vmcom

Ano 3
Número 7
maio de 2023

Apoio institucional
cfo CONSELHO FEDERAL DE ODONTOLOGIA

SORRISOS BRASILEIROS

A revista da nova Odontologia

Ultrapassando fronteiras pela Odontologia

A história da ortodontista afegã que enfrentou um regime totalitário para viver seu sonho de liberdade em Nova York.

Brasil adentro
Como é a atuação dos cirurgiões-dentistas nas pequenas cidades do interior do País.

Tratamento alternativo
A cannabis medicinal tem sido utilizada em tratamentos odontológicos. Entenda as recomendações e os cuidados.

FGM IMPLANTS

LANÇAMENTO

LET'S DIGITAL

A união entre **design e performance**

Duas soluções inteligentes se juntam com um único objetivo: proporcionar liberdade, simplicidade e precisão para sua rotina clínica, através de um design de alto nível e uma performance incomparável.

Arcsys + DEXIS

Scanner designed by*

STUDIO F·A·PORSCHE

O scanner DEXIS IS 3700, desenhado pelo mundialmente premiado Studio F. A. Porsche, agora se une com o sistema Arcsys, que revolucionou o mundo da implantodontia e quebrou paradigmas com suas inovações.

*Pelo mesmo estúdio de design da Porsche.

Velocidade
e precisão

Design ergonômico desenvolvido
pelo Studio F. A. Porsche

Software aberto
e simplificado

Sistema Smart Shed para
reconhecimento real das cores

Sistema CMOS de captura
com luz estruturada

Entre em contato
com nossos consultores e
conheça as condições especiais

(47) 9 9236-3959

Acompanhe nossas redes sociais:

@fgmimplantes fgmimplantes FGMImplantes

vmcom

Fundador e diretor
Haroldo Vieira (diretoria.haroldo@vmcom.com.br)

Editora de conteúdo
Inahiá Castro – MTb: 21.296

Reportagem
Inahiá Castro
João de Andrade Neto

Padronização e revisão de texto
Aline Souza Hotta

Projeto gráfico
Eduardo Amaral

Direção de arte
Miriam Ribalta

Diagramação
Cristina Sigaud

Produção gráfica
Fabio Gomide

Administração
Edgar Ramos de Souza

Supervisora de publicidade
Silvia Bruna (atendimento.silvia@vmcom.com.br)

Executiva de contas
Érika de Carvalho (atendimento.erika@vmcom.com.br)

Conteúdo, marketing e publicidade
VMCom – Rua Maria Figueiredo, 595 - 6º andar
04002-003 – São Paulo – SP
Tel.: (11) 2168-3400

Impressão e acabamento: Piffer Print Gráfica e Editora.

Responsabilidade editorial: todos os artigos assinados, bem como conteúdos publicitários inseridos na revista Sorrisos Brasileiros e edições especiais, são de inteira responsabilidade dos respectivos autores, empresas e instituições. Só será permitida a reprodução total ou parcial de conteúdos desta edição com a autorização expressa dos editores.

Versão digital: livre e gratuita para cirurgiões-dentistas, TPDs e auxiliares com inscrição ativa no CFO.

Versão impressa: 30.000 exemplares postados via Correios para clínicas selecionadas nos 26 estados brasileiros e Distrito Federal.

Revista filiada
anatec
www.anatec.org.br

FSC
www.fsc.org
MISTO
Papel produzido a partir de fontes responsáveis
FSC® C011095

VMCOM
Recicle seus conceitos.
Proteja o meio ambiente.

SORRISOS BRASILEIROS

A revista da nova Odontologia

Imagem da capa: AdobeStock

Apoio institucional

cfo CONSELHO FEDERAL DE ODONTOLOGIA

SAL
Serviço de Apoio ao Leitor

Informações e sugestões:
+55 11 3566-6200
+55 11 98675-5330
sal@vmculturaleditora.com.br

kids
CURAPROX BABY
0 AOS 4 ANOS
CURAPROX KIDS
4 AOS 12 ANOS
CREME DENTAL KIDS
0 AOS 12 ANOS
CURAPROX
curaproxbrasil
loja.curaprox.com.br

Índice

Editorial 8
A Odontologia como força transformadora

Mensagem CFO 10
Importantes conquistas marcam o primeiro semestre do Conselho Federal de Odontologia

Matéria de capa 12
Quando o amor à Odontologia vence o medo

Tratamento Alternativo 18
Cannabis medicinal e sua aplicação na Odontologia

Educação 22
EAD na graduação: a luta do CFO contra o ensino à distância na Odontologia

Mercado 28
Coworking na Odontologia: um mercado em expansão

Atendimento Humanizado 32
Sinta-se em casa!

Além do Consultório 38
Do mocho para o fogão

Odontologia Hospitalar 42

O papel da Odontologia no transplante de medula óssea

Brasil Adentro 46

A Odontologia nas pequenas cidades do interior do Brasil

Brasil Afora 50

Magda Feres: uma cientista brasileira em Harvard

Odontopediatria 54

A arte de encantar e acolher crianças para além do tratamento dentário

Finanças 60

Capital de giro: um recurso fundamental para a gestão financeira

Utilidade Pública 64

São Paulo ganha Centro de Cuidados Odontológicos e dá exemplo de serviço público em prol da saúde bucal da população

Odontologia Militar 68

Segurança e estabilidade na carreira

Agenda CFO 72

Fiscalização do trabalho em clínicas, os 59 anos do Sistema Conselhos de Odontologia, CFO Esclarece e mais ações do CFO

Eventos 78

Index23: Três dias dedicados à inovação nos diversos campos da Odontologia

A Odontologia como força transformadora

A rotina dos cirurgiões-dentistas é composta por consultas clínicas, exames, procedimentos e cirurgias. Realização de exodontias, instalação de implantes dentários e aparelhos ortodônticos, controle da placa bacteriana, restaurações e confecção de próteses dentárias são algumas das atividades que preenchem o dia a dia dos profissionais da Odontologia, de acordo com suas especialidades. No entanto, nem sempre o trabalho clínico é a única preocupação dos cirurgiões-dentistas.

Nesta edição, a matéria de capa da revista Sorrisos Brasileiros conta a história de Maryan Kazman, uma ortodontista do Afeganistão que enfrenta o regime totalitário de seu país para realizar a sua atualização profissional na Odontologia em um curso no exterior e, assim, seguir com o seu sonho de liberdade para ela e sua família.

No Brasil, a realidade dos cirurgiões-dentistas é diferente, sem guerras ou restrições de liberdade. No entanto, há outras situações complexas que os profissionais da Odontologia precisam enfrentar para realizar os atendimentos, como dificuldades de locomoção, acesso a áreas remotas e falta de infraestrutura em consultórios e clínicas de determinadas regiões. De formas diferentes, os profissionais brasileiros também demonstram resiliência para realizar suas tarefas de maneira eficiente.

Além da incrível peregrinação da afegã Maryan Kazman, a Sorrisos Brasileiros analisa os benefícios da utilização do canabidiol na Odontologia, destaca a trajetória de uma brasileira que vai coordenar as pesquisas de Periodontia na Universidade Harvard, conta como é a realidade dos cirurgiões-dentistas que trabalham nas menores cidades do Brasil e atualiza a luta do Conselho Federal de Odontologia contra a educação à distância na graduação.

Neste cenário inspirador, de batalha pela liberdade e por mais recursos clínicos, a Odontologia segue cumprindo a sua tarefa de levar qualidade de vida para pacientes através da manutenção da saúde bucal. Tudo graças ao empenho de cirurgiões-dentistas, técnicos e auxiliares, que superam as dificuldades para realizar o seu trabalho com maestria.

Boa leitura!

Haroldo Vieira
Diretor

TUNG GENGIGEL®

TUNG Brush e Gel

Indicado para a limpeza da língua, ajudando a eliminar as bactérias causadoras do mau-hálito

Gelgigel Teething

Para facilitar a erupção dental de forma mais rápida e eficaz

ehmimport

ehmimport.com.br

EHM

Importantes ações marcam o primeiro semestre do Conselho Federal de Odontologia

O primeiro semestre de 2023 foi marcado pelos 59 anos do Sistema Conselhos, completados em abril, e o início da preparação da celebração pelos 60 anos em 2024. Uma história de conquistas para a construção de uma Odontologia que hoje é considerada e respeitada como uma das melhores do mundo.

O ano começou com a participação do Conselho Federal de Odontologia no 40º Ciosp (Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo), em janeiro, e instituiu um período de importantes ações para a classe odontológica brasileira nesse primeiro semestre.

