creme dental Colgate® Sensitive Pro-Alívio™	15,9	36,1	20,2
Creme dental com acetato de estrôncio	16,3	20,0	3,7

■ Creme dental com 8% acetato de estrôncio e 1450 ppm de flúor.

■ Creme dental Colgate® Sensitive Pro-Alívio™ (arginina 8%, carbonato de cálcio, 1450 ppm flúor)

1. Kantar Worldpanel Online Usage: June 2015 Brazil. **2.** Rane P, Pujari S, Patel P, Gandhewar M, Madria K, Dhume S. Epidemiological Study to Evaluate the Prevalence of Dentine Hypersensitivity among Patients. J Int Oral Health 2013; 5(5):15-9. **3.** Em comparação a um creme dental disponível no mercado com 8% de acetato de estrôncio – Ly Y et al. Comparison of Clinical Efficacy of Three Toothpastes in Reducing Dentin Hypersensitivity. J Clin Dent 2011;22]Spec Iss]:113-120.

Veja a diferença que **COLGATE® SENSITIVE PRO-ALÍVIO™** pode oferecer a seus pacientes



Único com a Tecnologia Pro-Argin™

- Age imediatamente, formando uma camada rica em cálcio.
- Penetra profundamente nos túbulos, proporcionando alívio instantâneo e duradouro da hipersensibilidade dentinária.

Recomende você também uma simples mudança de hábito que pode fazer toda a diferença na vida dos seus pacientes.

Colgate®
Serviços Profissionais: 0800 703 9366
www.colgateprofissional.com.br
facebook.com/ColgateProfissionalBR
A MARCA Nº 1 EM RECOMENDAÇÃO DOS DENTISTAS

Momento desafiador exige ainda mais dedicação e foco

Luiz Fernando Varrone, Presidente da ABO Nacional

A crise econômica chegou a praticamente todos os setores no Brasil, inclusive no consultório de odontologia. Mas, como diz o dito popular, há males que vêm para o bem. Colocadas à mesa, situações adversas podem revelar caminhos de melhoria e recuperação. Afinal, é preciso e possível dar a volta por cima.

Esse tempo traz oportunidade para ajustes, como aprimorar conhecimento técnico e de gestão. Também pode sinalizar espaço para tonificar a fidelização de pacientes, entre outras medidas, e, sobretudo, orientar ainda mais as pessoas sempre com o foco na saúde. O empreendedorismo pode ser aplicado, a começar por iniciativas simples, como ter controle financeiro.

Um entrave indicado por CDs é a falta da máquina de cartão de crédito nos consultórios. Nesse momento, a Rede ABO selou uma parceria e trouxe uma solução: o leitor de cartões da Payleven. Para associados, a máquina pode ser parcelada, é mais barata e as taxas são menores. O cartão é pré-pago, não precisa ser vinculado à conta bancária. Assim, o CD pode separar o dinheiro do consultório e o pessoal.

Outra grande notícia é que já podemos lotar um estádio de futebol. Nossa fanpage no Facebook conta com mais de 50 mil fãs! Pela rede social e o Portal, falamos diariamente com um público especialista que interage e multiplica conhecimento. Por meio desses canais, e deste jornal, trazemos notícias de odontologia e saúde em geral, além de informações de mercado e atualização profissional, incluindo eventos da Rede ABO e de outras instituições.

Exemplo disso foi a divulgação recente dos cursos do Secad (Sistema de Educação Continuada a Distância), chancelados pela Rede ABO, e do 14º Congresso Odontológico do Espírito Santo, organizado pela ABO-ES em julho, sob o tema "Odontologia para todos: um desafio permanente". Esse evento, como outros tantos da Rede ABO, oferece atualização técnica e engloba temas de novas tecnologias e gestão. Esse é o caminho promissor que devemos tomar. Desejo sucesso a todos e que nesse ano a gente vire o jogo!

Endereços

ABO - SEÇÃO ACRE
PRES.: ROBSON HENRIQUE REIS
End. Pres. Cons.: Rua Raimundo Gama, 85 – Prox. PV Rio Branco - Cep: 69900-000 - Rio Branco-AC
E-mail do Presidente: rhr.odonto@ig.com.br
E-mail: aboacre@aol.com
Tel.: (68) 8108-1111

ABO - SEÇÃO ALAGOAS
PRES.: TAIGUARA C. CAVALCANTI
End. Entid: Av. Roberto Mascarenhas de Brito, s/nº - Jatiuca - Maceió/AL - CEP: 57037-240
E-mail do Presidente: taiguarac@hotmail.com
E-mail: aboal@aboal.org.br
Tel.: (82) 3235-1008 / 3235-1409

ABO - SEÇÃO AMAPÁ
PRES.: PRISCILLA BUENO FLORES DA SILVA
End. Avenida Maria Quitéria, 282 - Trem – Macapá/AP - CEP: 68900-280
E-mail do Presidente: priscillaflores@outlook.com
E-mail: aboap@hotmail.com
Tel.: (96) 3242-9300

ABO - SEÇÃO AMAZONAS
PRES.: ALBERTO TADEU DO N. BORGES
End. Entid.: R. Maceió, 861 - Adrianópolis - Manaus/AM - CEP: 69057-010
E-mail do Presidente: atadeuborges@gmail.com atedeuborges@bol.com.br
E-mail: aboam1@hotmail.com
Tel.: (92) 3584-6068 / 3584-6066

ABO - SEÇÃO BAHIA
PRES.: MARIA ANGÉLICA BEHRENS PINTO
End.: R. Altino Serbeto de Barros, 138 - Itaigara - Salvador/BA - CEP: 41830-492
E-mail: abo-ba@abo-ba.org.br
E-mail do Presidente: presidente.ba@abo.org.br
Tel.: (71) 2203-4066/4067 Fax: (71) 2203-4055

ABO - SEÇÃO CEARÁ
PRES.: JOSÉ EMILSON MOTTA JÚNIOR
End. Entid.: R. Gonçalves Ledo, 1630 – Joaquim Tavora - Fortaleza/CE - CEP: 60110-261
E-mail Presidente: emilson@abo-ce.org.br; presidência@abo-ce.org.br
Home Page: www.abo-df.org.br
E-mail: abo@abo-ce.org.br; nazare@abo-ce.org.br celina@abo-ce.org.br - Tel.: (85) 3311-6666

ABO – SEÇÃO DISTRITO FEDERAL
PRES.: MANOEL JOSE LUIS DA SILVA
Endereço: SGAS Quadra 616 lote 115 - L2 Sul - Brasília/DF - CEP: 70200-760
E-mails: abodf@abo-df.org.br, secretaria.abo@abo-df.org.br, tesouraria@abo-df.org.br
E-mail do Presidente: presidente.df@abo.org.br
Tel.: (61) 3445-4800 Fax: (61) 3445-4848

ABO - SEÇÃO ESPÍRITO SANTO
PRES.: JOÃO BATISTA GAGNO INTRA
End. Entid.: R. Henrique Rato, 40 - Fátima - Serra/ES - CEP: 29160-812
E-mail: presidencia@aboes.org.br; uniabo@aboes.org.br - Tel.: (27) 3395-1460

ABO - SEÇÃO GOIÁS
PRES.: ALESSANDRO MOREIRA FREIRE
End. Av. Itália, 1184 - Quadra 23 - Lotes 8/9 - Jardim Europa - CEP: 74325-110
E-mail: ca@abogoias.org.br
Tel.: (62) 3236-3100 - Fax.: (62) 3236-3126
Secretário(a): Tereza

ABO - SEÇÃO MARANHÃO
PRES.: OSMAR CUTRIM FROZ
End. Entid.: Av. Ana Jansen, 73 - São Francisco - São Luís/MA - CEP: 65076-200
E-mail: aboma@hotmail.com
Tel.: (98) 3227-1719

ABO - SEÇÃO MATO GROSSO
PRES.: MAURICIO MARCELO HARLOS
End.: R. Padre Remeter, 170 - CEP: 78000-150
E-mail: secretariaabomt@gmail.com
E-mail do Presidente: presidente.mt@abo.org.br
Tel.: (65) 3623-9897 Cel.: (65) 9225-2580

ABO - SEÇÃO MATO GROSSO DO SUL
PRES.: CARLOS MAGNO DE O. RODRIGUES
End. Entid.: Rua da Liberdade, 836 – Monte Líbano – Campo Grande/MS – CEP: 790004 – 150
E-mail do Presidente: carlosmagno@ortodontista.com.br presidencia@aboms.org.br
E-mail: gerencia@aboms.org.br
Tel.: (67) 3383-3842

ABO - SEÇÃO MINAS GERAIS
PRES.: CARLOS AUGUSTO J. MACHADO
End. Entid.: R. Tenente Renato César, 106 - Cidade Jardim - Belo Horizonte/MG - CEP: 30380-110
E-mail do Presidente: cajayme.m@gmail.com
E-mail: abomg@abomg.org.br
Tel.: (31) 3298-1800

ABO - SEÇÃO PARÁ
PRES.: CARLOS MARCELO LUCAS FOLHA
End. Entid.: Av. Marquês de Herval, 2298 - Pedreira - Belém/PA - CEP: 66087 - 320
E-mail: abo@abopa.org.br; secretariadm@abopa.org.br
Tel.: (91)3277-3212/ 3276-3682/ 0500
Secretário(a) Carla.

ABO - SEÇÃO PARAÍBA
PRES.: GUSTAVO GOMES AGRIPINO
End. Entid.: Av. Rui Barbosa, 38 – Torre – João Pessoa/PB – CEP: 58040-490
E-mail do Presidente: presidente.pb@abo.org.br
E-mail: contato@abopb.org.br
Tel.: (83) 3224-7100 / 3243-3487

ABO - SEÇÃO PARANÁ
PRES.: CELSO MINERVINO RUSSO
End.: Rua Dias Rocha Filho, 625 – Alto XV – Curitiba/PR – CEP: 820045-275
E-mail: secretaria@abopr.com.br
Tel.: (41) 3028-5800 / 3028-5839
Secretário(a) Thais

ABO - SEÇÃO PERNAMBUCO
PRES.: ALEXANDRE MARTINS RIZUTO
End. Entid.: Rua Dois Irmãos, 165 - Apipucos - Recife/PE - CEP: 52.071-440
E-mail do Presidente: alexrizuto@bol.com.br
E-mail: secretariascdp@abo-pe.org
Tel.: (81) 3441-0678 / 3266-2862 / 3267-2748 / 3442-8141

ABO - SEÇÃO PIAUÍ
PRES.: ANTÔNIO F. DE MELO TORRES
End. Entid.: R. Dr. Arêa Leão, 545 Sul CP 280 - Centro - Teresina/PI - CEP: 64001-310
E-mail do Presidente: af_torres@uol.com.br
E-mail: abopi@uol.com.br
Tel.: (86) 3221-9374 / 3221 4647

ABO - SEÇÃO RIO DE JANEIRO
PRES.: IVAN DO AMARAL PEREIRA
End. Entid.: R. Barão de Sertório, 75 - Rio Comprido - Rio de Janeiro/RJ - CEP: 20261-050
E-mail do Presidente: presidencia@aborj.org.br
E-mail: aborj@aborj.org.br
Tel: (21) 2504-0002

ABO - SEÇÃO RIO GRANDE DO NORTE
PRES.: HARRISON DE ALMEIDA DANTAS
End. Entid.: Av. Jaguarari, 2791 - Candelária - Natal/RN - CEP: 59064-500
E-mail do presidente: harrisondantas@hotmail.com Tel: (84) 3222-3812/3202-9431
Contato: Sandra Cel.: (84) 9188-3038

ABO - SEÇÃO RIO GRANDE DO SUL
PRES.: LINA EDA MARTINELLI S. DE LIMA
End. Entid.:Rua Furriel Luiz Antonio de Vargas, 134 - Porto Alegre/RS
E-mail da presidente: linamartinelli@terra.com.br
Tel: (51) 3330-8866

ABO - SEÇÃO RONDÔNIA
PRES.: ANTONIO CARLOS POLITANO
End. Entid:. R Senador Álvaro Maia, 3471, esquina com Venezuela - Embratel - Porto Velho/RO - CEP: 76820-860
E-mail do Presidente: Dr.politano@hotmail.com drpolitano@hotmail.com
E-mail: financeiroabo@hotmail.com
Tel: (69)3221-5655

ABO - SEÇÃO RORAIMA
PRES.: GALBANIA POLICARPO DE SÁ
End. Entid. : Rua Barão Do Rio Branco, 1309 – Centro – Boa Vista/RR – CEP: 69301-130
E-mail do Presidente: galbaniapolicarpo@hotmail.com
E-mail: abo-rr@click21.com.br; Tel. (95)3224-0897 / (95) 8111 - 0424

ABO - SEÇÃO SANTA CATARINA
PRES.: LESSANDRO KIELING
End.: Rua Prof. Sofia Quint. de Souza, 556 – Capoeira – Florianopolis/SC – CEP: 88085-040
E-mail: presidente@abosc.org.br katia@abosc.com.br
Tel: (48) 3248-7101

ABO - SEÇÃO SÃO PAULO
PRES.: JOSÉ SILVESTRE
End. Entid.: R. Olavo Egídio, 154 1 Andar – Santana – São Paulo/SP – Cep: 02037-000
E-mail: Daniela_abo@terra.com.br secretaria.abo@terra.com.br wania.abosp@yahoo.com.br Roseli.abosp@yahoo.com.br Mara.abosp@yahoo.com.br
Tel: (11) 2950-3332 / 2959-3689

ABO - SEÇÃO SERGIPE
PRES.: JOSÉ CARLOS PEREIRA
End.: Av. Gonçalo Prado Rolemberg, 404 – São José – Aracaju/SE – CEP: 49015-230
E-mail: abo-se@infonet.com.br Tel: (79) 3214-4640

ABO - SEÇÃO TOCANTINS
PRES.: JOSÉ CLAUDIO LÓIS
End. Entid.: Av. LO 15 602 Plano Diretor Sul– Conj. 02 – Lote 02 -Palmas/TO – CEP: 7022-008
E-mail do Presidente: jclois@ig.com.br
E-mail: abotocantins@gmail.com
Tel.: (63) 3214-2246

Índice

Eventos 05
Pelo Brasil 09
Especial 10
Desafios da crise econômica 12
Profissão 16
Mercado 19
Relax 22

Expediente

ABO ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA

A Associação Brasileira de Odontologia – ABO – é uma entidade de utilidade pública, sem fins lucrativos, dedicada à defesa da classe odontológica e da saúde oral da população brasileira. Está representada nas 27 unidades federativas por meio de seções estaduais e em 294 municípios por suas regionais.

DIRETORIA NACIONAL – ABO
Conselho Executivo Nacional (CEN)
Presidente
Luiz Fernando Varrone

Vice-presidente
Jander Ruela Pereira

Secretário-geral
Marcelo Januzzi Santos

Tesoureiro-geral
Sérgio Bastos Abraham

CORPO EDITORIAL ABO Nacional
Administrador:
Lazinho Campos

O Jornal da ABO é uma publicação trimestral de circulação nacional da Associação Brasileira de Odontologia. Rua Vergueiro, 3153, cjs. 82/ 83 – CEP 04101-300 – tel.: (11) 5083-4000. Produção: Agência Cadaris – cadaris.com.br. E-mail jornal@abo.org.br. Diretora de Redação: Maristela Harada – Mtb 28.082. Editora: Maristela Harada. Redação: Rodrigo Rezende. Projeto Gráfico: Maurício Trentini Stoppa. Impressão: Plural Gráfica. Tiragem 30.000 exemplares. Distribuição gratuita. Circulação nos meses de janeiro, abril, junho e outubro.