A luta contra a educação 100% à distância na graduação de Odontologia, modalidade que oferece riscos para a qualidade do ensino acadêmico, está sendo um dos principais desafios. O CFO realizou o Fórum Nacional Contra a Modalidade de Educação à Distância (EaD) na Odontologia, reunindo mais de 60 entidades que representam a categoria e assinaram uma nota pública de repúdio a essa prática.

Ainda reforçando o relacionamento da entidade, o CFO firmou mais uma parceria com o Ministério da Saúde, com a realização do Encontro da Coordenação Geral de Saúde Bucal e Coordenadores Estaduais de Saúde Bucal

Juliano do Vale
Presidente do Conselho Federal de Odontologia

com os presidentes dos 27 Conselhos Regionais de Odontologia. O evento, realizado em abril, foi uma oportunidade para promover e reforçar a importância da integração e parceria entre a Coordenação Geral de Saúde Bucal do Ministério da Saúde e o Conselho Federal de Odontologia.

Acentuando nosso compromisso em garantir não apenas a boa reputação da Odontologia, mas também a preocupação com a qualidade das condições de trabalho dos profissionais da área, o CFO enviou um requerimento ao Ministério Público do Trabalho solicitando atenção especial ao órgão, no sentido de coibir práticas abusivas e ilegais contra cirurgiões-dentistas e profissionais da saúde bucal que prestam serviço em diversas partes do País.

Destacamos o lançamento do Promac (Programa Nacional de Melhoria Administrativa dos Conselhos de Odontologia), importante ação do CFO que visa destinar recursos financeiros aos CROs para o suporte à infraestrutura física e contratação de pessoal. Nessa primeira fase do programa, 16 estados foram contemplados.

Por fim, apresentamos o CFO Esclarece, uma iniciativa com o objetivo de divulgar informação de forma dinâmica e direta sobre Odontologia. Para isso, ele estará presente em diversas mídias e canais de comunicação, na forma de vídeos, podcasts, artes, infográficos, matérias e artigos para sites, revistas, jornais e publicações em redes sociais, sempre trazendo esclarecimentos sobre ética, questões institucionais, ciência na área odontológica, entre outros temas.

Essas e outras ações, que estão constantemente em pauta nas atribuições do CFO, contribuem para uma gestão sempre focada em atender as necessidades da classe odontológica, assim como garantir direitos e fiscalizar deveres dos profissionais, de forma a construir uma Odontologia de excelência no País.

Quando o amor à Odontologia vence o medo

A incrível história de Maryan Kazman, cirurgiã-dentista do Afeganistão, que enfrenta o regime totalitário de seu país para viver seu sonho de liberdade.

Por Inahiá Castro

Imagem: Adobe Stock.

Ela tem apenas 33 anos, um semblante tranquilo, voz suave e segura, mas guarda no olhar e na alma o sofrimento e o desafio de ser inteligente, contestadora e com a mente livre, vivendo em um país onde tudo é proibido ou limitado para mulheres.

Estudar, exercer uma profissão, viajar desacompanhada do marido, usar redes sociais ou mostrar o rosto em público, ainda que usando o *hijab* – véu utilizado para cobrir os cabelos – são práticas proibidas às mulheres islâmicas, sob o risco de penas severas, inclusive a morte. Mas nada disso ameaça Maryan Kazman.

Com um canal no YouTube e página no Facebook, ela soma mais de 53 mil seguidores que acompanham suas postagens no perfil Dental Maniak, onde compartilha vídeos, postagens e aulas sobre Odontologia, e mais especificamente sobre Ortodontia, sua especialidade.

Maryan conta que seu marido e familiares, principalmente seu pai, pedem constantemente para que ela pare de expor seu rosto nos vídeos, temendo por sua integridade física e por sua própria vida. Tudo por conta das represálias que pode sofrer do Talibã, grupo ultraconservador islâmico que voltou a tomar o controle político do Afeganistão desde agosto de 2021, após a retirada das tropas norte-americanas do país.

Ela sorri e ignora os pedidos. “Não tenho medo da morte”, diz com placidez e convicção, mas confessa que teme pela segurança e liberdade das filhas, uma de 13 e outra de 10 anos, que atualmente estão proibidas de ir à escola. E é isso que faz Maryan pensar em deixar seu país com a família. “Não enxergo nenhuma luz no fim do túnel, mas preciso fazer alguma coisa para tirar minhas filhas dessa situação”, diz.

“Nós temos apenas uma vida. Eu não posso deixar de viver por medo do que podem fazer comigo. O que quer que tenha que acontecer, vai acontecer, independentemente do que eu faça ou deixe de fazer. Por que eu deveria ter medo de algo que ainda não aconteceu?”, questiona com muita firmeza e coragem.

Maryan nasceu no Afeganistão, em 1990, e quando tinha apenas três anos de idade sua família se mudou para o Paquistão, onde viveram como refugiados por cerca de 18 anos, após o Talibã ter assumido o controle do seu país. Ela é a filha mais velha – a única mulher – e tem mais quatro irmãos.

O pai continuou trabalhando em Cabul, capital afegã, como farmacêutico, mas sempre teve a preocupação de que os filhos tivessem acesso à educação, inclusive Maryan. Por isso, garantiu esse direito enviando a família para o Paquistão, onde todos estariam mais seguros e afastados do regime imposto pelo Talibã.

Ele enviava dinheiro para garantir o sustento e estudo dos filhos, e também para que aprendessem inglês e informática, que ele julgava importante para que fossem bem-sucedidos.

No Paquistão, Maryan cursou escolaridade completa. Mas, aos 18 anos, foi obrigada a se casar, como designam os dogmas da religião muçulmana. Ela se casou com um primo, para quem havia sido prometida pelo pai, e voltou para Cabul, no Afeganistão. Nessa época, o país já estava sob o governo da Nova República, com apoio econômico e militar dos Estados Unidos, que promoveu uma invasão após o atentado às Torres Gêmeas, em 2001 (*leia o resumo histórico no box*).

"Para os muçulmanos, o casamento entre primos é algo normal. Então, meu pai não poderia recusar ao seu irmão, meu tio, o pedido de casamento com o filho dele, meu primo, que é dez anos mais velho do que eu. A única coisa que ele pediu ao meu marido é que ele me matriculasse em uma universidade. Cresci em uma família que sempre deu muita importância à educação", conta Maryan.

Ela diz que o pai a consultou para saber se aceitaria se casar com o primo. Ela aceitou, mas tinha apenas 16 anos quando começaram a namorar, e hoje pondera que era ainda muito nova para ter uma opinião real sobre o assunto.

Apesar da promessa feita por seu tio e sogro ao seu pai, de que o marido a matricularia em uma universidade quando estivessem em Cabul, isso não aconteceu na prática. "Foram tempos difíceis. A família do meu marido ria de mim e dizia que eu havia sido alfabetizada em outro idioma no Paquistão, e que não haveria possibilidade de eu seguir meus estudos no Afeganistão", conta.

Diante disso, o pai de Maryan foi até sua casa e exigiu do genro e do próprio irmão que cumprissem a promessa que lhe haviam feito, ressaltando que permitiu o casamento de sua filha apenas sob esta condição.

Ela chegou a entrar na faculdade, mas teve que desistir devido aos afazeres como esposa e mãe. Aos 20 anos de idade, Maryan teve sua primeira filha, e a segunda nasceu quando ela tinha 24 anos. "Mas, apesar da promessa feita por meu marido ao meu pai, as coisas nem sempre aconteceram como eu queria. Apenas seis anos depois, quando minha filha mais nova estava com dois anos, consegui voltar a estudar e concluir o curso de Odontologia", relembra.

Maryan se formou em 2020 com ótimas notas e foi a única em toda a universidade que se dedicou à pesquisa na área de Ortodontia, conseguindo publicar um

artigo na única revista científica do país. "Ninguém se interessa por pesquisa no Afeganistão. Temos carência de materiais. Levei cerca de um ano para concluir minha pesquisa", conta.

A ortodontista diz que, em comparação a outros lugares do Afeganistão, a educação em Cabul é considerada de boa qualidade, e em sua classe na faculdade mais da metade dos cerca de 30 alunos eram mulheres. "Antes da volta do domínio talibã, isso não era um problema", explica.

Maryan se especializou em Ortodontia e rapidamente foi convidada a dar aulas na mesma universidade em que se formou. Com a volta do Talibã ao controle do país, as mulheres foram novamente proibidas de estudar e ela foi impedida de continuar dando aulas, pois também foi vetado a mulheres lecionar para os homens.

"Mulheres de todas as profissões tiveram que deixar seus empregos, proibidas de trabalhar. Porém, as profissionais da área da saúde, como médicas e dentistas, têm permissão para exercer suas atividades, desde que não atendam pacientes homens, mas eu atendo mesmo assim", diz Maryan, com seu tom suave, mas corajoso, e um sorriso timidamente traquino.