PUBLICIDADE
comercial@abo.org.br

A ABO não se responsabiliza pelos serviços e produtos das empresas que anunciam no Jornal da ABO, as quais estão sujeitas às normas de mercado e do Código de Defesa do Consumidor. Artigos assinados ou conceitos emitidos são de responsabilidade exclusiva dos autores. A reprodução, total ou parcial, do conteúdo desta publicação, sem prévia autorização, é vedada pela Lei de Direitos Autorais vigente no país.

ABO-TO realiza meeting de odontologia em outubro

Evento incluirá o 1º Encontro de ASBs e TSBs e o 1º Encontro de TPDs do Tocantins

O 2º Meeting Internacional Odontológico de Tocantins será realizado de 26 a 29 de outubro na capital Palmas. As inscrições estão abertas. Esse evento traz uma programação que atende às mais diversas especialidades odontológicas e inclui, entre os seus palestrantes, nomes como Ronaldo Hirata, Ewerton Nocci, Mário Zuolo, Alexandre Lemos, Nizia Teles, Luiz Gustavo Barrote, Juliano Maximo, Carlos Archangelo e Rodrigo Resende.

Serão apresentados temas como: Laser - como e por que utilizar na sua clínica, O que você entende sobre Odontologia hospitalar?, Odontologia de A a Z: Em busca da Longevidade Clinica, Laminados de porcelana e facetas de resina office made: o que há de novo para transformar sorrisos e Dentista também vende.

Essa edição também trará o 1º Encontro de Auxiliar em Saúde Bucal (ASB) e Técnico em Saúde Bucal (TSB) do Tocantins, com as palestras: Atendimento inovador em saúde, prevista para ser ministrada por Nizia Teles, ASB, e Atualidades em biossegurança para ASB/TSB, cuja apresentadora prevista será Fernanda Villibor, ASB.

O Meeting contará ainda com o 1º Encontro de Técnico em Prótese Dentária (TPD). As palestras previstas, segundo programação disponível no site do evento, são: Reabilitação oral: Fundamentos e técnicas, a ser ministrada por Wilmar Porfirio (TPD) e Planejamento em reabilitação oral sobre implante: função e estética, sob a condução de Juvenal Neto (TPD).

Além da programação técnica, todos os participantes terão livre acesso à Feira Odontológica, que acontecerá paralelamente à programação científica. Para saber mais sobre a programação e a inscrição, acesse www.meeting.abo-to.org.br ou ligue para (63) 3214-2246.

Aditek é vencedora do Prêmio Inova Saúde

Empresa do interior paulista recebe troféu na premiação de odontologia que reconhece e incentiva a inovação

Com o intuito de incentivar a inovação na indústria médica e odontológica nacional, a Associação Brasileira de Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios (Abimo), realizou a 7ª edição do Prêmio Inova Saúde, na Fiesp, em São Paulo, no mês de abril. A premiada em odontologia foi a Aditek do Brasil, fabricante de bráquetes, tubos, fios e arcos, entre outros itens.

A empresa, que fica em Cravinhos, interior de São Paulo, recebeu o troféu de reconhecimento e um valor de R$ 50 mil.

No setor médico, o destaque ficou para a Lifemed. O objetivo do prêmio é reconhecer e incentivar a inovação.

Somando as inscrições do setor odontológico e médico-hospitalar, participaram desta edição 67 empresas, um aumento de 19,7% em relação ao ano anterior. O Dr. Luiz Calistro Balestrassi, criador do Prêmio Inova Saúde e conselheiro da Abimo, ressaltou os sete anos de existência da premiação e a importância do comprometimento de todas as empresas com essa iniciativa, em prol do desenvolvimento do setor no País.

"Temos nos surpreendido com produtos robustos, com o grande nível de acurácia e, como resultado final, a nobre proteção dos pacientes, que estão na ponta, cada vez mais, se beneficiando com diagnósticos mais precoces e tratamentos adequados", declarou.

Prêmio odontológico – Esse é o primeiro ano em que premiação reconhece inovações da indústria médico-hospitalar e do setor odontológico em grupos separados. Isso foi considerado fundamental pela diretoria da Abimo, já que são áreas distintas, e a odontologia tem apresentado desenvolvimento significativo no mercado brasileiro e mundial.

A Aditek se consagrou, então, como a primeira vencedora da categoria odontológica do Prêmio Inova Saúde. O produto que a conduziu à vitória foi o EasyClip +, bráquetes autoligáveis que, segundo a empresa, combinam as técnicas passivas e interativas em um único sistema, o que facilita a prática clínica com economia de tempo.

"Com esse novo produto, o dentista não precisa chamar o paciente para fazer a manutenção com tanta frequência, mas apenas a cada três ou quatro meses", diz Eduardo Nogueira Lopes, gerente de vendas internacionais da empresa. "Então, tanto o profissional quanto o cliente ganham esse 'tempo de cadeira', que acaba diminuindo os custos do tratamento", completa.

Outras 15 empresas do setor cadastraram os seus produtos e a previsão da diretoria da associação para o próximo ano é de que esse número dobre. A premiação aconteceu durante o 5º Encontro Anual dos Associados Abimo e Sinaemo, que reuniu mais de 100 membros do setor da saúde nacional em uma oportunidade de aprimorar relacionamento comercial e *networking*.

Para o professor da Universidade de São Paulo e vice-presidente da Sociedade Brasileira de Pesquisa Odontológica (SBPqO), Carlos Eduardo Francci, o desenvolvimento de pesquisa pelas indústrias é fundamental para o Brasil. "Premiar essa iniciativa é muito importante porque abre um leque de geração de emprego e produção da própria tecnologia, além da criação de produtos realmente inovadores pela indústria nacional", afirma Francci, que fez parte da comissão julgadora da categoria odontologia. Segundo o especialista, esse estímulo da associação "é muito significante, porque a criatividade do brasileiro precisa ser explorada".

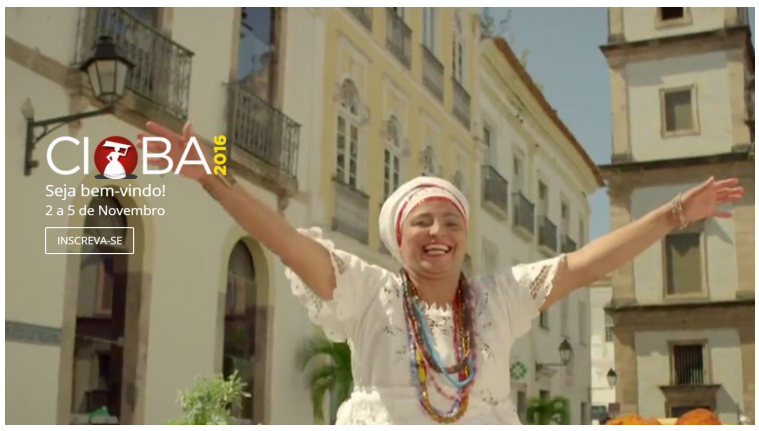
A comissão julgadora da categoria odontologia foi formada por Adriano Albano Forghieri, Carlos Eduardo Francci, Claudio Pinheiro Fernandes, Knud Hove Sorensen (*in memorian*), Monica Talarico Duailibi, Renato Amaro Zângaro e Waldyr Romão Junior.

Divulgação/ Abimo

Franco Pallamolla, presidente da ABIMO, Dr. Luiz Calistro Balestrassi, criador do Prêmio Inova Saúde e conselheiro da ABIMO; Eduardo Nogueira Lopes, gerente de vendas internacionais da Aditek; e Knud Sorensen (in memorian), vice-presidente de odontologia da ABIMO.

Cioba: sinônimo de educação continuada na Bahia

Associados da ABO têm acesso a valores promocionais para se inscreverem



O maior congresso de Odontologia do Norte/Nordeste será realizado de 2 a 5 de novembro no Centro de Convenções da Bahia, em Salvador. O XVII Congresso Internacional de Odontologia da Bahia (Cioba) tem em sua programação palestras que cobrem diversas especialidades – Endodontia, Cirurgia, Ortodontia, Periodontia, Estética, Prótese, Implantodontia e Odontopediatria. O tema da edição deste ano será "Ciência e Tecnologia em um só lugar".

Esse evento também oferece a oportunidade para os cirurgiões-dentistas conhecerem novidades de produtos e equipamentos. Segundo os organizadores, é realizada, paralelamente, "a segunda maior feira" do Brasil nesse sentido. A organização do Cioba informa em seu site que são mais de oito mil participantes, totalmente segmentados.

LANÇAMENTO 2016

Caneta de alta rotação com iluminação LED.

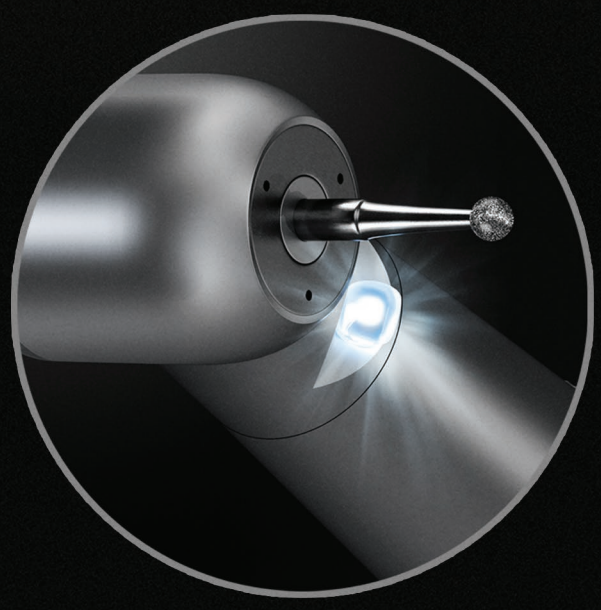
Uma ótima opção para profissionais que buscam qualidade, durabilidade e alta performance.

Benefícios diretos:

- Não requer alimentação de energia
  O movimento giratório do rotor gera a energia que alimenta a lâmpada LED
- Compatível com diversos sistemas
- Spray triplo
- Rotor balanceado
- Garantia nacional

Preço Promocional R$ 990,00*

*Consulte condições de pagamento
*Promoção válida até 31/08/16 ou término do estoque



11 3686 1565
poulsorensen.com.br
sac@poulsorensen.com.br

POUL SORENSEN

Jornada odontológica em Sergipe

"Inovações e atualidades na prática odontológica" foi o tema central da XI Jornada Odontológica da ABO Sergipe. O evento foi realizado de 28 a 30 de abril, no auditório Padre Anórbio da Unit-Farolândia, na capital Aracaju. Segundo a diretoria, essa foi mais uma oportunidade de atualização para cirurgiões-dentistas e estudantes – incluindo temas científicos atuais que estão surgindo no setor, como hipnose e lentes de contato.

O presidente da ABO-SE, Dr. José Carlos Pereira, destaca que um dos principais objetivos e compromissos da associação é incentivar a capacitação e o aperfeiçoamento profissional na região. Nesse contexto, segundo o professor, essa jornada odontológica tem um papel importante para o desenvolvimento técnico e científico da classe odontológica.

De acordo com Dr. Pereira, as quase quatro décadas de existência da ABO-SE serviram para testemunhar de perto a transformação técnico-científica da odontologia. "Várias especialidades surgiram, tanto que hoje vislumbramos uma ampla gama de alternativas de tratamentos oferecidos aos pacientes. E a partir do constante crescimento da odontologia, urge a necessidade de propiciarmos a divulgação de técnicas, de possibilitarmos discussões que auxiliem uma prática mais segura e acesso aos novos conhecimentos e possibilidades de tratamentos", diz. Isso tudo, de acordo com o professor, facilita os profissionais e estudantes a obterem atualização.

Como foi – A Jornada contou com mais de 10 palestras, como: Complicações em cirurgia oral e maxilofacial, ministrada pelo professor Dr. Luiz Carlos Ferreira (UFS); Periodontia no contexto atual da Odontologia, apresentada pelo professor Dr. Guilherme Macedo (UFS); Preparo automatizado: uma nova visão, entregue pelo professor Dr. Mirabeau Ramos (UFS-UNIT); Cimentação adesiva, demonstrada pela professora Dra. Luana Mendonça (UNIT); Hipnose aplicada à Odontologia, conduzida pelo professor Dr. Tiago Araujo (ABO-SE); e Lentes de contato – modismo ou realidade? Como indicar e como executar, ministrada pelo professor Dr. Paulo Rocha (ABO-BA).

Novos e consagrados talentos

Unir jovens familiarizados com avanços tecnológicos e a experiência clínica de mestres renomados é o destaque do Orto 2016-SPO

O 20º Congresso Brasileiro de Ortodontia – Orto 2016-SPO vai reunir cirurgiões-dentistas de todo o Brasil de 22 a 24 de setembro deste ano. Segundo a organização, esse é um dos maiores eventos da especialidade na América Latina, que deverá receber mais de 4,5 mil participantes. Essa edição será realizada no Expo Center Norte, na capital paulista.

O destaque desse congresso, de acordo com os seus organizadores, é reunir jovens talentos familiarizados com os avanços tecnológicos com a experiência clínica de mestres consagrados. Durante o evento, os ortodontistas terão a sua disposição uma farta programação científica, incluindo 20 cursos de imersão com ministradores nacionais e internacionais, 112 conferências, sete mesas-redondas e uma área de plantão de dúvidas.

Pesquisa e negócios – O Orto 2016-SPO também incentiva os pesquisadores. Mais de 400 estudos serão expostos nos Painéis Científicos. Os três melhores trabalhos das áreas de Ortodontia e Ortopedia Funcional dos Maxilares (OFM) receberão prêmios em dinheiro, certificado especial e serão publicados na revista OrtodontiaSPO.

Já o prêmio Jovem Pesquisador SPO vai reconhecer os talentos daqueles que desenvolvem trabalhos acadêmicos também nas áreas de Ortodontia e OFM. As 10 melhores monografias receberão prêmios em dinheiro e também serão destaques no periódico da SPO.

Além da extensa programação científica, o evento também abriga uma exposição promocional direcionada aos profissionais do setor que querem conhecer os últimos lançamentos das empresas e fazer bons negócios. A ExpoOrto vai reunir 80 empresas em 14 mil m² de estandes que reúnem comodidade, modernidade e o melhor da ciência, segundo os organizadores.

Conectividade – Outra novidade é que, nesta edição, o evento conta com um aplicativo exclusivo que pode ser baixado gratuitamente em *smartphones* com sistemas iOS e Android. De acordo com a organização, a navegação intuitiva dá acesso às principais notícias do evento, programação completa, serviços de localização e agenda que libera alguns alertas durante o evento e mostra os caminhos mais rápidos até os cursos.

Os profissionais poderão postar suas fotos diretamente do aplicativo e conferir as imagens de outros colegas sobre o evento. Para obter mais informações e fazer as adesões, os profissionais devem acessar www.orto2016.com.br, entrar em contato pelo telefone (11) 2168-3400 ou enviar um e-mail para secretaria@ortociencia.com.br. No site, também é possível ver como foi a edição anterior, de 2014, inclusive checar o resultado de uma pesquisa feita com os participantes.

São esperados mais de quatro mil visitantes neste ano

Rio será palco para temas estéticos

O 3º Rio Odonto Estética & Reabilitação Oral, organizado pela empresa Get Events, será realizado nos dias 7 e 8 de outubro na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro. O evento, segundo a organização, conta com a presença de profissionais renomados da odontologia mundial, com destaque para o palestrante internacional Didier Dietschi, da Suíça, que ministra aulas sobre adesivo e restaurações estéticas.

Esse especialista vai apresentar o tema Tratamento conservador do desgaste dentário com técnicas adesivas: estética e função em sinergia. Outras palestras de destaque serão as apresentadas pelo professor Sidney Kina, O Passo a Passo da Cimentação Adesiva em Restaurações Cerâmicas, pela professora Dayse Amaral, Do clareamento às facetas: o caminho entre a arte, a ciência e o sucesso e pelo professor Felipe Miguel Saliba, Planejamento Interdisciplinar DSD 3D.

Além das palestras técnicas de atualização e novidades, o evento também contará com uma exposição comercial, com a participação de empresas que deverão mostrar novidades e portfólio. Confira a programação completa e mais informações no site www.rioodontoestetica.com.br.

CIOA comemora os 400 anos da capital Belém

Evento realizado pela ABO-PA contou com mais de mil participantes

A cidade de Belém sediou o XI Congresso Internacional de Odontologia da Amazônia (CIOA), o maior evento científico odontológico do Norte do Brasil, segundo os organizadores. Realizado a cada três anos pela ABO-PA, a edição deste ano, que aconteceu de 4 a 6 de maio, contou com mais de mil participantes – entre profissionais e acadêmicos –, que tiveram acesso a palestras e cursos sobre o que há de mais avançado na odontologia.

Alguns dos maiores especialistas do Brasil e do mundo estiveram no CIOA 2016, realizado no Hangar - Centro de Convenções e Feiras da Amazônia. A programação científica teve mais de 20 cursos, que contemplaram conhecimentos científicos consolidados e variados, além das principais perspectivas da odontologia mundial. A XI edição do CIOA foi especial, de acordo com a organização, uma vez que 2016 é o ano comemorativo dos quatro séculos de fundação da capital paraense, justificando o tema "Odontologia: evolução e desafios aos 400 anos de Belém".

Experts – Palestrantes renomados como Gojko Cvijic, da Sérvia; José Learreta, da Argentina; José Carlos Rosas, do Peru; e Ertty Silva e Elson Ferreira, ambos do Brasil, abordaram temas de grande impacto, como: odontologia restauradora, gestão de marketing para clínicas e consultórios, avanços clínicos e científicos em DTM, cirurgia virtual, controle farmacológico da dor e ansiedade, estética, emergências médico-odontológicas, lentes de contato, odontologia oncológica, odontopediatria e toxina botulínica.

"Tenho que dar os parabéns para a ABO Pará, que conseguiu reunir tanta gente nesse congresso, achei a estrutura ótima e saio daqui muito satisfeito", disse o palestrante Gojko Cvijic. A acadêmica Márcia Lúcia destacou o conhecimento complementar obtido. "O congresso tem palestras sobre assuntos com os quais temos pouco contato na faculdade, é um conhecimento a mais que vai ajudar na nossa formação."

O presidente da ABO/PA, Marcelo Folha, que é também primeiro secretário da ABO Nacional, avaliou o evento. "A ABO/PA realiza três grandes eventos científicos odontológicos, um por ano, e o CIOA é o mais importante. Por isso, a responsabilidade é muito grande, aliás, tudo – a organização, o investimento, o trabalho – tudo é grandioso em um congresso desse porte", afirma.

Divulgação

Sidney Saint'Clair, presidente do CIOA 2016, Luiz Fernando Varrone, presidente da ABO, Marcelo Folha, presidente da ABO/PA, e Ademir Bacic, coordenador de Saúde Bucal do Ministério da Saúde, estiveram na abertura do CIOA

2º Congresso Internacional Abol de Ortodontia Estética

Palestras internacionais ministradas por *experts* no assunto foram destaques para trazer atualização e ainda mais qualidade

Devido ao sucesso da primeira edição, o Congresso Internacional Abol de Ortodondia Estética chegou à sua segunda edição neste ano. O evento foi realizado de 7 a 9 de abril, em Belo Horizonte. "No ano passado, plantamos uma semente ao criarmos um evento científico focado na área estética da ortodontia", diz Dr. Luiz Fernando Eto, presidente do congresso.

De acordo com Eto, a Abol (Associação Brasileira de Ortodontia Lingual) "deseja divulgar as técnicas ortodônticas estéticas atuais, quer seja lingual ou alinhadores, com forte embasamento científico e farta casuística para propiciar aos colegas brasileiros a oportunidade de oferecer, ao cada vez mais exigente cliente, as mais efetivas, eficientes e atuais opções de tratamento ortodôntico estético".

O destaque da edição 2016, de acordo com a Dra. Rita Baratela Thurler, presidente da Abol, foi a programação que contou com cinco professores internacionais – referências em abordagens ortodônticas estéticas em países como Estados Unidos, Coreia do Sul, Espanha e Inglaterra. Segundo a Dra. Thurler, a expectativa foi de que, por meio das apresentações desses *experts*, o evento mostrasse "o estado da arte" em ortodontia estética contemporânea pelo mundo. Toda a programação, a lista de palestrantes e outras informações estão disponíveis em www.abolcongresso.com.br.

Congresso Internacional da Revista Clínica chega à 4ª edição

Premiação especial e cursos *hands-on* foram novidades dessa edição

A capital catarinense recebeu mais uma vez o Congresso Internacional da Revista Clínica. Essa foi a quarta edição do evento, que é realizado desde 2007. Seu objetivo principal é reunir cirurgiões-dentistas, professores, formadores de opinião, cientistas de renome mundial, indústria e comércio odontológico para difundir novos conhecimentos em materiais e técnicas operatórias.

Segundo a organização, o foco é entregar caminhos que contribuem para o processo de aprendizagem, treinamento e transformação da prática odontológica.

O evento foi realizado de 27 a 30 de abril no Costão do Santinho Resort e Spa, em Florianópolis. Os organizadores destacam que a grade científica, composta por quase 40 professores palestrantes, foi um diferencial importante. Além disso, ressaltam o seu comprometimento para apresentar cursos inéditos.

Entre as novidades dessa edição, os destaques foram os cursos *hands-on* (práticos), que possibilitaram aperfeiçoar as habilidades clínicas, e o concurso "Visão clínica de painéis clínicos", cuja finalidade foi prestigiar todos os participantes, com prêmios aos três primeiros colocados, que terão seus trabalhos publicados na Revista Clínica. Segundo a organização, o evento contou ainda com uma "sofisticada exposição comercial", onde o visitante pode testar lançamentos tecnológicos apresentados pela indústria e obter preços promocionais.

Oportunidades para atualizar-se

Fique atento para não perder os próximos eventos

Em agosto, uma oportunidade para atualizar-se será por meio do III Congresso Internacional da Abramo (Associação Brasileira de Microscopia Operatória). O evento será realizado nos dias 12 e 13 no Hotel Maksoud, em São Paulo. No último dia do congresso, serão oferecidas atividades extras de *hands-on* para os participantes inscritos. A programação de atividades está no site www.abramo.org.br/category/congresso-2016. Os contatos são: (19) 99730-7152 ou info@ambramo.org.br.

Em setembro, nos dias 16 e 17, será realizado o II Meeting de Especialidades da ABO-PR na Estação Eventos e Feiras, em Curitiba. O interessado pode acompanhar os nomes já confirmados por especialidade pelo site http://ns.abopr.org.br.

No mesmo mês, nos dias 23 e 24, será realizado o Estética Goiás, no Centro de Convenções de Goiânia. O evento será organizado pela ABO-GO e abordará assuntos como: tratamento da hipersensibilidade, periodontia e implantodontia estéticas, ortodontia para estética e reabilitações complexas, passando, inclusive, por temas que despertam a curiosidade, como marketing de fidelização pela fotografia, mistérios do substrato escurecido e uma viagem pela odontologia do dia a dia. Interessados podem acompanhar a programação atualizada pelo site www.esteticagoias.com.br.

Seccional de Sergipe está de casa nova

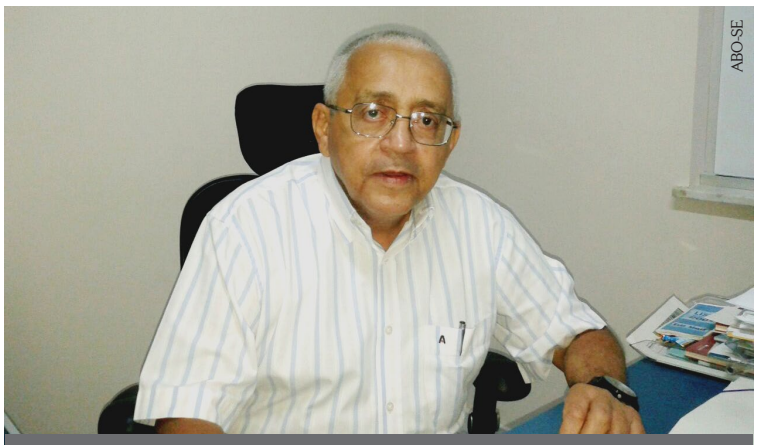
O **Jornal da ABO** apresenta a nova seção **Pelo Brasil Afora**, cujo objetivo é mostrar as novidades das seccionais da Rede ABO por todo País. Quem a inaugura é a ABO-SE, que está de casa nova. "Preparamo-nos para receber de forma ainda melhor nossos associados e parceiros", diz o presidente Dr. José Carlos Pereira.

Atualmente, a seccional está em um imóvel alugado, mas as obras da sua sede própria estão sendo finalizadas. "Com a mudança, reduziremos custos, ainda que em longo prazo."

Entre as novidades, Dr. Pereira destaca a ampliação dos consultórios e do espaço e as melhorias estruturais da escola. "Vamos ter auditório para cerca de 150 pessoas e mais locais para reuniões científicas", conta. Segundo o presidente, a nova sede irá proporcionar mais conforto para todo o público que a seccional recebe.

A ABO-SE possui 1,2 mil associados e o seu atendimento engloba profissionais de todo o estado. A nova sede inclui ainda modernização de equipamentos, como os de esterilização e de Raio-X.

Atualmente, a ABO-SE oferece em torno de 20 cursos de especialização e juntamente com a nova sede ganhará novos títulos, como: apneia do sono, hipnose, facetas e estética e lentes de contato (para o dente).



Dr. José Carlos Pereira é especialista em Cirurgia e Traumatologia Buco Maxilo Facial e professor de Cirurgia Oral na Universidade Tiradentes (Unit)

Projeto de saúde bucal ganhará força

Os planos da ABO-SE para este ano incluem o fortalecimento do projeto **Um Sorriso do Tamanho do Brasil**, com a inclusão do projeto **A escola sorri com saúde**, que a Dra. Marta Maria Cabral Aguiar realiza em escolas e lares no município Nossa Senhora do Socorro, localizado na região metropolitana de Aracaju.

Aliás, agora ela é a coordenadora dos dois projetos. "Esperamos um resultado excelente, já que deveremos ampliar, alcançar outras cidades, e nos aproximar das universidades que estão na capital. Acredito que os estudantes vão aderir e ajudar muito", diz Dra. Marta.

Desde que ela iniciou o projeto **A escola sorri com saúde**, as pessoas alcançadas receberam informações de hábitos alimentares e de higiene bucal que ajudam a prevenir o surgimento de cárie dentária. "Percebi, naquela época, que chegava muita criança pequena com cárie no consultório, e, por isso, eu precisava não ficar apenas no atendimento, mas sair para fazer prevenção", diz.

Dra. Marta trabalha na prefeitura de Socorro e há quase 15 anos começou a intensificar o trabalho preventivo com crianças. Ela visitava as escolas locais e fazia a triagem de pacientes que receberiam algum tipo de tratamento ou procedimento no posto de saúde, incluindo aplicação de flúor e selante.

Nas visitas às escolas, os alunos aprendiam sobre higiene bucal e aplicavam o conhecimento durante a escovação supervisionada. Somando as escolas que participavam, o trabalho efetuado por Dra. Marta alcançou em um só ano em torno de 400 crianças. "Mas de lá para cá, foram muito mais", conta.

DENTES MAIS FORTES E UM REGIME MAIS COMPLETO DE HIGIENE BUCAL PARA TODOS. QUE MONSTRO!

FATO: 84% dos pacientes acreditam que a prevenção de cáries é importante.* Atenda a essa prioridade com o LISTERINE® CUIDADO TOTAL ZERO™ — o terceiro passo essencial na higiene bucal, duas vezes ao dia.

FATOS MONSTROS SOBRE LISTERINE® CUIDADO TOTAL ZERO™

- PREVENÇÃO DE CÁRIES
- FORTALECE O ESMALTE
- PREVINE A PLACA BACTERIANA
- REDUZ A FORMAÇÃO DE TÁRTARO
- GENGIVAS MAIS SAUDÁVEIS**
- HÁLITO FRESCO

**VS SOMENTE ESCOVAÇÃO

LISTERINE® CUIDADO TOTAL ZERO™ FOI FORMULADO PARA BIODISPONIBILIZAR O FLÚOR PARA A SUA ABSORÇÃO E AUXILIAR NA REMINERALIZAÇÃO DO ESMALTE.[1-5]

CONTÉM
FLÚOR + CLORETO DE ZINCO + 4 ÓLEOS ESSENCIAIS: TIMOL, EUCALIPTOL, MENTOL E SALICILATO DE METILA

O que é mais monstro que uma melhor higiene bucal para todos os pacientes? Com LISTERINE® Cuidado Total ZERO™ isso é possível. Acesse ListerineProfessional.com para saber mais.

*Com base em dados relatados pelos entrevistados, em uma pesquisa com pacientes nos Estados Unidos, Reino Unido, Tailândia, Brasil e Japão (N=4134).

Referências 1. Dados em arquivo. McNEIL-PPC Inc. 2. González-Cabezas C., Jiang H., Fontana M. Remineralizing effect of low-pH fluoride treatment on advanced non-cavitated (abstract). Caries Res. 2009;43:220. 3. Friberger P. The effect of pH upon fluoride uptake in intact enamel. Scand J Dent Res. 1975;83(6):339-344. 4. Petersson L.G., Lodding A., Hakenberg M., Koch G. Fluoride profiles in human enamel after in vitro treatment with dentifrices of different compositions and acidities. Swed Dent J. 1989;13(5):177-183. 5. Delbem A.C., Tiano G.C., Alves K.M., Cunha RF. Anticariogenic potential of acidulate solutions with low fluoride concentration. J Appl Oral Sci. 2006;14(4):233-237.

SOLTA ESSE MONSTRO

A sociedade e seu compromisso com os eleitos

O eleitor também tem o papel de fiscalizar e cobrar os eleitos de maneira permanente

Por Claudio Lamachia

Eugenio Novaes/ CFOAB

Dr. Claudio Lamachia escreve artigo especial como convidado da Rede ABO. Ele é advogado e presidente nacional da OAB.

Uma sociedade que cultiva o hábito do debate político percebe que não há qualquer motivo para comemorações em um processo de *impeachment* como o que estamos testemunhando, mesmo que necessário e constitucional. Uma autoanálise mostrará que todos têm parcela de culpa no caminho traçado até aqui.

Penso que devemos deixar de usar como desculpa a ideia de que temos uma jovem democracia. Em pleno 2016, com todo o avanço tecnológico e acesso à informação que possuímos, é um equívoco achar que há algo de jovem em nosso sistema político. O que precisa amadurecer é o comportamento do eleitor.

Quando a sociedade vai às ruas, protesta, clama por mudanças, estamos vivenciando uma situação absolutamente natural. A manifestação de descontentamento com os rumos tomados pelos agentes públicos deve ocorrer sempre que algo ultrapasse a barreira da boa gestão, da ética e da moralidade.

No entanto, cabe aqui o uso do velho ditado: é melhor prevenir do que remediar. O voto é um direito que traz grandes responsabilidades. A maior delas é o controle permanente dos eleitos. Eles foram os escolhidos para representar a sociedade e devem guardar coerência com as ideias e discursos que renderam sua eleição. O papel do eleitorado é justamente exigir que isso ocorra. Esse controle deve ser feito diariamente e não apenas quando o quadro político esteja irreversivelmente deteriorado.