Ela atende diariamente em seu consultório, onde trata homens e mulheres juntamente com seu marido, que também é cirurgião-dentista e ministra cursos e palestras sobre seus estudos em Ortodontia.

Seu marido e a família dele, que em princípio foram bastante resistentes a Maryan seguir seus estudos, hoje a apoiam e se alegram por ela trabalhar na clínica odontológica.

Maryan aponta que qualquer determinação do governo talibã começa e termina sobre mulheres, sempre impelindo restrições. "Eles deveriam se ocupar da situação econômica do país, que é muito pobre. As pessoas estão morrendo de fome no Afeganistão", argumenta a ortodontista, afirmando que tanto ela quanto o marido prestam atendimento odontológico a pessoas carentes, que não têm condições financeiras de arcar com esse tipo de tratamento.

Sem limites na busca por conhecimento

Apesar de todas as dificuldades impostas pelo regime político e religioso de seu país, Maryan nunca deixou de buscar conhecimento, mergulhando em livros, estudos e eventos de educação continuada para se aperfeiçoar profissionalmente. E foi assim quando enfrentou um dos maiores desafios de sua vida, ao decidir participar de um congresso de Ortodontia na Malásia, que teve como um dos palestrantes o professor Celestino Nóbrega, brasileiro que há mais de 20 anos mora nos Estados Unidos.

A saga enfrentada por Maryan para chegar até o evento é digna de roteiros de filmes de drama e ação. "A viagem foi um transtorno do início ao fim", descreve. Já no aeroporto de Cabul, com passagem e bagagem, ela foi impedida de embarcar pelo fato de ser casada e não estar acompanhada pelo marido ou pelo pai.

Sem se render, ela argumentou com os agentes, perguntando se eles estariam dispostos a pagar pela passagem do marido para acompanhá-la. Questionou, também, como as mulheres que porventura forem sozinhas na vida – sem pai, marido ou irmão – fazem para viajar. A reposta foi de que não há esse tipo de mulher no Afeganistão.

"Argumentei muito com eles, gritei e demonstrei toda a raiva que estava sentindo. Eu havia pago por minhas passagens e iria perdê-las. Quando vi que não haveria solução e que aquela situação poderia me colocar em grande risco, eu saí do aeroporto e peguei um carro até a cidade de Jalalabad, na fronteira com o Paquistão, onde cheguei por volta das 20h", revela.

A ortodontista quase foi impedida de cruzar a fronteira, mas fingiu ser sobrinha de um idoso que estava no local e aceitou ajudá-la, e disse para o oficial que o suposto tio estava sem visto, mas seu marido estaria do outro lado esperando por ela. "Pedi que deixassem aquele senhor me acompanhar até o outro lado para encontrar meu marido, uma vez que já era noite e eu estava com medo de atravessar sozinha, por ser uma mulher frágil. Mas eu não estava com medo nenhum", conta, entre risos, como se tivesse feito uma travessura.

Já no Paquistão, Maryan pegou outro carro até a cidade de Gujramwala, onde dormiu na casa de uma prima. No dia seguinte, bem cedo, foi para a cidade de Lahore, onde chegou no fim da tarde para, então, comprar a passagem de avião para a Malásia. No aeroporto, passou por mais questionamentos, revista de bagagens e quase foi novamente impedida de embarcar. "Eu já não tinha mais forças para brigar", relata.

Maryan conseguiu embarcar e chegou na Malásia às 6h da manhã do dia seguinte. Assim que chegou, a ortodontista entrou em contato com o organizador do evento do qual ela iria participar, e ele foi até o aeroporto para buscá-la, já que foi informada de que alguém precisaria se responsabilizar por ela no país. "Não tenho palavras para descrever o quão grata me senti. O aeroporto era longe do centro da cidade de Kuala Lumpur e, finalmente, cheguei ao local do evento no meio da tarde", comemora.

A cirurgiã-dentista conta que, durante os dez dias de congresso, passou por crises de ansiedade e abalo emocional devido a tudo o que havia sofrido para chegar até lá. "Mesmo assim, eu estava me sentindo tão feliz por estar lá e pela forma acolhedora com que todos me receberam, inclusive o Dr. Celestino Nóbrega, que é uma pessoa tão gentil", relata a ortodontista, que pôde se atualizar em temas relevantes de sua especialidade, como o uso de alinhadores transparentes, ancoragem esquelética, expansão rápida da maxila, mini-implantes e planejamento virtual.

Segundo Maryan, a volta para o Afeganistão foi ainda mais atribulada. Ela chegou no aeroporto de Lahore, no Paquistão, por volta de meia-noite e teria que passar a noite na cidade. Os dois hotéis que procurou não aceitaram hospedá-la pelo fato de estar desacompanhada. Desta forma, a ortodontista teve que ir até a rodoviária e pegar um ônibus para a cidade de Islamabad, onde chegaria cerca de 4h da manhã.

"Aquele foi o único momento em que eu chorei durante toda a viagem. Estava exausta e sozinha. Tentei argumentar com os dois homens que me atenderam nos hotéis, dizendo que eu sou muçulmana como eles, e que eles estariam deixando uma mulher sozinha pela rua no meio da noite, mas eles foram irredutíveis. Entrei em contato com um hotel, onde já havia me hospedado com outros cirurgiões-dentistas anteriormente, em Islamabad, e eles me garantiram que eu poderia ir e que abririam a porta para mim, mesmo de madrugada", relembra. Ela finalmente pôde descansar e, então, partir de volta de ônibus para Cabul, no Afeganistão.

A luz no fim do túnel

A história de Maryan Kazman chegou até a redação da Sorrisos Brasileiros por meio do cirurgião-dentista Celestino Nóbrega, que ficou muito impactado pela coragem e dedicação de sua colega, que arriscou a própria vida para não abrir mão do direito de exercer a Odontologia.

Professor de Ortodontia na Universidade de Nova York, Nóbrega mora nos Estados Unidos desde 1998 e, além de dar aulas, atua em Pesquisa e Desenvolvimento para uma empresa de tecnologia em inteligência artificial aplicada à Ortodontia.

Ele faz parte de um grupo de estudos asiático, que a cada dois anos realiza o congresso de Odontologia na Malásia, evento que levou Maryan Kazman a enfrentar toda sua saga para participar, e para o qual ele foi convidado como palestrante.

"Na cerimônia de abertura do evento, a Dra. Maryan foi chamada para receber um certificado especial, e eu fiquei interessado em saber o motivo daquela homenagem. Foi quando soube de todo seu esforço para chegar até lá, enfrentando tantas dificuldades e até correndo o risco de perder a vida", conta.

Nóbrega explica que os organizadores do congresso se sentiram constrangidos pelo fato de Maryan não apenas ter tido problemas para sair do Afeganistão, como também para entrar na Malásia, provavelmente porque as autoridades do Talibã devem ter avisado sobre sua tentativa de sair sozinha de seu país. Isso os motivou a homenageá-la, como um pedido de desculpas pelos transtornos que enfrentou.

Localizada no sudeste asiático, a Malásia é um país que funde as culturas malaia, chinesa, indiana e europeia. Segundo Nóbrega, seus habitantes convivem pacificamente, e não há radicalismo político ou religioso.

"Tive a oportunidade de conhecer e conversar com Maryan em um jantar oferecido pelos organizadores do evento, e fiquei muito impactado por sua determinação. Então, passei a ter o objetivo de ajudá-la em sua carreira profissional", diz.

Através dos contatos que tem nos Estados Unidos, Celestino Nóbrega indicou Maryan para uma bolsa de estudos naquele país, como uma forma de proporcionar a ela um bom desenvolvimento na carreira, assim como a possibilidade de sair do Afeganistão com sua família e viabilizar a continuidade dos estudos de suas filhas, como ela tanto almeja, além de poder viver com mais liberdade.

Celestino Nóbrega escreveu cartas de recomendação para Maryan a duas universidades norte-americanas e, poucos dias antes do fechamento desta edição, ela recebeu o convite da Universidade de Nova York para um mestrado em Saúde Pública.

"A entrevista para meu visto já foi agendada e estou muito ansiosa. Como estou solicitando permissão para levar minha família, isso pode ser um empecilho, mas tenho fé que o melhor vai acontecer", comemora.

Se antes Maryan Kazman já lutava com muita garra pela liberdade de estudar, trabalhar e proporcionar educação a suas filhas, mesmo sem motivos para ter esperança, essa possibilidade aparece como a luz que buscava no fim desse túnel, que agora ela está muito próxima de atravessar.

Fé e coragem

Em determinado momento, durante a entrevista que concedeu à Sorrisos Brasileiros por videochamada, foi possível ouvir ao fundo o som de uma mesquita, chamando os muçulmanos para uma das orações do dia. Normalmente, nesse momento os religiosos param o que estiverem fazendo, voltam-se para a direção de Meca e se prostram em oração.