A crise ética e moral que enfrentamos atualmente em nosso país nos trouxe a uma encruzilhada. O caminho que vamos seguir daqui para frente determinará se chegaremos, ou não, a um lugar melhor do que o que deixamos para trás.

Cada um de nós, não apenas os gestores públicos, precisa ter o compromisso com a gestão pública, de responsabilidade com o uso do dinheiro arrecadado com o suor dos contribuintes e com o fim da corrupção.

> **Penso que devemos deixar de usar como desculpa a ideia de que temos uma jovem democracia**

Esse é sim também papel do eleitor. Fiscalizar e cobrar de maneira permanente os eleitos.

E essa cobrança precisa ser feita de maneira dura. Precisamos exercitar a boa memória e não reeleger aqueles que no seu histórico tenham desrespeitado a confiança recebida do eleitorado. Faltam recursos para investir em saúde, segurança, educação e justiça. Estados atrasam o pagamento dos funcionários e pensionistas. A União cobra juros altíssimos da renegociação da dívida dos Estados, inviabilizando que cumpram suas obrigações.

Ao mesmo tempo, não há escassez na hora de aumentar a verba partidária que sustenta os partidos políticos. Muitos deles, como bem sabemos, são legendas de fachada, destinadas ao jogo do toma lá dá cá, para o qual a sociedade é convidada, apenas, para bancar a conta.

A mobilização da sociedade deveria ser também contra isso e pela aprovação da lei que criminaliza o caixa dois de campanhas.

O eleitor aprendeu da pior maneira que por trás de cada campanha existe um interesse. Alguns são nobres, conectados ao que há de mais virtuoso na síntese da atividade política. Outros são inconfessáveis. Escondem-se atrás da compra de interesses, como vemos diariamente no noticiário.

As "doações", como se percebe, são descaracterizadas de qualquer alinhamento político, beneficiando legendas de todas as cores. A prática não se fixa em ideologias, mas no benefício próprio. É um mero investimento.

A sociedade não tem o direito de esmorecer até que exista de fato uma sintonia verdadeira entre os anseios do eleitor e o comportamento dos eleitos. É preciso que todos aqueles que receberam a honra de representar a população ponham em prática o discurso que lhe fez merecer cada voto. E que deixem de lado o universo que os separa da realidade quando estão detrás dos vidros escurecidos dos carros oficiais e a bordo dos jatinhos pagos com o dinheiro público.

Ser vigilante é preciso

Não há uma fórmula pronta para solucionar a questão do "votar bem". Não é como resolver o problema de cárie dentária do paciente. Mas é preciso refletir, mudar o comportamento e vigiar. Essa é a sugestão de Rafael Araújo, professor de ciência política na PUC-SP e docente na Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo (FESPSP), ouvido pelo Jornal da ABO.

Para o especialista, a situação de corrupção instalada no País geralmente é associada pelas pessoas à imagem do outro, porém os comandantes políticos refletem a sociedade e as escolhas dela. E quando a situação é adversa, o professor recomenda, é preciso identificar meios de melhorar. "A gente tem de se perguntar se (a situação ruim) não é um sintoma da própria sociedade", diz.

Araújo ressalta também a necessidade de ficar atento contra "pequenas corrupções" que todos podem cometer no dia a dia, como "dar um recibo falso, burlar a declaração de imposto e estacionar em vagas dedicadas a pessoas com deficiência" – o famoso jeitinho brasileiro.

A soma dessas duas características – reflexão para escolhas melhores e mudança de atitude – à postura de cobrança pode indicar caminhos promissores de transformação, segundo o professor. "Se a população é vigilante, a tendência é que os líderes públicos fiquem mais atentos e coloquem na balança as suas práticas", finaliza.

Instituto Premium

CURSO DE AUXILIAR DE SAÚDE BUCAL - ASB à distância - EAD

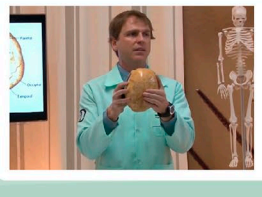
O aluno começa o curso a qualquer momento, assiste as aulas onde puder

Estágio obrigatório de 60 horas

Mais de 10 anos de experiência em cursos presenciais
Agora à distância com a mesma qualidade

Apostilas próprias, gratuitas para o aluno acompanhar as videoaulas

Desde 2008 apenas profissionais formados e inscritos no CRO podem atuar como ASB
Curso reconhecido pelo CFO
Registro 673


Videoaulas com professores especializados!

Matrículas e informações no site www.cursodeasb.com.br
ou pelo 0800 032 7777

PUBLIEDITORIAL

REGENERATE™

ENAMEL SCIENCE

UNILEVER REVELA DADOS CIENTÍFICOS QUE RESPALDAM REGENERATE ENAMEL SCIENCE™, O NOVO SISTEMA DE CUIDADO ODONTOLÓGICO COMPROVADO EM REVERTER OS ESTÁGIOS INICIAIS E INVISÍVEIS DO PROCESSO DE EROSÃO DO ESMALTE

A exclusiva tecnologia NR-5™ fornece reendurecimento superior do esmalte dentário, clinicamente comprovado, comparado com creme dental contendo somente flúor[1].

As pessoas estão mantendo sua dentição natural por mais tempo, com o potencial de manter muitos dos dentes naturais durante a vida. Embora isso seja uma tendência positiva, também apresenta um desafio. Os tecidos do dente devem agora resistir à maior exposição a ataques diários de ácidos, que podem levar à perda irreversível do esmalte, desgaste dental e prevalência de cáries dentárias.

Inspirados em pesquisa sobre tecnologia de reparação óssea, os cientistas da área de Cuidado Odontológico da Unilever realizaram estudos in vitro e in situ, que comprovaram que o silicato de cálcio pode se depositar no esmalte normal e no esmalte erodido[2]. Com essa descoberta, a nova tecnologia NR-5™ foi desenvolvida para aumentar os processos naturais de mineralização da saliva humana, fornecendo uma combinação de silicato de cálcio e fosfato de sódio que ajuda a formar uma nova leva de hidroxiapatita, a qual envolve e se integra aos dentes[2].

REGENERATE Enamel Science™ é o primeiro e único sistema comprovado em reverter os estágios iniciais e invisíveis do processo de erosão do esmalte dentário, formando a hidroxiapatita, com composição idêntica ao mineral do esmalte subjacente[2].

O sistema de cuidado odontológico com sua exclusiva tecnologia NR-5™, a qual possui patentes internacionais*, ajuda a recuperar 82% da dureza do esmalte após três dias de uso3**. Um estudo in situ mostra que essa nova tecnologia de REGENERATE Enamel Science™ é eficaz para os dentes e capaz de reendurecer o esmalte de forma significativamente melhor que um creme dental contendo apenas flúor[1].

O sistema REGENERATE Enamel Science™ consiste em um Creme Dental Avançado, para escovação diária, e um Serum Potencializador, com duas placas orais ajustáveis, para uso em casa, todo mês, por três dias consecutivos. Quando usado em combinação com o Creme Dental Avançado diário, o Serum Potencializador aumenta a eficácia do creme dental em 43%[4+], aumentando o poder de regeneração do esmalte.

Um link para esses estudos pode ser encontrado na sessão profissional do site de REGENERATE Enamel Science™: www.RegenerateNR5.com

Regenerate sabe que o dentista é o profissional mais adequado para avaliar o grau e risco de erosão do esmalte de cada paciente, e por isso conta com a indicação de um profissional para gerenciamento de cada caso.

1. Joiner A, Schäfer F, Naeeni MM, Gupta AK, Zero DT. Remineralisation e_ect of a dual-phase calcium silicate/phosphate gel combined with calcium silicate/phosphate toothpaste on acid-challenged enamel in situ. Journal of Dentistry 2014; 42 (Suppl 1):S53-59.
2. Sun Y, Li X, Deng Y, Sun JN, Tao D, Chen H, Hu Q, Liu R, Liu W, Feng X, Wang J, Carvell M, Joiner A. Mode of action studies on the formation of enamel minerals from a novel toothpaste containing calcium silicate and sodium phosphate salts. Journal of Dentistry 2014; 42 (Suppl 1):S30-8.
3. Hornby K, Ricketts SR, Philpotts CJ, Joiner A, Schemehorn B, Willson R. Enhanced enamel benefits from a novel toothpaste and dual phase gel containing calcium silicate and sodium phosphate salts. Journal of Dentistry 2014; 42 (Suppl 1):S39-45.
4. Jones SB, Davies M, Chapman N, Willson R, Hornby K, Joiner A, West NX. Introduction of an interproximal mineralisation model to measure remineralisation caused by novel formulations containing calcium silicate, sodium phosphate salts and fluoride. Journal of Dentistry 2014; 42 (Suppl 1):S46-52.

* Patentes concedidas e patentes pendentes

**Ajuda a regenerar o esmalte recuperando sua composição mineral com o uso regular. Atua nos estágios iniciais e invisíveis da erosão. Baseado em teste in vitro, medindo a dureza do esmalte, após 3 dias de uso combinado do Creme Dental Avançado e Serum Potencializador.

\+ Conforme demonstrado em um teste in vitro de 3 dias, medindo a dureza do esmalte, após o uso combinado do Creme Dental Avançado e Serum Potencializador vs.Creme Dental Avançado apenas.

Endossado no Brasil pelo:

ateliê oral

Crise econômica impacta o consultório do CD

Queda no número de pacientes e atendimentos é o principal entrave apontado pelos profissionais

iStock

Os impactos da crise político-econômica que se instalou no Brasil no último ano têm afetado diretamente os consultórios dos cirurgiões-dentistas, com queda no número de atendimentos. Mas, diante de um cenário desafiador e confiantes de poderem reverter essa situação ou, pelo menos, minimizar os seus efeitos negativos, alguns CDs já estão se movimentando para enfrentar o tempo ruim.

A Drª. Lucia Mara Paz de Oliveira, em atuação há quase 20 anos na prática odontológica, afirma que esse talvez seja o pior período que encontrou até agora na carreira. "Senti muito a crise", diz a cirurgiã-dentista que trabalha em seu consultório junto da sócia, em Campinas, no interior de São Paulo. Por lá, a queda no número de pacientes começou no segundo semestre de 2015, mas foi no começo deste ano que a situação piorou.

"Em fevereiro, fiz uma lista de pacientes para ligar e marcar uma consulta, o que faço habitualmente no começo de cada semestre, mas das 40 pessoas com quem falei apenas três marcaram", conta. A Drª Lucia ainda não definiu estratégias para tentar minimizar esse problema, mas está em busca de soluções para alcançar mais pessoas: "Talvez uma página na internet", diz.

Além de ter menos pacientes agendados, ela diz que o aumento geral de despesas na hora de comprar materiais também prejudicou o consultório. Isso ocorre ao mesmo tempo em que os preços dos serviços prestados não foram alterados. "Desde o ano passado, continua tudo igual", afirma. "Se aumentar, fica mais difícil de o paciente vir", ressalta.

Drª. Denyse enfrentou queda de 40% do número de pacientes no começo do ano

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), os serviços odontológicos fazem parte do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que registrou aumento de 9,38% nos últimos 12 meses (de abril de 2015 a março de 2016).

Troca de marcas – Com menos pacientes, a receita caiu, mas outros fatores também contribuíram para a redução da rentabilidade, como energia elétrica mais cara e custos mais altos. Na hora de cortar despesas, vale cogitar trocar de marca.

A Drª. Denyse Coelho Pezenti, que teve queda de quase 40% no número de pacientes no seu consultório, conta que, nessa situação desafiadora, um dos caminhos que encontrou foi buscar outras opções de marcas de alguns materiais, como resinas e adesivos. "Eu comprava sempre os mais caros, mas decidi buscar itens com custos menores, ainda que, claro, com a qualidade desejada", afirma. A cirurgiã-dentista também destaca que, nessa busca, encontrou preços mais altos nos serviços de protéticos.

Frente a este cenário negativo, a Drª. Denyse já coloca em ação os planos para 'driblar a crise'. Ela criou uma página na rede social Facebook onde compartilha assuntos de saúde bucal e, com isso, cria maior engajamento com os pacientes que já tem e com os possíveis novos clientes. Além disso, optou por dar descontos e parcelar pagamentos. "A gente tem de estar mais flexível para não perder paciente", diz.

ONGs também encontram adversidades

Houve redução de doações, mas não foi só isso

Organizações não governamentais (ONGs) que atuam na área da odontologia promovendo atendimentos e procedimentos gratuitos sentiram fortemente os golpes da crise. E, segundo elas, o período de dor ainda não acabou. Redução de recursos é um dos problemas que apareceram, mas não foi só isso.

A crise econômica instalada no Brasil com mais força desde 2015 impactou a Operação Sorriso, ONG que promove mutirões cirúrgicos de correção facial. Segundo a Drª. Ana Silvia Stabel, diretora executiva da ONG, os principais problemas são a diminuição da arrecadação e a paralisia das atividades no primeiro semestre por conta da "não confirmação de hospitais". A diretora também destaca como desfavorável o aumento de preço dos suprimentos médicos "por conta da inflação e pela desvalorização do real".

Em um quadro econômico mais difícil, pessoas e empresas contribuíram menos e houve redução de doações. "Tivemos doadores habituais deixando de doar e prospecções não realizadas", afirma a Drª. Stabel. De acordo com ela, o número de novos doadores caiu 25% em 2015 na comparação com o ano anterior.

Às dificuldades financeiras foram somadas questões de saúde. A diretora da Operação Sorriso ressalta que em um quadro de epidemias, incluindo zika e chikungunya, os hospitais públicos ficaram superlotados, inviabilizando a ida da ONG a determinados locais. "Hospitais municipais com corte de verba e reformas inacabadas afetaram o uso de centros cirúrgicos", explica.

Para resolver essas questões ou pelo menos atenuar os efeitos, a ONG iniciou uma busca por novos doadores fora do Brasil e também por doações de medicamentos. "Também estamos em busca de novos locais e hospitais com alguma ociosidade de leitos e salas cirúrgicas para 2016", conclui.

O Instituto Sorrir para Vida, da capital paulista, também sentiu o peso da crise econômica nos ombros. Essa organização atende a pacientes oncológicos, cardiopatas e portadores de autismo e HIV. Criado há nove anos, já atendeu mais de 630 pacientes por meio de tratamento odontológico gratuito e especializado. No geral, houve redução de 20% a 30% na captação de recursos.

Segundo Danielle Vanzella,

A odontologista também instalou uma máquina de cartão de crédito para tentar reter clientes. "Tinha gente que desistia de fazer o tratamento só porque eu ainda não tinha essa ferramenta de pagamento", diz.

Alinhada a este cenário, a Rede ABO oferece a seus associados desconto na compra do leitor de cartões da Payleven – parceira da associação. Além disso, o CD pode optar por receber os valores de seus serviços diretamente no cartão payleven. Com ele, é possível fazer compras em milhares de estabelecimentos ou saques em caixas da Rede 24h ou da Rede Plus, segundo a empresa.

De acordo com Dr. Marcelo Januzzi, secretário-geral da ABO Nacional, é interessante para todo profissional liberal oferecer uma forma mais atual de pagamento, pois o mercado funciona de maneira digital. "Cada vez mais cresce o número de pessoas que não usam cheque ou dinheiro", diz. Além de ser mais seguro para o CD, o Dr. Januzzi ressalta que essa ferramenta traz a possibilidade de receber o valor adiantado no caso de pagamento parcelado.

Situação mais amena – Cirurgião-dentista há 30 anos, Adylson Quirino de Oliveira diz que a crise em um contexto geral é ruim, mas que só agora começou a sentir os efeitos em seu consultório, diferente dos outros 15 dentistas que trabalham no mesmo prédio em que ele, em São Paulo. "Os colegas sentiram mais, perderam clientes, os tratamentos mais estéticos, mas (a crise) não me pegou muito, não", diz.