Perguntada se gostaria de interromper a entrevista, Maryan pediu apenas alguns minutos, fechou os olhos, inclinou levemente a cabeça para baixo e, por cerca de dois a três minutos, permaneceu em oração silenciosa.

O gesto inundou o breve momento de uma forte energia de fé, respeito e reverência. Vestindo uma roupa típica do Afeganistão, uma espécie de túnica com tecido leve e colorido, ela tinha o hijab cobrindo os cabelos, mas o rosto à mostra. Lentamente, ela ergueu a cabeça, abriu os olhos e, com muita delicadeza, agradeceu pelo rápido intervalo na entrevista. Na sequência, continuou seu relato de resiliência, persistência, ousadia e coragem.

Um resumo histórico

Na década de 1990, o Afeganistão passava por uma guerra entre as forças governamentais, que tinham apoio das tropas soviéticas, e grupos rebeldes, que contavam com o apoio dos Estados Unidos, Paquistão e Arábia Saudita, entre outros países muçulmanos. As forças rebeldes venceram essa batalha em 1992, mas isso deu início a uma guerra civil entre diversos grupos, culminando com a vitória dos talibãs, que comandaram o Afeganistão até 2001, quando aconteceu o atentado às torres gêmeas. Na ocasião, os Estados Unidos invadiram o país, levando ajuda militar e econômica, e fortalecendo a nova República do Afeganistão. Mas, isso não fez com que os conflitos contra os insurgentes talibãs cessassem. Em 2020, com a retirada das tropas norte-americanas do país, o Talibã retomou o controle do Afeganistão, levando o governo central ao colapso, impondo novamente o regime totalitário ao qual o país está submetido atualmente.

Imagem: Adobe Stock.

Cannabis medicinal e sua aplicação na Odontologia

Especialistas têm aderido ao tratamento com a substância, especialmente por conta dos bons resultados apresentados pelos pacientes.

O uso da planta *Cannabis sativa* para fins medicinais não é uma novidade e remonta ao período de 1.500 a.C., com textos que descrevem o tratamento de diversos males, como dores crônicas, inflamações e distúrbios gastrointestinais, em práticas exercidas por chineses e egípcios na antiguidade. Na história recente, a planta foi muito usada como medicamento entre o final do século 19 e início do século 20.

Nos Estados Unidos, a cannabis estava na lista de fármacos legalizados até 1940. No entanto, o uso medicinal passou a sofrer restrições e até proibições em alguns países, especialmente devido aos efeitos psicoativos da planta.

Nas últimas décadas, o interesse pelo uso medicinal da cannabis tem aumentado substancialmente, baseado em estudos que comprovam sua eficácia no tratamento de dores crônicas, náuseas e outros sintomas associados a condições severas, como esclerose múltipla, câncer, mal de Parkinson e Alzheimer, entre outras.

Entre os anos 1960 e 1970, o cientista Israelense Raphael Mechoulam conduziu estudos importantes sobre o uso medicinal da C*annabis sativa* e conseguiu isolar o tetrahidrocanabinol (THC), principal componente psicoativo da planta. Suas pesquisas levaram à descoberta do THC e do sistema endocanabinoide, um complexo mecanismo de sinalização celular que desempenha um papel na regulação de uma ampla gama de processos fisiológicos no corpo.

Raphael Mechoulam faleceu recentemente, no dia 9 de março deste ano, aos 92 anos, e ficou mundialmente conhecido como Dr. Cannabis. Seus estudos foram fundamentais para o uso medicinal da planta e para o desenvolvimento de pesquisas futuras sobre o tema.

A Cannabis e a Odontologia

A Odontologia também tem se rendido ao uso do canabidiol (CBD), uma das mais de 400 substâncias químicas encontradas na *Cannabis sativa*. Atualmente, as principais aplicações são nos tratamentos de disfunção temporomandibular (DTM) e problemas periodontais, mas especialistas garantem que outras áreas também podem vir a indicar o uso do CBD aos pacientes, conforme forem surgindo mais estudos e os cirurgiões-dentistas buscarem mais informações sobre o assunto.

"Os canabinoides são uma categoria de medicamentos fitoterápicos que têm benefícios evidentes", afirma o ortodontista João Paulo Tanganelli, de São Paulo, especializado em DTM e Ortopedia Funcional dos Maxilares. O especialista aponta que, até pouco tempo atrás, havia muita desconfiança e um certo preconceito em relação ao uso medicinal dessa substância, devido à aplicação recreativa e entorpecente da *Cannabis sativa*. No entanto, esse conceito tem mudado com muita rapidez, principalmente pela quantidade de informação e comprovação de resultados positivos no tratamento de patologias e sintomas que não param de surgir.

O sistema endocanabinoide, descoberto pelo cientista Raphael Mechoulam, é uma condição produzida pelo próprio organismo. "O principal e mais estudado endocanabinoide foi batizado de anandamida, nome que deriva do sânscrito, onde a palavra 'amida' significa felicidade, bem-estar", descreve Tanganelli.

O ortodontista explica que o sistema endocanabinoide atua sobre diversos outros sistemas endógenos. Até pouco tempo, acreditava-se, por exemplo, que a sensação de prazer ou relaxamento que uma pessoa sente após correr ou praticar atividades que despertem a adrenalina fosse atribuída à endorfina. Mas, na verdade, ela é responsável pelo efeito analgésico. A sensação de bem-estar é provocada pelo sistema endocanabinoide.

"Na Odontologia, já há muitas evidências da eficácia dos canabinoides para dores crônicas, de maneira geral. O uso da substância tem sido mais estudado para disfunção temporomandibular (DTM), bruxismo

> "A substância não deve ser considerada apenas como vilã. Ela cumpre um papel importante também nos quadros de dor e ansiedade, quando usada em quantidades mínimas."
>
> João Paulo Tanganelli

e, mais recentemente, como acelerador de processos reparadores, anti-inflamatórios e cicatrizantes. Existe até gel à base de CBD para tratamento de aftas", explica Tanganelli.

A cannabis medicinal se apresenta em diversos formatos, como óleo, gel, creme dental e enxaguatório bucal, abrindo possibilidade para outras apresentações. "Ao contrário dos opioides, cujo excesso de uso pode levar a uma insuficiência respiratória, os nossos receptores de cannabis não ficam no tronco encefálico, por isso seu uso não oferece riscos para o organismo", detalha.

Segundo o especialista, o efeito de entorpecimento, causado pela substância THC, não está presente no canabidiol. "Os medicamentos de CBD regulamentados pela Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) têm até 0,2% de THC, que é uma quantidade ínfima, insuficiente para efeitos entorpecentes", afirma.

No entanto, é preciso certos cuidados ao utilizar a substância. Afinal, o THC pode causar dependência química quando usado em grande quantidade. "A substância não deve ser considerada apenas como vilã. Ela cumpre um papel importante também nos quadros de dor e ansiedade, quando usada em quantidades mínimas. Além disso, o CBD controla o THC", detalha.

O ortodontista explica que a indicação do CBD na Odontologia sempre inicia com doses baixas até chegar no alvo terapêutico. Ele ressalta que o tratamento é individualizado e, por isso, não há um padrão de posologia generalizado. "Seguimos o sistema norte-americano, que diz 'start low and go slow', que significa 'comece baixo e siga devagar'", orienta.

Nos casos de DTM e bruxismo, não se fala em cura, mas sim em alívio dos sintomas. Tanganelli explica que o tratamento pode ser contínuo ou periódico, variando de caso a caso. "Se a DTM é causada por trauma, a medicação age na inflamação e depois não se faz mais necessária. Mas, se há condições multifatoriais envolvidas na causa do problema, como estresse, ansiedade e distúrbios do sono, o tratamento pode ser contínuo ou por períodos mais longos", explica.

Tanganelli relata que as respostas aos tratamentos com canabinoides têm sido muito positivas.

Segundo ele, pacientes que sofriam com dores crônicas há mais de 15 anos reportam ter se livrado completamente desse sofrimento após uma a duas semanas de uso do medicamento.

A ciência e a aplicação na Odontologia

O cirurgião-dentista Nivaldo Vanni, também ortodontista e especializado no tratamento da DTM, explica que as causas da disfunção temporomandibular podem ser múltiplas, considerando fatores sistêmicos e emocionais, que também acabam por ser amenizados pelo uso odontológico da cannabis medicinal.

"Como a cannabis tem um efeito modulatório, que trabalha equilibrando o sistema de funcionamento do organismo, ela consegue reduzir esses danos multifatoriais que o paciente de DTM possa apresentar, conseguindo melhorar muito as condições de sono e bem-estar, por exemplo", define Vanni.