Ele conta que um dos motivos por não ter tido queda no número de pacientes talvez seja a forma como realiza os atendimentos. O Dr. Oliveira também é músico graduado, já tocou em orquestra fora do Brasil e leva o gosto musical para o consultório. "Lá, o paciente ouve boa música, do jazz a clássicas", conta. O clima do consultório, segundo ele, também é diferente. "A pessoa relaxa pelo jeito do atendimento, perde o medo, se sente bem", diz.

O que fez diferença no bolso, e que o CD atribui ao período de crise econômica, foi o material. "O preço dos materiais aumentou muito, gasto duas vezes mais agora", afirma.

Impacto setorial – Com relação a aumento de preço dos insumos, a Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos e Odontológicos (Abimo) afirma que as empresas fornecedoras do setor apenas acompanharam o mercado e que estão respondendo à inflação como podem e se ajustando. Segundo a associação, o setor também sentiu impactos da crise e algumas empresas registraram queda de vendas no ano passado.

Apesar das provas mais árduas que o momento de crise apresenta, os esforços contribuíram para a prevalência de resultados positivos nos negócios no setor. Uma pesquisa feita pela Abimo em fevereiro deste ano aponta que 78% das empresas registraram crescimento de vendas em 2015, se comparado com 2014. Do total de empresas que participaram da pesquisa, apenas 4% sofreram retração de vendas acima de 10% (veja mais sobre o mercado na página 15).

Blindagem contra crise – Quando um país enfrenta uma crise econômica não é fácil encontrar uma maneira de blindagem que ofereça proteção contra todo e qualquer efeito que ela causa. Algumas posturas e ações, entretanto, podem facilitar a navegação. É como se preparar para ter um barco mais robusto. Certamente ele terá menos problemas do que uma embarcação mais frágil durante a tempestade. Quem exemplifica o caso é a cirurgiã-dentista Patrícia Fernanda Di Todaro, de Araraquara, interior de São Paulo.

Especialista em ortodontia e ortopedia facial, com 25 anos de atuação na área, Patrícia dirige duas clínicas na cidade, com dez funcionários e 15 cirurgiões-dentistas no total. Participar de cursos com características de negócio contribuiu para fortalecer seus empreendimentos. "Sempre fiz curso no Sebrae, se você me perguntar o que estou fazendo para driblar a crise, a resposta é: estou usando os conhecimentos de gestão e processos que adquiri", diz.

A cirurgiã-dentista diz estar mais preparada para tempos de crise, inclusive para intensificar medidas que equilibram as contas. Ela conta que desde meados de 2015, quando sentiu a redução de movimento, aproveitou para dar uma repaginada no consultório. Também reduziu estoque, aumentou o controle e tomou medidas aparentemente simples, mas que ajudaram a "compensar a balança", como desligar o ar condicionado em alguns horários e trocar as lâmpadas por outras mais econômicas. Seu olhar e ação de gestora foi um diferencial. "No momento da crise, tenho de ser muito mais do que dentista", afirma.

Drª. Patrícia é uma das participantes do programa Dentista Empreendedor do Sebrae-SP. Segundo Marcio Bertolini, coordenador do programa, essa iniciativa surgiu de uma necessidade verificada pelo Conselho Regional de Odontologia de São Paulo (Crosp). "Havia muita demanda de problemas de gestão", conta. O programa vai completar três anos em outubro desse ano e atendeu cerca de três mil profissionais por meio de eventos e cursos, com distribuição de aproximadamente 25 mil cartilhas.

Bertolini afirma que a crise serve como um ponto de exclamação. "É um momento de reflexão e de evidenciar as palavras 'planejamento' e 'capacitação'", diz. Ele ressalta que o profissional da área de saúde, de forma geral, vai para o mercado entendendo muito da área técnica em que atua, mas, quando começa a trabalhar, se depara com a realidade e o desafio de gerir o próprio negócio. Para o coordenador, principalmente em momentos mais difíceis como o da crise, é preciso fidelizar o cliente. "A vantagem competitiva começa na maçaneta do consultório, se vai ou não inspirar a confiança do cliente, começa no atendimento da secretária", sugere.

Arquivo pessoal

Drª. Denyse: "A gente precisa estar mais flexível para não perder paciente"

Arquivo pessoal

Adylson (com seu sobrinho João) aposta na fidelização de clientes

Arquivo pessoal

Drª. Patrícia ressalta a importância de ter conhecimentos de gestão e aplicá-los

coordenadora institucional, a captação de dinheiro foi muito difícil no ano passado. "Além disso, pessoas deixaram de ajudar e empresas, por lucrarem menos, também diminuíram suas contribuições", afirma.

O instituto também busca recursos por meio de campanhas de financiamento coletivo, conhecidas como *crowdfunding*. Danielle conta que conseguiram bater metas, mas com muito esforço, "mais off-line do que on-line". "Tivemos de nos reinventar, nos virar nos bastidores para que na ponta não tivéssemos de mudar a qualidade dos atendimentos e materiais", diz.

Outro problema que aumentou o peso da crise nos braços do instituto, segundo a coordenadora, foi o fato de o governo do estado reduzir, em 2015, 30% do repasse da nota fiscal paulista a organizações da sociedade civil. "Trinta por cento da nossa arrecadação vêm disso", finaliza a coordenadora do Sorrir para Vida.

Divulgação Operação Sorriso

Dra. Ana Silvia Stabel, diretora da Operação Sorriso, aponta diversos entraves que surgiram com a crise econômica

Arquivo pessoal

Danielle, coordenadora do Sorrir para Vida: "Perdemos doações de pessoas físicas e empresas"

Controle financeiro e planejamento devem fazer parte da rotina

O cirurgião-dentista precisa ter o mínimo de atenção à gestão do seu consultório ou clínica, segundo especialistas

Arthur Fujii/Divulgação Fiap

Nakagawa: "O profissional precisa ter o mínimo de controle financeiro"

Seja em período de crise ou não, o dentista pode e deve fazer, no mínimo, a lição de casa quanto à gestão, que é ter uma planilha de controle financeiro. Essa é a dica de Marcelo Nakagawa, diretor de empreendedorismo da faculdade de tecnologia Fiap.

"Acompanhamos na imprensa que houve queda de demanda de pacientes (nesse período de crise), as pessoas têm postergado visitas ao dentista, vão apenas em caso de urgência e, com isso, trabalhos de prevenção e estética acabam ficando para depois", diz o professor. Para manter a saúde do negócio, o CD precisa dar atenção também às questões administrativas. "O dentista precisa ter organização, pois precisa pagar as contas, não pode dar pedaladas", explica Nakagawa.

Acostumado a orientar um público empreendedor de diversas áreas, o professor concorda que o cirurgião-dentista também possa enxergar a sua atividade como um negócio. Mais do que isso até. "Todo profissional liberal precisa virar uma marca", diz. E o momento de crise econômica é propício para isso, de acordo com o especialista. "É preciso ter um relacionamento ainda mais próximo com o cliente."

Para fazer isso, o professor explica que o CD pode movimentar-se estrategicamente e usar ferramentas disponíveis junto com um comportamento proativo. Um caminho básico, segundo ele, é usar as redes sociais para aperfeiçoar o relacionamento com pacientes e conquistar novos. Outra dica do professor é que o dentista deve estender sua iniciativa além das paredes do consultório, caso haja tempo hábil. "Ele pode se aproximar de empresa, fazer palestras a funcionários, e ,com isso, ganhar clientes", exemplifica Nakagawa.

Mas isso tudo já deve fazer parte de algo que vem depois da lição de casa básica do controle financeiro: ter planejamento. E isso vale tanto para cirurgiões-dentistas quanto para profissionais de outros setores, de acordo com o professor.

Hora de estruturar – Para os profissionais que tiveram queda no número de pacientes como um sintoma da crise econômica, uma dica é aproveitar essa situação para capacitar-se e estruturar-se. "Caso haja tempo ocioso, digamos assim, o dentista pode investir na profissão, se atualizando, e também na organização do consultório", diz o economista Mauro Calil, fundador da Academia do Dinheiro.

Segundo o consultor, o CD pode, por exemplo, pensar em novas estratégias, como associar-se a outros colegas para reduzir custos operacionais. "Como alugar um espaço maior e dividir despesas, como custos com secretária e de escritório", explica Calil. Nesse caso, uma sugestão do consultor é unir-se com profissionais de especialidades que se complementem e não se sobreponham. "É importante ainda deixar as regras bem claras e que todos tenham uma linha de pensamento similar", acrescenta.

Outra questão chave é planejar ou repensar os investimentos. "A cada 10 atendimentos, por exemplo, investir o valor obtido de um deles em um investimento turbinado que não seja a poupança", diz Calil. O consultor ressalta que vale a pena procurar um especialista no assunto, que possa orientar da melhor forma e facilitar a visualização do que o dentista pode fazer com o seu dinheiro. "O ideal ainda é que não seja o gerente do banco, pois ele provavelmente vai indicar caminhos de acordo com o interesse dele e da instituição onde trabalha", conclui.

Veja como se preparar

O cirurgião-dentista tem diversas formas para aperfeiçoar a gestão do seu consultório ou clínica. Conheça dicas de especialistas que podem ajudar.

Fundamental

Controle financeiro é o mínimo que todos devem ter, mas nem todo mundo tem. Há quem não faça sequer uma planilha eletrônica ou no papel mesmo. Com isso, fica mais difícil visualizar o andamento das finanças e separar o lado profissional do pessoal.

Equilíbrio

Com um controle financeiro em dia, fica mais fácil planejar. Esse hábito ajuda a criar ações para aumentar a receita ou pelo menos mantê-la, evitando momentos mais difíceis. Quem planeja também consegue encontrar um plano B mais facilmente para equilibrar as contas.

Despesas

Planejamento permite reduzir despesas. No consultório, o que pode ser feito é buscar insumos alternativos que demandem custos menores, ainda que se preserve a qualidade e o padrão desejado, e adotar medidas simples de economia, como trocar lâmpadas por itens mais econômicos.

Investimento

Caso haja tempo ocioso, devido à queda de consultas, uma sugestão é investir em atualização. Também é um momento oportuno para pensar na estrutura do consultório e na estratégia de atuação, como fazer parcerias ou associações com outros profissionais e empresas.

Formar rede profissional é tendência mundial

Dr. Plínio Augusto Rehse Tomaz é cirurgião-dentista e atua como consultor há 25 anos. Para ele, a crise é real, está acontecendo, mas o bom é que ela traz aprendizado e oportunidade de melhoria. "Os consultórios perderam resultado, sim, em torno de 30%", diz o especialista, que também tem formação em administração hospitalar, marketing, inovação e empreendedorismo, saúde pública e economia – além ser autor de livros, como Marketing para Dentistas, que está indo para a 6ª edição, e Consultório-Empresa. Conheça algumas recomendações dele:

O CD deve admitir mais e entender mais que ele tem um negócio ou que ele faz parte de um?

O consultório é uma empresa, não importa o seu tamanho. O fato de ser um profissional bom não é garantia que o consultório vai ser bem-sucedido, porque o CD pode ser um excelente profissional, mas um péssimo empresário. Costumo brincar com o exemplo do CD que atende ao público classe A e não tem estacionamento no local e, por isso, o cliente não vai; daí, ele vai lá e faz uma especialização em laser. Ou seja, não consegue perceber o negócio, onde está a falha. Também uso a metáfora do pizzaiolo. Pergunto se basta que ele seja bom para a pizzaria dar certo e os CDs, quase em unanimidade, dizem que não. Ou seja, eles sabem disso, mas não usam na sua profissão. O CD precisa entender que só habilidade técnica não é suficiente, é preciso ter conhecimento de gestão e marketing.

O que deve ser feito?

Uma empresa é baseada no tripé: produção, que significa ter qualidade técnica; comercial, que inclui a capacidade de atrair e reter clientes, de vender mesmo, ainda que essa expressão possa ser meio chocante para os cirurgiões-dentistas; e administração, que é ter controle e processos. E o CD deve enxergar isso. Ressalto ainda ser necessário entender a diferença de administração e gestão. Gestão é algo macro, maior, é para a tomada de decisão. Quem investe uma hora, duas horas por dia para pensar na estratégia do negócio, isso volta multiplicado por 'n'.

E o marketing odontológico, é importante?

Marketing não é propaganda nem vender coisa. As pessoas têm preconceito com o marketing porque acham que vão ter problemas com propaganda, em termos de ética etc. Mas aí é que está o erro. Marketing é uma ciência para estudar o mercado e propor estratégias para alcançar o objetivo seja ele qual for. O dentista pode fazer muita coisa, estudar o seu mercado. Quanto mais conhece, mais consegue encontrar estratégias. Isso nos leva a seis caminhos, os 6 Ps: pessoas (definir público), produtos (cardápio de serviços adequado a esse público), ponto adequado para atendê-lo, preço correto, percepção (do local e da apresentação do profissional) e promoção (melhor se for feita por meio de parcerias e networking).

O que fazer em momentos de crise?

Melhorar a gestão do consultório, prestar a atenção nos processos e se perguntar: será que há alguma forma mais barata, mais rápida, mais eficiente de fazer isso? Deve-se melhorar a qualidade dos processos e fazer com que o cliente perceba isso. Minha sugestão principal é que todos comecem a ter mais o olhar empresarial, da empresa como tripé, e usar os 6 Ps. E também enxergar onde pode se diferenciar para fidelizar e reter pacientes. O mais importante, talvez, é que está crescendo no Brasil uma prática que é tendência mundial: a formação de rede. A chamada RPI, rede profissional integrativa, formada por profissionais que param de se ver como concorrentes e se juntam para fortalecerem as suas atividades, criarem serviços juntos.

Divulgação

Dr. Plínio Tomaz atua como consultor há 25 anos

Indústria e varejo também sentem a crise

Mesmo quem cresce sente que poderia ser melhor

A crise econômica também ecoou na indústria, que teve de se mexer para continuar competitiva, e nas gôndolas do varejo, que ficaram mais cheias devido à queda nas vendas. No geral, empresas do setor sentiram algum impacto, tenham registrado retração ou crescimento. No caso de quem cresceu, ficou a impressão de que poderia ter sido bem melhor.

Esse foi o caso da KaVo Kerr. Se comparado ao ano anterior, a empresa cresceu em 2015, porém menos do que poderia caso não houvesse crise. Para driblar os efeitos, o grupo investiu em produtos novos para fortalecer sua atuação em nichos onde atuava timidamente ou não atuava. "Já tínhamos o planejamento (de investir dessa forma), mas, em virtude do cenário, tivemos de antecipar um pouco o plano", declara Ricardo Escobar, diretor de marketing do KaVo Kerr Group na América Latina.

Entre as novidades que a empresa apresentou estão: linha completa de acabamento e polimento para área de dentística, materiais de moldagem, nova plataforma de motores de cirurgia, novos contra-ângulos cirúrgicos e um sistema que possibilita restauração em tempo bem menor do que o convencional encontrado no mercado.

Escobar diz que as vendas de consultórios odontológicos (cadeira do dentista) se mantiveram dentro do que a empresa tinha planejado. Apesar da iniciativa de antecipação de alguns lançamentos, as dificuldades ainda permanecem neste ano. "Temos uma perspectiva de um ano difícil, mas com grandes oportunidades", afirma. A empresa, segundo ele, continua investindo na área de engenharia e desenvolvimento.

No varejo – Na outra ponta, a do varejo, a situação frente à crise não foi nada boa. O grupo Adelar, que comercializa insumos de consultório, itens de ortodontia, próteses e equipamentos por meio de quatro empresas em Goiânia e de e-commerce, teve retração. "As vendas caíram 7% em 2015", revela Paulo Adelar, diretor comercial do grupo. "Diminuiu o paciente no consultório, diminuiu a venda", afirma. "Ouvi de outros colegas (do varejo) que as vendas caíram até 15%", completa.