O especialista explica que, hoje em dia, há métodos muito precisos de assertividade de diagnóstico por meio de exames genéticos. "Como a DTM é resultado de um quadro multifatorial, esses métodos modernos permitem uma indicação mais precisa dos tratamentos, identificando quais são as causas primárias da disfunção", diz o especialista.

Vanni aponta que os exames genéticos, disponíveis atualmente, podem ser um dos grandes aliados dos cirurgiões-dentistas, assim como de médicos de várias especialidades, para a definição de qual a melhor forma de seguir com o tratamento de cada paciente. "Recentemente, conheci um destes testes genéticos e estou procurando estudá-lo mais a fundo para, provavelmente, criar um protocolo de consulta com esse tipo de exame", declara.

A coleta de material para esses testes genéticos é feita por *swap* nasal, que possibilita aos laboratórios especializados fazerem uma análise profunda e detalhada do DNA, detectando não apenas patologias existentes, mas também aquelas as quais o paciente apresenta propensão, facilitando ações preventivas de cuidados com a saúde.

Para esse tipo de exame que o especialista menciona, o material coletado é enviado para análise em laboratórios localizados na Dinamarca ou Estados Unidos, e o laudo vem assinado por um neurologista destes países, com todo o mapeamento genético do paciente.

Vanni também destaca o efeito antibacteriano dos canabinoides, apontando-os como superior ao da clorexidina, que hoje em dia é a principal substância utilizada em produtos de higiene bucal para controle de vírus e bactérias, mas que também deve ser usada de forma bem calculada porque pode apresentar o efeito colateral de escurecimento dos dentes.

"Recentemente, conheci um destes testes genéticos e estou procurando estudá-lo mais a fundo para, provavelmente, criar um protocolo de consulta com esse tipo de exame."

Nivaldo Vanni

É importante considerar que todos esses recursos mais modernos, em princípio, estão disponíveis apenas para uma parcela da população financeiramente mais abastada, já que esses exames genéticos são recursos de alto custo. Mas, o uso de canabinoides pode ser indicado por meio de métodos clínicos mais simples de diagnóstico e, ainda que os preços dos medicamentos não sejam necessariamente baixos, têm se tornado mais acessíveis, conforme o crescimento deste mercado.

O mercado

E por que os canabinoides só estão se popularizando agora para o uso medicinal, já que suas propriedades são milenarmente conhecidas? João Paulo Tanganelli aponta que, além do uso psicotrópico da planta, houve também uma grande pressão de vários setores da indústria. "No começo do século 20, houve até a preocupação de que as fibras do cânhamo ameaçassem a indústria têxtil do algodão, que precisa de muito mais área de plantio do que a *Cannabis sativa* para produzir uma peça de roupa", exemplifica, ressaltando ainda o benefício ecológico que essa opção traz.

Indústrias, como a do tabaco e até mesmo a farmacêutica, também se armam contra uma certa concorrência comercial com a possibilidade do uso legalizado de propriedades da *Cannabis sativa* que possam ameaçar seus negócios.

Essa resistência, que também existe na classe médica, Tanganelli atribui principalmente aos entraves burocráticos e regulações para utilização dos canabinoides. No entato, ele afirma que o Conselho Federal de Odontologia (CFO) sempre se mostrou muito aberto a dialogar com as autoridades competentes no sentido de apoiar e viabilizar o uso dos canabinoides na Odontologia.

Com a liberação do uso da cannabis medicinal pela Anvisa, o trâmite para aquisição dos produtos segue um caminho determinado, que começa com a prescrição pelo cirurgião-dentista. Em seguida, o importador entra em contato com o paciente, cumprindo todas as regras estabelecidas pela Anvisa. Quando o produto é entregue ao paciente, inicia-se o tratamento. "O processo tem sido bem rápido. Antigamente, levava meses. Agora, em menos de uma semana o medicamento já é entregue", diz Tanganelli.

> "Atualmente, há um sistema automático de autorização da Receita Federal para importação. Tudo é feito de forma on-line, em 30 segundos."
>
> Fabrizio Postiglione

A produção de cannabis medicinal no Brasil foi autorizada pela Anvisa em 2019, por meio da criação de um novo marco regulatório para o cultivo, processamento e comercialização de produtos de cannabis medicinal. No entanto, a implementação dessa estrutura regulatória foi lenta e, em maio de 2023, ainda não havia empresas autorizadas a produzir cannabis medicinal no País. No entanto, há um crescente interesse dos consumidores brasileiros pelos potenciais benefícios terapêuticos da substância, e é possível que a sua produção aumente nos próximos anos.

Por enquanto, os produtos são importados, principalmente dos Estados Unidos e Canadá, e o Brasil já conta com mais de 80 empresas com CNPJ aberto para atuarem no mercado de Cannabis, segundo um levantamento da Kaya Mind, empresa brasileira especializada em dados e inteligência de mercado no segmento da cannabis.

O empresário Fabrizio Postiglione, sócio fundador da importadora de Cannabis Remederi, conta que conheceu esse mercado em 2009, quando estudava na Inglaterra e soube que os pais de um colega da faculdade já viviam do cultivo de cannabis para uso medicinal em Israel, e se interessou por conhecer mais sobre o assunto.

Em 2017, esse amigo entrou novamente em contato com Postiglione, que já havia voltado para o Brasil, para trabalhar na estruturação de um plano de negócios de uma fazenda de plantação de cannabis medicinal nos Estados Unidos. O empresário se mudou para lá para assumir a gestão operacional da fazenda e do laboratório, onde acompanhou todo o processo de plantio, rega, colheita e produção dos medicamentos.

Em 2019, Postiglione teve que retornar ao Brasil devido a problemas de saúde do pai, que chegou a fazer uso de canabinoides para tratamento de saúde. Nesse período, aproveitando toda a experiência adquirida, começou a estruturar sua empresa, uma das pioneiras do País nesse mercado.

O empresário conta que já havia um regulatório, desde 2015, que autorizava a importação de CBD para o Brasil. Em 2019, quando abriu sua empresa, esse trâmite já havia passado por algumas evoluções. "Era tudo muito moroso. O produto levava de quatro a seis meses para chegar na casa do paciente", lembra Postiglione, ressaltando que daquele período até os dias de hoje houve um salto evolutivo positivo nesse processo de comercialização.

"Atualmente, há um sistema automático de autorização da Receita Federal para importação. Tudo é feito de forma on-line, em 30 segundos", explica. Segundo ele, em 2019, o Brasil contava com cerca de 200 médicos prescritores de cannabis medicinal. Em 2023, esse número já passa de cinco mil, considerando também os cirurgiões-dentistas, que passaram a aderir aos tratamentos com essa substância recentemente.

O número de pacientes submetidos aos tratamentos com canabinoides também aumentou exponencialmente. Em 2019, cerca de 4,5 mil pessoas receberam prescrições para esse tipo de tratamento e, de acordo com o empresário, em 2022 o ano encerrou com 91 mil pacientes.

A empresa de Postiglione conta com um Instituto de Pesquisa, o IP Remederi, que promove e apoia pesquisas clínicas, educação médica e informação a profissionais da saúde prescritores, incluindo odontologistas. "Nosso principal objetivo é facilitar e democratizar o acesso à informação, educação, conexão entre os profissionais prescritores e os pacientes, e, finalmente, o acesso a produtos certificados, com garantia da certeza e constância das formulações", declara.

Postiglione aponta que esse mercado está em uma curva vertical evolutiva muito grande. "Costumo comparar esse crescimento à idade canina; a cada um ano, evoluímos sete", finaliza.

Acesso

Atualmente, os pacientes que desejam usar cannabis medicinal devem comprar os produtos em clínicas ou farmácias privadas e pagar por eles do próprio bolso. Isso tornou o acesso à cannabis medicinal um desafio para muitos pacientes, principalmente aqueles com baixa renda ou que vivem em áreas remotas, onde não há clínicas ou farmácias privadas que armazenem produtos de cannabis medicinal.

O acesso por meio do Sistema Único de Saúde (SUS) é, por enquanto, limitado. Embora a substância tenha sido legalizada para prescrição e uso no Brasil em 2015, o Ministério da Saúde publicou diretrizes permitindo que médicos e cirurgiões-dentistas prescrevessem medicamentos à base de cannabis apenas em 2021, incluindo o tratamento de condições como dor crônica, epilepsia e esclerose múltipla.

No entanto, como a cannabis medicinal ainda não é produzida no Brasil, os pacientes que desejam usá-la devem contar com produtos importados, que podem ser caros e de difícil acesso, mesmo que o Governo tenha autorizado um pequeno número de empresas a realizar a importação. No entanto, há esforços em andamento para melhorar o acesso à cannabis medicinal para os pacientes no Brasil, incluindo o desenvolvimento de uma indústria doméstica e a expansão da estrutura legal para cobrir uma gama mais ampla de condições médicas.

EAD NA GRADUAÇÃO:
a luta do CFO contra a educação à distância na Odontologia

Imagem: Adobe Stock.

Fórum Nacional reúne entidades representativas da categoria e elenca os riscos desta modalidade para a qualidade do ensino acadêmico.

O Conselho Federal de Odontologia (CFO) realizou no dia 26 de abril, em Brasília (DF), o Fórum Nacional Contra a Modalidade de Educação à Distância (EaD) na Odontologia. Entidades e profissionais que representam a categoria se reuniram para assinar uma nota pública de repúdio a essa prática, que pode vir a ser realizada por cursos de graduação caso obtenha aprovação do Ministério da Educação e Cultura (MEC).

O assunto já é tema de discussão e preocupação do CFO há mais de sete anos, desde que o Conselho Nacional de Saúde publicou a resolução 515, em 2016, que estabelecia em mais de 20% o conteúdo de EaD na carga horária de cursos de graduação do setor. Reativa e preventivamente, cinco meses depois, o CFO publicou a Resolução 186, que determina que as disciplinas ou unidades curriculares vinculadas ao exercício profissional da Odontologia e seus conteúdos teórico-práticos devem ser ministradas nos cursos de graduação de Odontologia exclusivamente sob a modalidade presencial.

Desde então, a entidade já realizou diversas reuniões, fóruns e eventos sempre se posicionando contrariamente à EaD na Odontologia, e também ao surgimento indiscriminado de cursos de graduação na área. Para o CFO, esses fatos comprometem a imagem e a qualidade da profissão no Brasil, cuja prática é reconhecida e admirada internacionalmente.

No Fórum Nacional deste ano, o posicionamento de assinar uma nota pública contrária à EaD na Odontologia foi tomado devido à recente criação do Grupo de Trabalho do MEC, no âmbito técnico, que visa realizar estudos para futura elaboração de política nacional para a oferta de cursos de graduação em Direito, Enfermagem, Odontologia e Psicologia na modalidade EaD, por meio da Portaria MEC nº 668, de 14 de setembro de 2022, posteriormente alterada em março de 2023 pela Portaria nº 398.

Juliano do Vale

"Temos hoje aqui uma representação massiva da nossa profissão. E faremos deste evento um posicionamento claro e aberto da Odontologia brasileira contra o ensino à distância", disse Juliano do Vale, presidente do CFO, na cerimônia de abertura do evento, que contou com a presença de representantes dos 27 Conselhos Regionais de Odontologia do País e dezenas de instituições de ensino e associativas.

A presidente da Associação Brasileira de Ensino Odontológico (Abeno), Daniela Carceri, ressaltou que a modalidade de ensino à distância prejudica não apenas a qualidade da graduação, mas também a população, que ficará à mercê de profissionais formados em cursos sem qualidade comprovada. Ela ressaltou que a Odontologia é uma atividade procedimental, e não observacional. Por isso, não condiz com um modelo de formação como a EaD.

Juliano do Vale destacou que o posicionamento do CFO sobre essa questão não reflete, absolutamente, nenhum tipo de preconceito contra o ensino à distância, modalidade que pode ser muito prática e útil para outras áreas profissionais, mas não para a Saúde, que necessita do aprendizado presencial para as práticas de procedimentos técnicos. "Essa é uma luta importante, e vamos continuar perseguindo o melhor para a Odontologia brasileira", enfatizou.

Escolas e instituições de ensino em Odontologia também participaram do evento por meio de seus representantes, unindo-se ao CFO no posicionamento contrário à EaD. Além dos 27 Conselhos Regionais, assinaram a nota pública 12 instituições de ensino, entre faculdades e universidades de diversas partes do País, totalizando 62 entidades signatárias.

A nota pública é um documento aberto. O CFO disponibiliza a todas as entidades, faculdades, universidades, instituições públicas e privadas, entre outras, a oportunidade de também apoiarem o posicionamento oficial, enviando a manifestação para o e-mail odontologiacontraead@cfo.org.br, para que seja inserida na lista de apoiadores.

> "Não há outra maneira de formar bons profissionais em Odontologia a não ser aplicando exaustivamente os ensinamentos teóricos e pré-clínicos em atendimentos a pacientes, sob supervisão de bons professores."
>
> Elcio Marcantonio Junior

Opinião de especialistas

A Sorrisos Brasileiros conversou com cirurgiões-dentistas e professores de Odontologia para conhecer suas opiniões e posicionamentos sobre a modalidade de ensino à distância nessa área.

O professor Elcio Marcantonio Junior, da Unesp de Araraquara, é taxativo ao considerar essa possibilidade um absurdo. "Não há outra maneira de formar bons profissionais em Odontologia a não ser aplicando exaustivamente os ensinamentos teóricos e pré-clínicos em atendimentos a pacientes, sob supervisão de bons professores. A interação dos alunos com pacientes nestas clínicas leva também ao amadurecimento profissional, permitindo um atendimento humanizado. Como reagirá um profissional formado por EaD aos problemas e urgências que ocorrem rotineiramente no consultório? Com certeza, a saúde da população estará em risco. É isto que queremos para o Brasil dos nossos filhos?", questiona. Ele ressalta que a EaD em Odontologia não existe em nenhum outro lugar do mundo, e isso sequer está sendo discutido em outros países.

Marco Antônio Bottino, professor da Unesp de São José dos Campos, que se dedica à carreira acadêmica há mais de 40 anos lecionando para cursos de graduação e pós-graduação, tem posicionamento semelhante. "Com toda a dedicação de bons docentes monitorando práticas clínicas e laboratoriais, lado a lado com alunos de várias origens, tem sido uma luta para que dominem procedimentos básicos de atendimento. Não sei quem é o "gênio" que aprovou a EaD na graduação. De uma coisa eu sei, com uma canetada abriu as portas para o fim da Odontologia", lamenta.

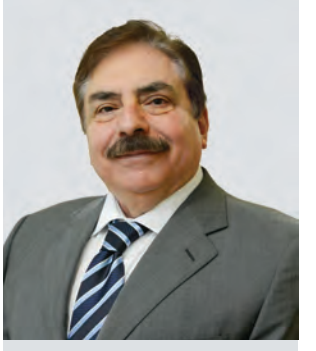
O presidente da Associação Paulista de Cirurgiões-Dentistas (APCD), Wilson Chediek, afirma que a entidade é totalmente contrária a EaD em relação à Odontologia. "Hoje em dia, já há um percentual que permite essa modalidade e não é possível passar disso. Se presencialmente já enfrentamos tantos desafios, imagine virtualmente?", indaga.

Indo diretamente ao ponto, o professor José Luiz Cintra Junqueira, presidente da faculdade São Leopoldo Mandic, não se furta ao apontar o interesse financeiro por trás das articulações para viabilização da educação à distância na Odontologia.

"A quem interessa a EaD na graduação em Odontologia? Aos proprietários de instituições de ensino que têm suas entidades na Bolsa de Valores como capital aberto. Essas empresas vendem também EaD em outras áreas, cujo ticket médio é de R$ 59,00. Eles querem utilizar a Odontologia para subir esse valor para R$ 700 e, com isso, aumentar os valores para esses empresários e vender mais ações, principalmente no exterior. Trata-se apenas de dinheiro e desrespeito à nossa profissão", diz Junqueira.

Ainda segundo ele, a educação à distância não é regulado pelo MEC. "O empresário terá vários polos de graduação em Odontologia, e eles não serão avaliados. Ninguém poderá saber o que está sendo ensinado e se as normas do Ministério da Educação e Ministério da Saúde estão sendo seguidas", finaliza.

Elcio Marcantonio Junior



Marco Antônio Bottino

Wilson Chediek

José Luiz Cintra Junqueira

Imagem: Adobe Stock.

Nota pública e seus signatários

O texto da nota pública diz:

O Conselho Federal de Odontologia, os Conselhos Regionais de Odontologia e as entidades signatárias desta nota pública, participantes do Fórum Nacional Contra o Ensino à Distância (EaD) na Odontologia, realizado em Brasília (DF), em 26 de abril de 2023, vêm se manifestar contrários a uma possível elaboração de política educacional voltada para a oferta dos cursos de graduação em Odontologia na modalidade educação à distância (EaD), discussão ensejada pela Portaria MEC nº 668, de 14 de setembro de 2022, e alterada pela Portaria MEC nº 398, de 8 de março de 2023, que institui grupo de trabalho com essa finalidade.