Adelar conta ainda que o perfil de consumo do CD começou a ficar parecido com o de um consumidor comum no supermercado, com redução de frequência na loja e compras menores. "Foi mais para reposição de estoque, compras picadinhas", acrescenta. De acordo com o executivo, houve aumento de 10% a 15% nos preços. "Mas não foi isso que afastou o paciente do consultório", diz. Adelar ressalta que o material representa 10% do custo do procedimento.

Divulgação KaVo

Ricardo, da KaVo: "Tivemos de antecipar o plano de lançamento de produtos"

Cobrança de consulta valoriza o trabalho do CD

Especialistas mostram benefícios de aceitar essa prática

iStock

A consulta é uma maneira de valorizar o trabalho do CD, mas a forma de administrar esse valor durante o tratamento pode variar, segundo especialistas

Cirurgiões-dentistas afirmam que cobrar a consulta odontológica é uma prática correta, justa e saudável para a profissão. O próprio Código de Ética de Odontologia aprovado pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO) prevê que divulgar ou oferecer consultas e diagnósticos gratuitos ou sem compromisso constitui infração ética. Entretanto, o dia a dia revela que nem sempre a consulta é cobrada do paciente.

Segundo a Dra. Cláudia de Oliveira Lima Coelho, diretora da Faculdade de Odontologia da Unoeste, o CD deve cobrar a consulta. Inclusive, ela recomenda essa prática a seus alunos. "O paciente (quando vai ao dentista) não está em uma loja, fazendo uma pesquisa de preços", afirma. Ela explica que o profissional faz um exame clínico e, algumas vezes, um procedimento, como uma radiografia, para checar a condição bucal e fazer o diagnóstico. "O cirurgião-dentista usa o seu conhecimento para poder chegar a um plano de tratamento", acrescenta a diretora.

O odontopediatra Dr. Gabriel Tilli Politano, proprietário de uma clínica em Campinas-SP e professor de Odontopediatria da Faculdade de Odontologia São Leopoldo Mandic, também concorda com a cobrança de consulta e diz que ele mesmo pratica isso. A consulta, segundo ele, é um momento que demanda responsabilidade do profissional. "É um tempo em que fazemos avaliações e orientamos o paciente, usando o nosso conhecimento", afirma.

No caso específico da área em que atua, atendendo a crianças e bebês, Dr. Politano ressalta que não é toda consulta que gera um tratamento – o que acontece em maior escala com o público adulto. Esse tempo de dedicação para orientar a criança e os pais dela, de acordo com o odontopediatra, é um trabalho técnico e especializado e deve ser incluído na conta como honorário. "Ninguém vai ao médico receber orientação por 45 minutos de graça", exemplifica o cirurgião-dentista, comparando a consulta odontológica com a consulta médica.

Realidade diferente – Mas não é todo dentista que cobra a consulta. Apesar de não conhecer um estudo ou pesquisa sobre o tema e considerar-se a favor da cobrança, o ondontogeriatra Rafael Alves Ferrari, dono de duas clínicas em São Paulo, uma na capital e uma em Osasco, afirma que a maioria dos CDs não cobra, inclusive ele. "Se eu cobrar, acabo perdendo cliente", diz.

A explicação baseia-se no público-alvo. "Atendo, em Osasco, pacientes de classe média, das classes C e D, que não estão acostumados a pagar consulta de dentista", conta. A percepção desse panorama, segundo o Dr. Ferrari, é importante porque pode gerar a captação ou a perda de pacientes, "pois as pessoas estão buscando as opções mais econômicas".

O odontogeriatra não cobra a consulta, mas diz que cobra o planejamento. "Com a réplica da boca feita a partir da moldagem e com as radiografias consigo traçar caminhos que o paciente tem para seguir, como o que leva menos tempo e o mais econômico", diz.

Alguns cirurgiões-dentistas acabam incluindo o valor de consulta no planejamento ou no tratamento. Outros cobram a consulta, mas depois descontam o valor do total do tratamento. Isso, segundo fontes ouvidas pelo **Jornal da ABO**, acontece principalmente nos casos em que o tratamento tem um valor muito alto, tem um período longo e contínuo ou se refere a um paciente fidelizado.

Mudança cultural – De acordo com o Dr. Henrique Smanio, coordenador do curso de Implantodondia da Faculdade São Leopoldo Mandic, a consulta é uma maneira de valorizar o trabalho do cirurgião-dentista, mas a maneira de administrar esse valor durante o tratamento pode variar. O que não pode acontecer, ressalta o professor, é "banalizar a consulta". Ele mesmo cobra consulta em sua clínica, localizada na mesma cidade onde leciona. "A gente tem de parar de pensar que vende material odontológico, a gente vende conhecimento", conclui.

Para melhorar essa questão de uma forma geral, o ideal seria que todos os CDs começassem a cobrar a consulta e, a partir disso, mudassem a cultura desse segmento. O coordenador do curso de Odontologia da Universidade Nove de Julho (Uninove), Dr. André Tortamano, concorda. "Ainda que o mercado, às vezes, force (o profissional) a ser mais agressivo e não cobrar, o ideal é cobrá-la, pois existe o custo da consulta", diz.

Quanto mais clara a cobrança for para o paciente, melhor será para fortalecer essa "cultura", de acordo com o professor. Isso evitaria, segundo ele, que o dentista tenha de usar a "não cobrança" de consulta como diferencial competitivo e que os pacientes visualizem a consulta apenas como orçamento.

Arquivo pessoal

Dr. Gabriel diz que a consulta é um trabalho especializado e deve ser incluído na conta

Débora André/ Unoeste

Dra. Cláudia recomenda a seus alunos que cobrem a consulta

Divulgação/Uninove

Dr. André diz que é preciso cobrar a consulta, pois existe um custo

Prevenção reduz necessidade de restauração em até 50%

O cirurgião-dentista pode fazer mais do que orientar o paciente quanto a hábitos de higiene bucal. Estudo da Universidade de Sydney ressalta que é possível reduzir em até 50% a necessidade de "perfuração e preenchimento" (restauração). Esse trabalho da instituição australiana indica também que a cárie dentária pode ser impedida, interrompida e invertida.

"Em muitos casos, o uso das restaurações é desnecessário", diz o professor líder do estudo Wendell Evans. Segundo ele, é preciso mudar a forma como a cárie dentária é administrada pelo CD, já que uma abordagem preventiva resulta em mais benefícios. "Durante muito tempo, acreditou-se que a cárie dentária era um fenômeno progressivo e que a melhor maneira de administrá-la era identificá-la precocemente e removê-la para depois restaurar", afirma. Mas, segundo o Dr. Evans, estudos mostram que a cárie nem sempre é progressiva e se desenvolve mais lentamente do que se acreditava.

Por isso, Dr. Evans recomenda que seja feito um tratamento para resolver o problema antes de se tornar uma cavidade que necessite de preenchimento. Sua equipe desenvolveu o Caries Management System (CMS), um conjunto de protocolos para tratamento da cárie precoce, que envolve fatores de cuidado pessoal do paciente e de cuidado profissional, como a aplicação de alta concentração de flúor verniz em regiões que apresentem deterioração precoce. O estudo foi publicado em abril no jornal Community Dentistry and Oral Epidemiology, da editora John Wiley & Sons.

OMCILON®-A ORABASE
triancinolona acetonida

Alívio dos sintomas de lesões orais.[1]

Há mais de 40 anos[2], **referência**[3] nos tratamentos de **Aftas, Estomatites e lesões ulcerativas resultantes de trauma**[1].

aspen PHARMA

OMCILON®-A ORABASE (triancinolona acetonida) **Apresentação: OMCILON®-A ORABASE** é apresentado em bisnaga contendo 10g. Cada grama de **OMCILON®-A ORABASE** contém 1mg de triancinolona acetonida. **Indicações:** É um corticosteroide sintético com ação anti-inflamatória atuando no alívio temporário de sintomas associados com lesões inflamatórias orais e lesões ulcerativas resultantes de trauma. **Contraindicações:** Pacientes com história de hipersensibilidade a qualquer dos seus componentes. Por conter um corticosteroide, **OMCILON®-A ORABASE** é contraindicado na presença de infecções fúngicas, virais ou bacterianas da boca ou garganta, por exemplo, tuberculose e lesões causadas por herpes. **Precauções/Advertências:** Pacientes com tuberculose, úlcera péptica ou Diabetes Mellitus não devem ser tratados com qualquer preparação de corticosteroide sem indicação do médico. As respostas normais de defesa dos tecidos orais são diminuídas quando realizada terapia corticosteroide tópica. Cepas virulentas de microorganismos orais podem ser multiplicadas sem produzir os sintomas de advertência usuais de infecções orais. Caso desenvolva sensibilização ou irritação, a preparação deve ser descontinuada. Se não ocorrer melhora significativa dos tecidos orais em 7 dias, é aconselhável a realização de exames adicional da lesão. A administração prolongada do produto pode conduzir a reações adversas conhecidas de ocorrerem com preparações esteróides sistêmicas; por exemplo, supressão adrenal, alteração do metabolismo de glicose, catabolismo de proteínas, ativações da úlcera péptica e outras. Essas são usualmente reversíveis e desaparecem quando o hormônio é descontinuado. **Gravidez e lactação:** Não foi estabelecido o uso seguro de **OMCILON®-A ORABASE** durante a gravidez, quanto a possíveis reações adversas no desenvolvimento do feto; portanto, o produto não deve ser usado em mulheres com potencial de gravidez e particularmente durante o início da gravidez, a não ser que, no julgamento do médico ou dentista, o benefício potencial exceda os possíveis riscos. **Idosos:** Não existe informação específica comparando o emprego de corticosteroides de uso odontológico em pacientes idosos com pacientes mais jovens. **Interações Medicamentosas:** Não há nenhuma interação medicamentosa conhecida. **Posologia:** Aplicar uma pequena quantidade de **OMCILON®-A ORABASE**, sem esfregar, sobre a lesão até que se desenvolva uma película fina. Para melhor resultado, usar apenas a quantidade suficiente para cobrir a lesão com uma película fina. Não esfregar. A tentativa de espalhar esse produto pode resultar numa sensação granular e arenosa e causar a desagregação do produto. Entretanto, após a aplicação do produto, desenvolve-se uma película lisa e escorregadia. **OMCILON®-A ORABASE** deve ser aplicado de preferência à noite, antes de dormir. Dependendo da gravidade dos sintomas pode ser necessária a aplicação de 2 a 3 vezes ao dia, de preferência após as refeições. Se não ocorrer melhora em 7 dias, é aconselhável outros exames. **Superdose:** Desde que não há um antídoto específico e a ocorrência de eventos adversos é improvável, o tratamento consiste na diluição por meio de fluidos. **Referências:** 1 - Bula do Medicamento. 2 - Medicamento registrado no M.S. em 22/05/64 e lançado em janeiro de 1972. 3 - Medicamento de Referência (www.anvisa.gov.br). Registro **M.S.: 1.0180.0084. VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA.** Material destinado exclusivamente a profissionais de saúde habilitados a prescrever medicamentos. Informações adicionais para prescrição, vide bula completa do produto ou mediante solicitação ao SAC: 0800 727 6160 ou sac.brz@bms.com. Produto registrado por Bristol-Myers Squibb Farmacêutica S.A.; fabricado por Takeda Pharma Ltda; promovido e comercializado por Aspen Pharma Indústria Farmacêutica Ltda. **ABRIL/16**

0800 026 23 95 sac@aspenpharma.com.br www.aspenpharma.com.br

CDs podem ajudar a detectar tipo raro de melanoma

O cirurgião-dentista pode atentar para lesões que possam estar presentes, identificando-as bem no início

Cirurgiões-dentistas devem reforçar sua atenção para tentar identificar casos de melanoma de mucosa – um tipo raro e bastante agressivo de câncer. Descobrir a doença em sua fase inicial é um desafio, mas o diagnóstico precoce não é impossível de se obter. Com isso, é possível salvar vidas.

Segundo a Agência Fapesp, o melanoma de mucosa é caracterizado por lesões hiperpigmentadas que variam do castanho claro ao preto e podem aparecer na cavidade oral, nas fossas nasais ou nos seios paranasais – também conhecidos como seios da face. Para conhecer mais sobre o assunto, pesquisadores do A.C Camargo Cancer Center avaliaram dados de 51 pacientes diagnosticados com a doença e tratados na instituição de 1954 a 2012. Segundo divulgação recente, eles observaram o seguinte: uma clara associação entre diagnóstico tardio e menor sobrevida.

De acordo com os resultados, que foram publicados no International Journal of Oral & Maxillofacial Surgery em fevereiro, a maioria dos pacientes apresentava doença avançada no momento do diagnóstico e, ao final do estudo, apenas sete estavam vivos. A pesquisa foi coordenada pelo cirurgião de cabeça e pescoço Dr. Mauro Kasuo Ikeda, do Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia em Oncogenômica (Incito), um dos institutos do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), apoiados pela Fapesp em São Paulo.

"O grande problema é que, por ser raro e nem sempre visível, o melanoma de mucosa é de difícil diagnóstico. Muitos pacientes já estão em estágio avançado quando chegam a um serviço especializado", contou Dr. Ikeda. Segundo o pesquisador, oito entre dez casos de melanoma de mucosa são identificados a partir de uma pigmentação em áreas como a gengiva superior e a cavidade nasal. De acordo com a agência, os primeiros a perceber o tumor, geralmente, são cirurgiões-dentistas ou médicos otorrinolaringologistas.

O problema é que quando os pacientes são encaminhados para um centro especializado, mais da metade deles já apresenta lesões ulceradas que demandam um tratamento cirúrgico mais agressivo e com possibilidade menor de controle da doença. Dr. Ikeda relatou que não houve ao longo dos anos uma grande evolução nas taxas de sobrevida, pois o tratamento para esse tipo de câncer continua sendo essencialmente cirúrgico desde os anos 1950. Segundo ele, essas lesões não respondem bem a quimioterapia ou radioterapia. "A diferença é que, graças aos avanços nas técnicas de reconstrução plástica, os casos graves, que antes não eram operados, hoje podem ser", diz.

Estágios – De acordo com o pesquisador, os tumores malignos, de maneira geral, são divididos em estágios de agressividade que variam de 0 a 4. Mas, no caso do melanoma de mucosa, praticamente todas as lesões diagnosticadas – independentemente do tamanho ou da profundidade – são consideradas como grau 3 ou 4, o que significa um prognóstico ruim, com alto risco de metástase e de morte relacionada ao tumor. A Fapesp destaca ainda que tão raro quanto a doença é descobri-la em suas fases iniciais, nos graus 1 e 2.

Ainda assim, não é impossível de se obter o diagnóstico precoce. "O estudo mostrou que 84,3% apresentam uma forte pigmentação nas cavidades bucal e nasal e, com posse dessa informação, dentistas e otorrinolaringologistas podem atentar para lesões que possam estar presentes nestas áreas, identificando-as bem no início e encaminhando o paciente para um centro especializado", afirma Dr. Ikeda.

Mas há um contraponto, segundo o pesquisador. Pessoas com cerca de 40 anos ou mais costumam ter, em sua arcada dentária, restaurações feitas com amálgama, um derivado do mercúrio. Ele explica o problema. "Muitas vezes, quando se fazia esse tipo de procedimento, escapava um fragmento de mercúrio que se instalava na mucosa, induzindo maior pigmentação no local sem qualquer relação com câncer. Portanto, o diagnóstico pode ser confuso e requer um profissional treinado", diz.

No caso das lesões nos seios da face, segundo Dr. Ikeda, a visualização é praticamente impossível. O diagnóstico, conta ele, geralmente é feito quando o paciente já apresenta sintomas como sangramento nasal ou quando o tumor se espalha para outras regiões da cabeça.