O EaD, enquanto modalidade de oferta, não deve ser aplicado aos cursos de graduação em Odontologia porque o desenvolvimento de diversas competências, incluindo as que requer a obtenção de habilidades manuais e exigem que o curso de Odontologia seja majoritariamente prático, pois o egresso exercerá funções de anestesista, cirurgião e prescritor, que não podem prescindir do contínuo e progressivo contato com pacientes, sempre supervisionado por docentes.

Além disso, a formação pré-clínica na Odontologia é procedimental e não observacional, com vistas ao desenvolvimento de habilidades motoras previamente às práticas clínicas, indispensável para preparar o estudante para os estágios curriculares obrigatórios. As tecnologias de informação e comunicação, entendidas como uma gama de ferramentas tecnológicas indissociáveis da época em que vivemos, podem e devem ser utilizadas como apoio ao ensino presencial, no limite máximo de 20% da carga horária total do curso, nas quantidades e definições já estabelecidas.

Desta forma, ratificamos o posicionamento contrário ao EaD na graduação em Odontologia e a necessidade de que sejam cumpridas integralmente as Diretrizes Curriculares Nacionais do curso de Odontologia, atualizadas recentemente e que contemplam todos os aspectos essenciais à boa formação em Odontologia, garantindo a qualidade dos serviços de saúde que serão prestados à população.

Brasília (DF), 26 de abril de 2023.

O Fórum Nacional Contra a Modalidade de Educação à Distância (EaD) na Odontologia reuniu autarquias, universidades, associações e sociedades de ensino.

No final do encontro, a nota pública contrária à modalidade foi assinada por todas as entidades presentes.

Mais entidades estão aderindo e se tornando signatárias da Nota Pública. Para participar assinando a nota e manifestando apoio, o endereço de email é: odontologiacontraead@cfo.org.br.

Signatários da nota pública:

- Conselho Federal de Odontologia
- Conselho Regional de Odontologia do Acre
- Conselho Regional de Odontologia de Alagoas
- Conselho Regional de Odontologia do Amapá
- Conselho Regional de Odontologia do Amazonas
- Conselho Regional de Odontologia da Bahia
- Conselho Regional de Odontologia do Ceará
- Conselho Regional de Odontologia do Distrito Federal
- Conselho Regional de Odontologia do Espírito Santo
- Conselho Regional de Odontologia de Goiás
- Conselho Regional de Odontologia do Maranhão
- Conselho Regional de Odontologia de Mato Grosso
- Conselho Regional de Odontologia do Mato Grosso do Sul
- Conselho Regional de Odontologia de Minas Gerais
- Conselho Regional de Odontologia do Pará
- Conselho Regional de Odontologia da Paraíba
- Conselho Regional de Odontologia do Paraná
- Conselho Regional de Odontologia de Pernambuco
- Conselho Regional de Odontologia do Piauí
- Conselho Regional de Odontologia do Rio Grande do Norte
- Conselho Regional de Odontologia do Rio Grande do Sul
- Conselho Regional de Odontologia do Rio de Janeiro
- Conselho Regional de Odontologia de Rondônia
- Conselho Regional de Odontologia de Roraima
- Conselho Regional de Odontologia de Santa Catarina
- Conselho Regional de Odontologia de São Paulo
- Conselho Regional de Odontologia de Sergipe
- Conselho Regional de Odontologia de Tocantins
- Coordenadoria Geral de Saúde Bucal / Ministério da Saúde
- Academia Brasileira de Ortopedia Funcional dos Maxilares – ABOFM
- Academia Brasileira de Osseointegração – Abross
- Academia Brasileira de Odontologia – AcBO
- Associação Brasileira de Cirurgiões-Dentistas – ABCD
- Associação Brasileira de Ensino Odontológico – Abeno
- Associação Brasileira de Odontologia – ABO Nacional
- Associação Brasileira de Ética e Odontologia Legal – Abol
- Associação Brasileira de Odontopediatria – Aboped
- Associação Brasileira de Ortodontia e Ortopedia Facial – Abor
- Associação Brasileira de Saúde Bucal Coletiva – Abrasbuco
- Associação Brasileira de Radiologia e Diagnóstico por Imagem – Abro
- Associação Nacional das Universidades Particulares – Anup
- Associação Paulista de Cirurgiões-Dentistas – APCD
- Colégio Brasileiro de Traumatologia Buco-Maxilo-Facial – CTBMF
- Grupo Brasileiro de Professores de Dentística – GBPD
- Sociedade Brasileira de Dor Orofacial – SBDOF
- Sociedade Brasileira de Endodontia – SBENDO
- Sociedade Brasileira de Pesquisa Odontológica – SBPqO
- Sociedade Brasileira de Toxina Botulínica e Implantes Faciais – SBTI
- Sociedade Brasileira de Estomatologia e Patologia – Sobep
- Sociedade Brasileira de Periodontologia – Sobrape
- Centro Universitário Avantis – Uniavan
- Faculdade de Ciências do Tocantins – Facit
- Faculdade São Leopoldo Mandic – SLMandic
- Universidade Estadual Paulista – Unesp Araraquara
- Universidade Estadual Paulista – Unesp São José dos Campos
- Universidade Federal da Bahia – UFBA
- Universidade Estadual de Feira de Santana – UEFS
- Universidade Estadual do Rio de Janeiro – Uerj
- Universidade Federal de Pernambuco – UFPE
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS
- Universidade de Brasília – UNB
- Universidade de São Paulo – USP

COWORKING NA ODONTOLOGIA: um mercado em expansão

Imagem: Adobe Stock

O compartilhamento de espaço tem sido uma das soluções para a redução de custos na rotina clínica de cirurgiões-dentistas.

Isolamento, custos elevados, necessidade de *networking*, falta de flexibilidade, de comunicação e mobilidade geográfica. Essas foram algumas das razões que motivaram o desenvolvimento do coworking, um modelo de espaço de trabalho compartilhado, onde profissionais e pequenas empresas utilizam um espaço de trabalho comum, com salas de reunião, cozinha, áreas de descanso e equipamentos de escritório compartilhados.

Essa nova realidade, antes limitada para empresas de setores mais tradicionais da economia, evoluiu e chegou até a área da Saúde. Assim, o mercado de coworking em Odontologia vem crescendo no Brasil e atraindo cada vez mais profissionais que encontram uma oportunidade de otimização de tempo e custos para a prática da profissão nesse formato, apostando no compartilhamento do espaço de trabalho e de determinados equipamentos com outros profissionais de Odontologia, em vez de investir para adquirir ou alugar um consultório independente.

O modelo de coworking em Odontologia geralmente envolve um escritório compartilhado ou até um espaço clínico, com salas ou cabines individuais de tratamento, onde os cirurgiões-dentistas podem reservar um horário para atender os pacientes. Este modelo pode ser particularmente atraente para profissionais novos, recentemente formados, ou independentes, que procuram economizar em despesas gerais ou que não tenham pacientes suficientes para justificar a propriedade ou locação de sua própria clínica.

> "Desde que comecei minha carreira como cirurgião-dentista, percebi que meu consultório não era uma empresa, mas eu mesmo era. E passei a atuar não apenas como um clínico da Odontologia, mas como um gestor."
> Maurício Querido

No Brasil, há diversas empresas que oferecem espaços de coworking para profissionais da área odontológica, fornecendo escritórios compartilhados com salas de tratamento totalmente equipadas, bem como suporte administrativo, marketing e serviços de gerenciamento de pacientes.

Os cirurgiões-dentistas que utilizam espaços de coworking normalmente pagam uma taxa mensal ou alugam conforme a necessidade para acesso ao espaço e equipamentos. O modelo de coworking também pode oferecer outras vantagens, como a oportunidade de realizar *networking* e colaboração com outros profissionais da Odontologia, bem como acesso a programas de educação e treinamento contínuos.

Pesquisas realizadas sobre a tendência crescente do coworking na Odontologia no Brasil apontam que a redução de custos, gerenciamento da prática odontológica e a oportunidade de colaboração com outros profissionais da área são os fatores que mais têm atraído os cirurgiões-dentistas para essa modalidade de negócio.

Um estudo publicado no Journal of Contemporary Dental Practice, em 2021, pesquisou cirurgiões-dentistas na cidade de Recife (PE) para investigar suas percepções sobre o trabalho conjunto na Odontologia. O estudo constatou que uma porcentagem significativa desses profissionais estava ciente do coworking e interessada em usar esses espaços para reduzir custos e melhorar a gestão de sua prática.

Outro estudo publicado no Brazilian Journal of Health Review, em 2019, examinou os fatores que influenciam a adoção do coworking na Odontologia no País. O trabalho constatou que as principais motivações para os dentistas adotarem o coworking foram a redução dos custos indiretos, o aumento da flexibilidade em seus horários de trabalho e o *networking* com outros profissionais.