Fatores de risco – A agência informa também que, ao contrário de outros tumores que afetam cabeça e pescoço, o melanoma de mucosa não está relacionado ao consumo de álcool ou tabaco. E que não há ligação com exposição prolongada à radiação solar, como é o caso do melanoma de pele. "Alguns estudos encontraram mutações em tumores individuais, mas são achados esporádicos, não é algo que possa ser reconhecido como causa. Não há uma causa bem estabelecida", diz Dr. Ikeda.

Para auxiliar em possíveis tratamentos, a agência informa que um dos objetivos dos pesquisadores do Incito tem sido identificar aspectos clínicos e biomarcadores moleculares que sejam preditores de melhor ou pior prognóstico e possam ajudar a melhorar as taxas de sobrevida global. "O surgimento de novos quimioterápicos e imunoterápicos também oferece boas perspectivas ao tratamento. É possível que os anticorpos monoclonais possam ter alguma interferência na evolução desses pacientes", avalia Dr. Ikeda.

A forma de orientação ao paciente mudou

Um fato importante que deve ser de conhecimento de todo CD é que o autoexame para câncer da cavidade oral não é mais preconizado pelo Instituto Nacional do Câncer (Inca). A justificativa para isso, de acordo com o instituto, é que não há evidências científicas de que esse procedimento seja efetivo como medida preventiva contra o câncer de boca.

O Inca ressalta que a população, em geral, tem dificuldade em diferenciar lesões potencialmente malignas de áreas anatômicas normais e, dessa forma, corre o risco de negligenciar as lesões potencialmente perigosas, o que pode levar ao diagnóstico tardio da doença.

Mas em relação à detecção precoce, o instituto destaca que é imprescindível estar atento ao surgimento de qualquer sinal de alerta e que lesões que não cicatrizam após 15 dias devem ser investigadas por um profissional de saúde. Essa orientação também pode ser feita pelo CD a seus pacientes sempre que for oportuno.

O câncer de cavidade oral afeta lábios e o interior da cavidade oral. O Inca estima que neste ano apareçam: 15.490 novos casos no Brasil, sendo 11.140 em homens e 4.350 em mulheres. Segundo o instituto, em 2013 mais de cinco mil pessoas morreram devido a essa doença.

O instituto recomenda pontos que devem ser observados, dentro da boca: gengivas, mucosa jugal, palato duro, língua e a região embaixo da língua. O câncer do lábio, o Inca informa, é mais comum em pessoas brancas e ocorre mais frequentemente no lábio inferior.

O mercado está favorável para auxiliares e técnicos

Auxiliar em saúde bucal (ASB) e técnico em saúde bucal (TSB) têm uma opção nova para atualizarem seus conhecimentos e desenvolverem suas habilidades profissionais. A Colgate lançou um curso gratuito *e-learning* voltado a esse público no final de maio. Ao término, o participante recebe um certificado, em seu nome, com o endosso da Associação Brasileira de Odontologia (ABO).

O conteúdo do curso inclui temas como: principais doenças e lesões bucais; cuidados especiais para gestantes, crianças e idosos; e biossegurança no consultório. "Percebemos que o profissional no nível auxiliar ou técnico tem uma grande sede de conhecimento. Por isso, é muito importante que ele tenha uma fonte confiável e gratuita de conteúdo e educação, como esse curso de atualização em saúde bucal", afirma Dra. Lusiane Borges, biomédica e especialista em microbiologia. O Dr. Rodrigo Rubio, gerente de relações com experts da Colgate, acrescenta que esses profissionais "são agentes importantes na transformação de hábitos de saúde bucal e na qualidade de vida da população".

A Colgate destaca que o Brasil conta com mais de 135 mil profissionais técnicos e auxiliares em saúde bucal, sendo que cerca de 113 mil deles são TSBs e pouco mais de 22 mil, ASBs. Esses profissionais, de acordo com a empresa, "são de extrema importância no ambiente odontológico", pois dão todo suporte ao cirurgião-dentista na preparação do paciente, organização de documentos, orientação de técnicas de escovação e alguns procedimentos iniciais, como aplicação de flúor ou remoção de suturas. Para participar do curso, basta se cadastrar pelo site www.colgateapp.com/prof/br/e-learning/asb-tsb.

Futuro promissor – O técnico em saúde bucal possui bastante relevância no setor de odontologia por todo Brasil. "É a profissão do futuro", diz Dra. Renata Veras, coordenadora do curso de técnico em saúde bucal na ABO Ceará. Segundo ela, o técnico que desenvolver a habilidade do trabalho em equipe já terá vantagem considerável no mercado.

E o espaço só aumenta nesse segmento. Professora do curso técnico em saúde bucal do Senac Tiradentes, em São Paulo, Dra. Jaqueline Alves Lopes Sartori diz que o perfil das pessoas que buscam essa profissão tem mudado. "É um público jovem que deseja ser cirurgião-dentista no futuro", afirma. Segundo ela, a qualificação desse profissional pode resultar em impacto positivo no mercado, sendo que o técnico tem um papel importante no trabalho educativo e preventivo.

Jaqueline diz que a demanda profissional cresce. "Vejo um mercado ampliado, com oportunidades de trabalho em consultórios particulares e no serviço público, já que surgem cada vez mais vagas por meio de terceirização para atuação em saúde da família", acrescenta.

Ingredientes amazônicos são destaques em higiene bucal

Pesquisas realizadas pelo Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia (Inpa) apontam que matéria-prima da região amazônica poderá ser a nova onda em produtos de higiene bucal. A partir de associações com óleos de plantas amazônicas, como o óleo de tiririca, o instituto desenvolveu produtos que apresentam propriedades para a profilaxia da cárie dentária.

Os ingredientes usados nas formulações de creme dental, gel dental e enxaguatório, todos fitoterápicos, possuem atividade inibidora do desenvolvimento do biofilme formado por Streptococcus mutans, principal bactéria causadora da cárie dentária em humanos, segundo o Inpa.

Os produtos são para uso doméstico e apresentam características antimicrobianas e antissépticas. Na verdade, são protótipos à espera de uma empresa para fabricá-los em escala industrial e comercial. As patentes são do Inpa, mas a transferência de tecnologia desenvolvida em laboratório para o setor industrial pode ser demorada. Pode levar até uma década para entrar no mercado, segundo a diretoria do instituto. Para reforçar o assunto no setor de higiene pessoal, o Inpa fortaleceu o seu portólio com essas matérias-primas durante a FCE Cosmetic, maior feira do setor realizada em maio na capital paulista.

Profissionais – Fórmulas compostas por esses óleos essenciais pesquisados pelo Inpa também deram vida a produtos (protótipos) para uso profissional em consultório. Eles estão na mesma situação dos itens de higiene bucal domésticos: à espera de um fabricante. Um dos itens é o desinfetante fitoterápico para desinfecção de escovas, próteses dentárias e aparelhos ortodônticos removíveis.

A coleção de produtos sugeridos inclui também duas pastas fitoterápicas. Uma, com flúor, é indicada como parte do tratamento profissional de profilaxia da cárie e de doenças periodontais, em procedimentos de polimento e limpeza para remoção de detritos, manchas e biofilme dos dentes.

A outra pasta, com hidróxido de cálcio, segundo o Inpa, tem "uso endodôntico, como medicamento intracarnal em dentes com exsudato e reabsorções radiculares laterais e apicais, tampão apical, vedamento de perfurações, rizogênese incompleta em casos de polpa viva ou morta e obturações de canais radiculares em dentição decídua (dente de leite)".

Completa a linha de consultório o *spray* profilático, que, de acordo com o Inpa, fixa-se na pele de forma rápida e duradoura, facilitando processos de cicatrização em ferimentos. Esse produto é destinado ao uso profissional, em consultórios odontológicos ou hospitais, ou uso doméstico. O item pode ser aplicado em ferimentos contaminados com bactérias orais. De acordo com o Inpa, associado ao curativo da pele, o item propicia melhor cicatrização, pois favorece um ambiente asséptico a partir da atividade fixadora e das propriedades antimicrobianas das espécies vegetais utilizadas.

Custos – Os produtos com óleos essenciais de plantas amazônicas apresentam rendimento elevado e baixo custo de fabricação, segundo o Inpa. A relação custo-benefício, o instituto ressalta, é favorecida pela facilidade de manejo e rusticidade dessas plantas típicas da Amazônia.

Linha de produtos sugestivos para uso doméstico conta com itens fitoterápicos

Itens sugestivos profissionais incluem um desinfetante fitoterápico para desinfecção de escovas, entre outros objetos

Drywall para proteção radiológica

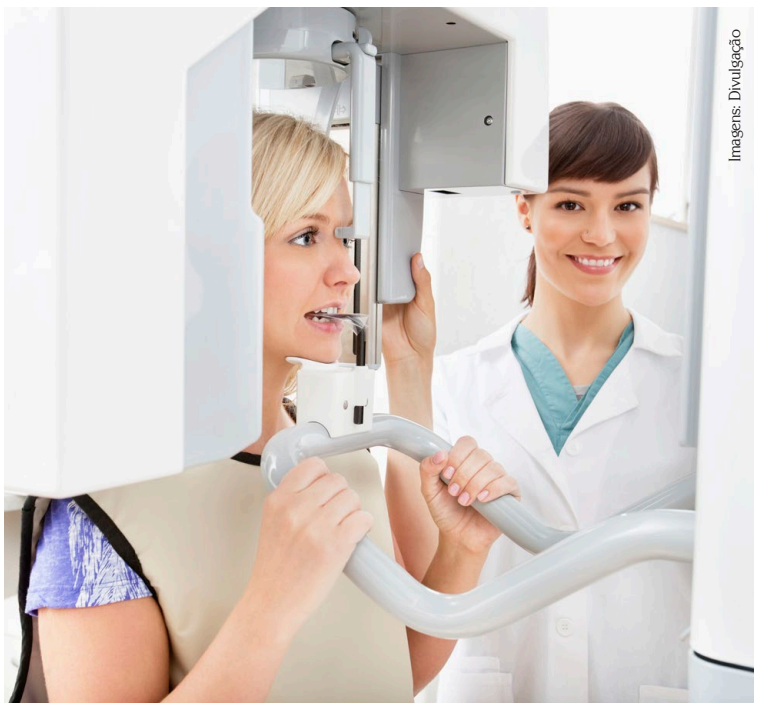
Principal benefício é a leveza da parede, mesmo com a inclusão da folha de chumbo

Estrutura indicada por empresa brasileira para instalação de sistemas de proteção radiológica é alternativa que também pode ser usada em consultórios ou clínicas de cirurgiões-dentistas. As chapas de *drywall*, de acordo com a fornecedora, trazem ainda benefícios já conhecidos pelo setor de construção, como: liberdade arquitetônica, menor tempo de execução da obra, ganho de espaço e redução do peso da estrutura.

Segundo a Trevo Drywall, a aplicação ainda é pouco conhecida no Brasil e mais vantajosa do que o tradicional uso de alvenaria em salas de raios X. "Entre todas essas vantagens, a principal é a leveza da parede", diz Wenderson Lobo, arquiteto e coordenador técnico da empresa. "Mesmo com a inclusão da folha de chumbo necessária para conter a radiação, pois o *drywall* pesa muito menos do que a alvenaria."

A parede de *drywall* apta para a proteção radiológica, de acordo com a empresa, exige uma tipologia especial, com duplo chapeamento e, em um dos lados, a colocação de uma folha de chumbo entre as chapas. Já a instalação e fixação devem ser feitas de maneira convencional. "Uma recomendação importante ao construtor é observar as especificações adequadas do chumbo, de acordo com as características do equipamento de raio X", afirma Lobo.

Zero chumbo – Outra fornecedora que atua nesse mercado é a Knauf. Um dos produtos oferecidos não leva chumbo em sua composição. Segundo a empresa, as chapas Knauf Safeboard são de *drywall* do tipo alta dureza e resistentes ao fogo, desenvolvidas com a capacidade de blindar os ambientes onde há utilização de Raios X para diagnóstico, impedindo a passagem de radiação para outros ambientes. A empresa informa que a blindagem com esse sistema "é assegurada por elementos construtivos que envolvem completamente o recinto, substituindo o chumbo, pois uma chapa do produto de 12,5 mm de espessura equivale a 0,4 mm de placa de chumbo".



Imagens: Divulgação

Lacer fortalece o segmento de enxaguatórios

Itens são voltados ao tratamento da "boca seca", doença periodontal e manutenção da saúde gengival

Opções para tratamentos no segmento de enxaguatórios bucais estão sendo fortalecidas pela Lacer no Brasil. Uma novidade entregue pela marca espanhola ao mercado nacional, é o enxaguatório Xerolacer, um produto desenvolvido para pacientes com xerostomia (boca seca).

De acordo com o representante da marca no País, o Laboratório Gross, do Rio de Janeiro, os princípios ativos presentes nesse produto proporcionam: estímulo do fluxo salivar, reposição dos constituintes salivares, ação antisséptica e proteção aos tecidos periodontais e à mucosa de revestimento da boca. A linha inclui também creme dental e *spray*.

O portfólio da Lacer conta com outros itens que reforçam a atuação da marca no segmento. O Perioxidin possui clorexidina e xilitol como princípios ativos e é indicado para tratamento de doenças periodontias, no pré e pós-operatório. O Gingilacer tem fórmula com vitamina, xilitol, triclosan e zinco e atua na manutenção da saúde gengival. Ambos não contêm álcool. As duas linhas contam com produtos complementares: o gel bioadesivo Perioxidin e o creme dental Gingi Lacer.

Quanto à presença de itens de uso profissional no segmento de enxaguatórios, o dentista tem um papel fundamental, que é o de orientar os seus pacientes. Primeiro, para que ele use produtos adequados e de acordo com os problemas que tem. Depois, para que ele perceba a importância de usar esse tipo de produto e também os de linhas de consumo de massa, não profissionais – como complemento em sua higiene bucal.

Mercado – O segmento enfrenta dificuldades que surgem com a crise econômica que se instalou no Brasil desde o ano passado principalmente. E o tempo ruim chegou para a categoria de antisséptico bucal. Um estudo da Kantar Worldpanel, empresa especialista global em comportamento de consumo, mostra que houve queda de 8% em faturamento no ano passado, comparando com o resultado de 2014.

Segundo a consultoria, os consumidores passaram a comprar menos o produto a partir do último trimestre de 2014, período no qual a crise começou a se intensificar. Ainda que alguns tenham preferido diminuir a quantidade ou a frequência na hora de colocar o antisséptico bucal no carrinho, a maioria dos brasileiros optou por deixar a categoria de lado.

A Kantar ressalta que quase todos os canais de vendas "sentiram esse abandono". O único que segue crescendo nessa categoria, de acordo com a empresa, é o atacarejo, "onde os compradores têm a sensação de pagar um menor preço".

O estudo também mostrou que a redução do consumo do produto ocorreu em todas as classes. Em termos regionais, apenas a Grande São Paulo apresentou aumento de compra dos antissépticos bucais no mesmo período – a região é a que concentra o maior número de usuários da categoria.

Tratamento pós-operatório sem álcool

A Dentalclean, de Londrina (PR), lançou no primeiro semestre deste ano o kit Clinexidin Zero composto por um enxaguatório bucal sem álcool de 300 ml e uma escova dental pós-cirúrgica, com cerdas de textura ultramacia e cabo simples, que promete evitar o acúmulo de germes e bactérias. De acordo com a fabricante, os produtos são indicados para a higiene bucal no período pós-operatório, como auxílio para a recuperação. Por conter clorexidine 0,12%, o enxaguatório é indicado no tratamento de doenças periodontais.

Alta tecnologia é aplicada em implantes

Inovação é foco da Alpha Dent Implants, companhia sediada na Alemanha que fortaleceu o mercado brasileiro no primeiro semestre: apresentou um sistema de implantes dentais que considera inovador, chamado Superfície 3D. Segundo a fabricante, trata-se do resultado "da frutífera pesquisa de muitos anos" feita pelo STR Surface Treatment Research Laboratory, na Grã-Bretanha. Os dados mostram, segundo a Alpha Dent, que essa linha de produtos estimula o crescimento ativo do tecido ósseo em toda a superfície de um implante, garantindo mais rapidamente a alta estabilidade mecânica. Essa propriedade, a fabricante ressalta, permite efetuar reabilitação ortopédica em prazos mais curtos.

Creme dental potencializa ação antibacteriana da saliva

Imagens: Divulgação

A Curaprox apresenta no Brasil uma linha de cremes dentais que possuem o mecanismo de ação denominado "Sistema Lactoperoxidase", que, segundo a empresa, potencializa a ação antibacteriana, antifúngica e antiviral da saliva. Segundo Dr. Hugo Lewgoy, consultor científico da marca suíça, os dentifrícios estimulam e potencializam o efeito protetor da própria saliva por meio da utilização de enzimas lácteas. "Assim, eles mantêm o balanço do pH e o equilíbrio da cavidade oral através de um processo mais natural e sem a adição de produtos químicos potencialmente tóxicos", diz.

Os cremes dentais Enzycal possuem uma baixa abrasividade, ausência de flúor no caso da variante Enzycal Zero ou presença de flúor em diferentes concentrações nas versões Enzycal 950 ppm e Enzycal 1.450 ppm. Todas as apresentações são livres de *Sodium Lauryl Sulfate* (SLS), surfactante responsável pela formação de espuma, que, segundo Lewgoy, proporciona um efeito residual de frescor, mas pode, com o uso prolongado, irritar as mucosas orais, gerando aftas e alergias, entre outros problemas. De acordo com a fabricante, esses produtos podem ser usados sem a necessidade de enxaguar a boca após a escovação.

Turbina com LED traz inovação ao consultório

Lançamento da turbina Alegra LED da austríaca W&H Dentawerk Burmoos GmbH, comercializado pela Wilcos do Brasil, promete ser uma novidade de peso no setor. Uma novidade "iluminada": o sistema possui um mini gerador integrado, com fonte de energia independente. Segundo a marca, apesar de compacto, o produto tem potência suficiente para gerar iluminação LED com qualidade de luz diurna natural. A empresa informa que os resultados são imediatos: uma fonte de luz branca e neutra que ilumina a área de tratamento "muito melhor do que com uma luz halógena convencional". Outra característica destacada pela fabricante é que, devido ao múltiplo sistema de acoplamento, o item é adaptável à maioria dos equipos existentes.

Conheça o benefício da aceleradora de negócios

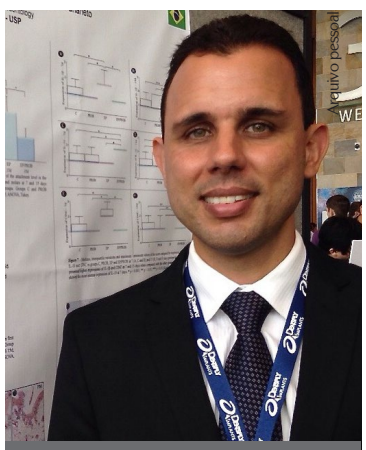
Cada vez mais comuns no setor de odontologia, temas como marketing e gestão ganham força em tempos de crise econômica. Tanto para quem já tem consultório e pretende revitalizá-lo quanto para quem deseja montar o seu espaço, a palavra empreendedorismo entra no jogo. Quem reforça isso é a Rede Ubuntu, que oferece um programa de aceleração a cirurgiões-dentistas. Isso mesmo, até parece coisa da área de tecnologia ou algo relacionado ao mercado de *startups*, temas amplamente divulgados pela mídia. Mas é para CD mesmo.

Coach da rede, Alan Edelestein, diz que a aceleradora pode trazer vantagens para o desenvolvimento do negócio. "Temos a oportunidade de situar o cirurgião-dentista sobre o perfil de negócio que envolve o seu projeto e o seu empreendimento, seja um consultório, uma clínica ou outro negócio focado em saúde, estética e bem-estar." O programa da rede conta com os facilitadores Rodrigo Moraes, mestre em odontologia pela Universidade Paulista e pós-graduado em empreendedorismo pela FGV, e o economista Luis Gustavo Medina (Teco), comentarista de economia da Rádio CBN. A rede prevê uma nova turma da Aceleradora Negócios da Saúde para o segundo semestre desse ano.

Probiótico no tratamento de periodontite

Pastilha com probiótico poderá ajudar no tratamento de enfermidade periodontal, segundo o professor Michel Messora, do departamento de cirurgia e traumatologia buco-maxilo-facial e periodontia da Faculdade de Odontologia de Ribeirão Preto (USP). Resultados preliminares de estudo com 40 pacientes revelam que um dos benefícios é reduzir a necessidade de terapia adicional, como cirurgia, após o tratamento básico da doença por meio de raspagem e alisamento radicular.

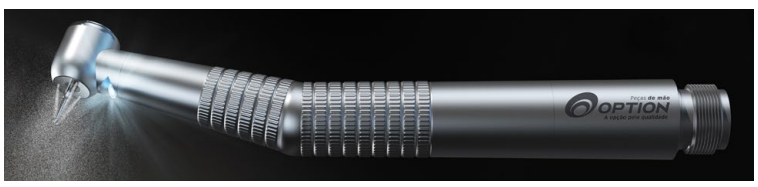
A pesquisa avalia os efeitos clínicos, imunológicos e microbiológicos da cepa. B animalis subsp. lactis HN019 e, segundo Dr. Messora, poderá resultar em um produto natural capaz de auxiliar o especialista no tratamento da periodontite e o paciente no controle rotineiro da placa bacteriana. "Há expectativa também de que o mesmo possa substituir o uso de antibióticos em alguns protocolos de tratamento periodontal", diz.



Arquivo pessoal

Dr. Messora, da FOUSP

Caneta não precisa de bateria



Novidade da empresa POUL SORENSEN, de Osasco (SP), que promete fazer sucesso no Brasil ainda neste ano é a caneta de alta rotação com iluminação LED. O produto, pré-lançado no Ciosp, em janeiro, usa como fonte de energia a rotação de seu próprio rotor balanceado. Possui spray triplo e, segundo a marca, é compatível com diversos sistemas. "Elas estão chegando ao País (junho) e grande parte já foi vendida", diz Renato Sorensen, diretor comercial da empresa.

Novidades na telona

Diversas produções são esperadas para o segundo semestre de 2016. Entre eles: **Esquadrão Suicida**, um dos mais aguardados, com Will Smith no elenco; **Desculpe o Transtorno**, produção nacional dirigida por Tomás Portella; **Quando as Luzes se Apagam**, marcando a estreia do diretor David F. Sandberg; **O Lar das Crianças Peculiares**, baseado em livro e com direção de Tim Burton; **O Bom Gigante Amigo**, um longa infantil sobre seres sobrenaturais; e **Doutor Estranho**, para os fãs de super-herói.

ESQUADRÃO SUICIDA

Aventura/ Fantasia

QUANDO AS LUZES SE APAGAM

Terror

O BOM GIGANTE AMIGO

Família/ Aventura/ Fantasia

DESCULPE O TRANSTORNO

Comédia/ Romance

O LAR DAS CRIANÇAS PECULIARES

Família/ Aventura/ Fantasia

DOUTOR ESTRANHO

Fantasia/ Ação

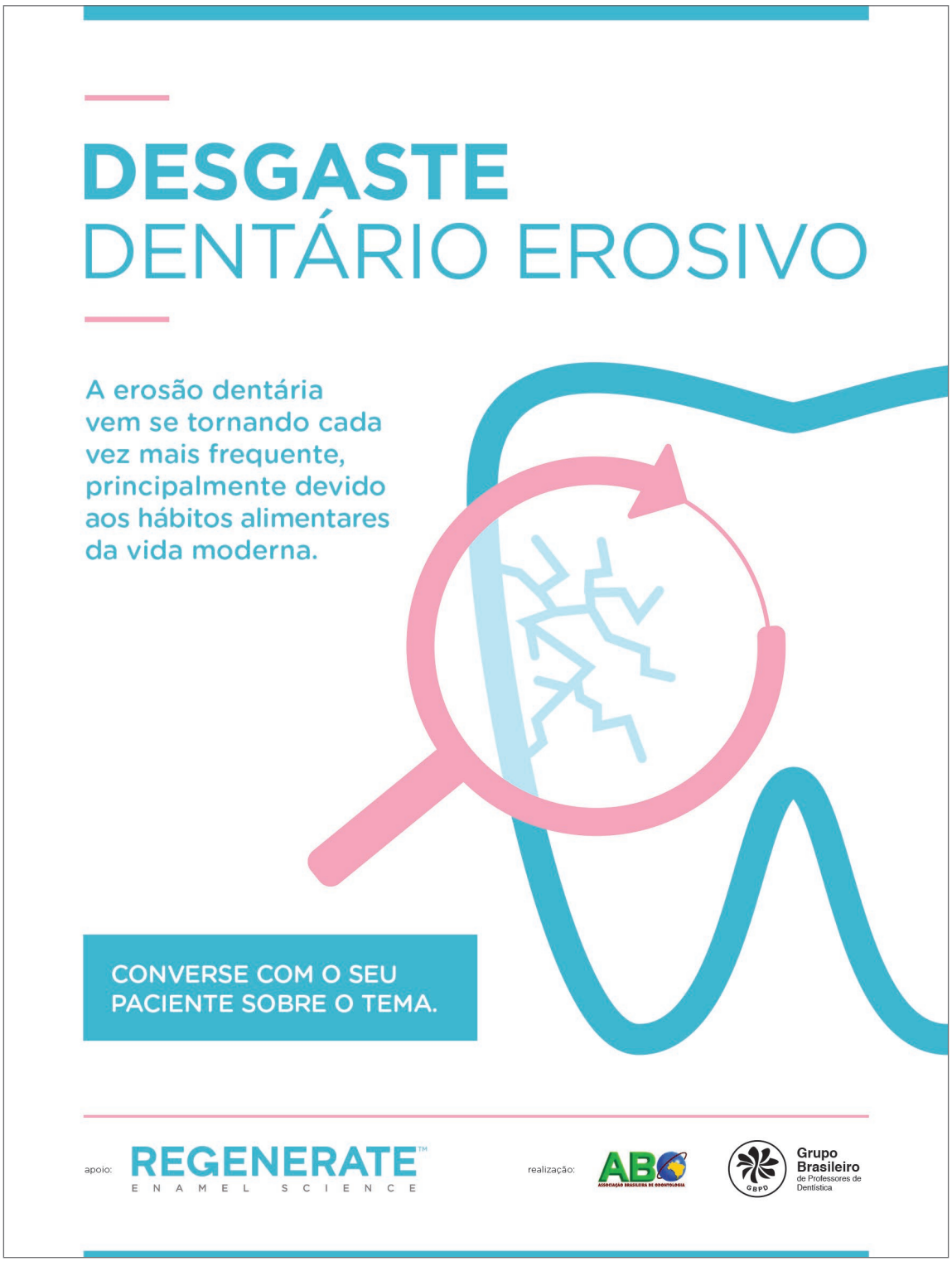
Crepe ou tapioca?

Ótima opção para quem pratica atividades físicas regularmente e busca uma alimentação saudável, a crepioca vem ganhando fãs. A receita é simples: ovo e farinha de tapioca. Basta misturar os dois ingredientes e fazer a massa em uma frigideira, assim como a tapioca ou crepe comuns. Por conter carboidratos, ajuda na produção de energia, o que é favorável à prática de atividades mais intensas. Se consumida após o exercício, a proteína do alimento irá contribuir para o ganho de massa muscular.

A principal diferença com relação à tapioca é que, por ser mais consistente, a crepioca aumenta a saciedade, além de ter aparência de crepe. O recheio fica por conta de cada um: frango desfiado e peito de peru são algumas opções salgadas e banana com canela é uma boa pedida para quem prefere doce.

iStock

A crepioca tem conquistado cada vez mais os adeptos às práticas de exercícios físicos

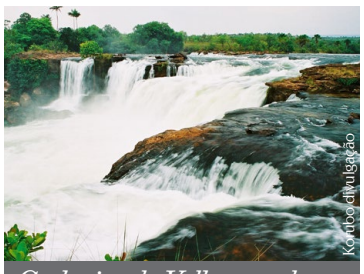


Ecoturismo brasileiro

Localizado na região leste do estado de Tocantins, o Parque Estadual do Jalapão é um dos destinos mais visados atualmente para ecoturismo no Brasil. Dividido entre os municípios de Mateiros, Ponte Alta do Tocantins, Novo Acordo e São Félix do Tocantins, a natureza mantém-se preservada no local que representa uma das menores taxas de densidade populacional no País.

As atrações turísticas estão disponíveis durante todo o ano, tanto em períodos mais frios quanto nos mais quentes. Entre as mais procuradas estão: as Dunas, que chegam a 40 metros de altura e são caracterizadas pelas areias finas e alaranjadas; a Cachoeira da Velha, com queda d'água de aproximadamente 15 metros de altura e 100 de largura; e os Fervedouros, com águas transparentes, onde não é possível afundar.

Os adeptos do esporte podem aproveitar a região para praticar rafting, canoagem, rapel e fazer trilhas à pé ou de bicicleta.


Kondo divulgação

Cachoeira da Velha, um dos pontos mais visitados da região

Equilíbrio do corpo e da mente

O Tai Chi Chuan é uma arte marcial de origem chinesa que promete benefícios para a saúde física, mental e emocional. As atividades fornecem energia e disposição para o corpo, além de contribuírem para o fortalecimento do sistema nervoso e imunológico e aumento da vitalidade.

A prática do Tai Chi Chuan trabalha a respiração de forma a ajudar na superação de medos e limites, além de auxiliar no o aumento da atenção e concentração. Se combinada com o acompanhamento de um médico especialista, a arte pode ser uma ferramenta para tratar algumas enfermidades. É recomendado praticar a atividades pela manhã e, se possível, ao ar livre em ambientes naturais.

iStock

Tai Chi Chuan traz diversos benefícios para a saúde

A arte de receber um feedback

Um dos segredos para o crescimento profissional é saber ouvir o feedback e aplicar os conselhos dados. Apesar de ser um ponto fundamental e positivo, é comum que este processo seja encarado com temor. Douglas Stone e Sheila Heen falam sobre isso no livro Obrigado pelo feedback, que mostra de forma bem-humorada e lúdica como aceitar avaliações, comentários e conselhos de chefes, amigos e familiares como algo construtivo.

Divulgação

a vida agradece

Todo dentista tem uma história. Qual é a sua?

*Envie um relato de ação social que você realizou sozinho ou com outros cirurgiões-dentistas e participe da série de reportagens A Vida Agradece.**

Para enviar sua história e saber mais, veja a nossa fan page:

/AssociacaoBrasileiradeOdontologiaNacional

ABO
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ODONTOLOGIA

www.abo.org.br

*As histórias estão sujeitas a aprovação pelo conselho editorial. Veja o regulamento na fan page da ABO no Facebook.

Use e recomende produtos certificados pelos selos ABO.

Com eles, a segurança dos seus pacientes está garantida.

Para obter a certificação do Selo ABO ou do Selo ABO Premium, o produto passa por um processo de análise de amostras e estudos clínicos.

A chancela da ABO garante a qualidade, a procedência e a segurança dos produtos certificados.

ABO APROVADO

ABO PREMIUM ★★★ Testado e Recomendado

www.abo.org.br
facebook.com/AssociacaoBrasileiradeOdontologiaNacional

gadoris.com.br