A digitalização do coworking

O cirurgião-dentista Maurício Querido, de São Paulo, formado há mais de 30 anos, enxergou uma nova possibilidade para o coworking, utilizando a tecnologia como principal aliada para conectar profissionais que oferecem e buscam espaços de compartilhamento.

Assim, ele criou a plataforma digital DocWorking, por meio da qual os cirurgiões-dentistas podem disponibilizar cadeiras e equipamentos de seus consultórios e clínicas, abrindo horários de agendamento para utilização desses espaços, que são reservados e pagos antecipadamente.

"Desde que comecei minha carreira como cirurgião-dentista, percebi que meu consultório não era uma empresa, mas eu mesmo era. E passei a atuar não apenas como um clínico da Odontologia, mas também como um gestor", conta Querido.

Viajando para fora do País, o especialista conheceu o sistema tradicional de coworking e passou a pensar em como poderia trazer esse formato de negócio para o Brasil. "Não havia regras definidas e nem modelos de contrato. Então, comecei a criar um método que viabilizasse o coworking de maneira segura, primeiramente na minha clínica, onde já faço isso há cerca de 14 anos", diz.

Por volta de 2014, Querido começou a imaginar uma maneira de estender o coworking para um formato de plataforma digital, e assim foi criada a DocWorking, que também atende outras especialidades na área de Saúde, além da Odontologia. O cirurgião-dentista conta que iniciou de forma simples, criando o site no sistema Wordpress, que é um mecanismo aberto de gestão de conteúdo para a internet, utilizado principalmente para a elaboração de *websites* e blogs on-line.

Conversando com diversos colegas de profissão, que já o consideravam uma referência na área de coworking para a Odontologia, Maurício Querido começou a perceber que a maioria compartilhava das mesmas dúvidas e incertezas sobre o processo. "A questão da segurança era um dos pontos de maior preocupação dos profissionais", esclarece, não se referindo apenas à questão sobre locar o espaço para pessoas desconhecidas, mas também no que diz respeito a situações comportamentais, que muitas vezes levavam a situações de fragilidade ou até constrangimento entre colegas de profissão, inclusive sobre as negociações comerciais.

Querido menciona que o Indicador Tomaz, uma das principais referências em medição de desempenho na Odontologia, aponta que o Brasil tem cerca de 39% de ociosidade de sala nos consultórios e clínicas

odontológicas, o que pode significar mais de um terço do horário de atendimento.

"Uma vez que o profissional investiu capital para montar um consultório, ele se torna uma microempresa e tem que gerar lucros. Ficar parado é um desperdício de dinheiro. E o coworking funciona no sentido de permitir que as clínicas ou consultórios possam rentabilizar sobre esses horários ociosos", define Maurício.

No final de 2019, o empresário passou a investir em mudanças e modernização da sua plataforma digital, incluindo recursos avançados de programação que pudessem oferecer mais recursos aos profissionais de Saúde que a utilizam.

A DocWorking funciona com um sistema semelhante ao da plataforma AirBnb, de locação de hospedagem, mas voltada apenas para a área de Saúde, onde tanto os profissionais podem colocar suas salas e equipamentos à disposição para locação por um período de horas ou dias, como também podem alugar os que encontram na plataforma, de acordo com os locais, infraestrutura e horários que lhes forem convenientes.

O sistema de busca detalhado permite que os profissionais que procuram espaços para alugar tenham acesso a detalhes, como preço, infraestrutura, equipamentos, especialidades e localização, entre outras informações.

Ao encontrar o local e definir os horários ou dias que deseja utilizar, o profissional faz o agendamento e paga o valor estabelecido pelo locador. A plataforma também permite a locação de equipamentos, como escâneres intraorais, microscópios, impressoras e fresadoras, entre outros, atrelados ao horário de locação das salas para utilização dos profissionais. Os serviços de profissionais assistentes e técnicos também podem ser disponibilizados por meio de agendamento.

"Dessa forma, os locadores recuperam mais rapidamente o investimento realizado na aquisição desses equipamentos, e o locatário pode oferecer essas tecnologias a seus pacientes, sem necessariamente precisar adquirir os equipamentos", aponta Maurício.

Outra vantagem indicada pelo empresário é a possibilidade de agendar consultas em localizações mais convenientes aos pacientes, para que não precisem se deslocar em longas distâncias, principalmente em grandes cidades, como São Paulo e Rio de Janeiro.

Nesse formato, os profissionais podem locar os espaços também de acordo com o poder aquisitivo dos pacientes, buscando espaços mais simples ou mais requintados, de acordo com sua conveniência.

Maurício Querido declara que fez um alto investimento na criação de sua empresa digital, não apenas do ponto de vista tecnológico, mas também de suporte jurídico e operacional aos usuários. Ali, eles têm contratos já prontos, que estabelecem direitos e deveres de todos os usuários, sejam locatários ou locadores, e também podem contar com ferramentas de gestão financeira, com acesso a relatórios que apresentam a movimentação de locação realizada por períodos.

"Esse modelo de negócio funciona muito bem para ambos os lados. Ocupa e rentabiliza os horários ociosos das clínicas e consultórios, e também se apresenta como uma ótima possibilidade para os profissionais que não podem ou não desejam investir em uma infraestrutura própria, mas podem formar sua carteira de pacientes sem precisarem prestar seus serviços como contratados ou terceirizados de clínicas ou redes odontológicas", indica.

A DocWorking tem atualmente cerca de duas mil pessoas cadastradas e aproximadamente 450 clínicas, espalhadas entre o Sul, Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste do Brasil, sendo que a maior parte está localizada no estado de São Paulo.

Considerado um negócio em franca expansão, o coworking na Odontologia tem capacidade ilimitada de crescimento e que pode viabilizar, facilitar, melhorar e personalizar o atendimento odontológico para todos os *players* envolvidos nesse ambiente. "A ideia é que todos possam trabalhar de forma mais inteligente e mais rentável", finaliza Maurício Querido.

Descaracterizar o consultório odontológico, com a utilização de elementos familiares aos pacientes, é uma tendência de acolhimento no conceito de atendimento humanizado.

SINTA-SE EM CASA!

A porta do consultório odontológico se abre e um sorriso acolhedor de boas-vindas da secretária é acompanhado pelo delicioso aroma de bolo caseiro, recém saído do forno. Alguns passos à frente, uma sala de visitas decorada mostra refino e elegância nos pequenos detalhes dos objetos de decoração. O sofá de couro, a mesa de centro, tapetes, cortinas e uma estante preenchendo a parede de quase seis metros de altura, com a exposição de peças que remetem a memórias afetivas e passeiam entre o antigo e o moderno com muita sutileza e equilíbrio.

O conceito de atendimento humanizado aplicado no Ateliê Oral, clínica dos cirurgiões-dentistas Marcelo Kyrillos e Marcelo Moreira, com mais de 30 anos de história, tem sido cada vez mais utilizado em atendimentos médicos e odontológicos. A ideia é promover ao paciente um momento de relaxamento e confiança, importante para sua adesão e entrega ao tratamento a que for submetido.

Especialistas garantem que a transformação do espaço frio de um consultório em um ambiente acolhedor é capaz de impactar questões como a tensão, insegurança e episódios de odontofobia – o medo extremo de ir ao consultório odontológico –, e que podem ser minimizados ou até dirimidos quando o paciente consegue ressignificar suas emoções ao se submeter a um tratamento de saúde.

Segundo o psicólogo e especialista em gestão do medo, Gilberto Ribeiro, de Jaraguá do Sul (SC), todas as medidas que minimizem o medo dos pacientes são bem-vindas. "A odontofobia é um medo intenso e irracional em relação aos procedimentos odontológicos. Por isso, o primeiro passo para tratar o paciente de forma eficaz é oferecer-lhe segurança e confiança", explica.

Ribeiro aponta que esse tipo de atendimento, que humaniza os processos desde o acolhimento com a decoração e pequenos mimos até a atenção e cuidados nos procedimentos, apresenta grande eficácia para todos os tipos de pacientes, mesmo os que passam tranquilamente pelas consultas.

"A odontofobia é um medo intenso e irracional em relação aos procedimentos odontológicos."

Gilberto Ribeiro

Marcelo Kyrillos e Marcelo Moreira

> "Até então, nossa área era apenas curativa. O cirurgião-dentista era sempre associado a algum tipo de dor e sofrimento porque era somente com o intuito de se livrar de algum problema odontológico que éramos procurados, e raramente para prevenção"
>
> Marcelo Kyrillos

Uma parceria de décadas

Os cirurgiões-dentistas Marcelo Kyrillos e Marcelo Moreira têm mais coisas em comum do que apenas o prenome. Amigos desde a época da faculdade de Odontologia, eles sempre tiveram afinidade de ideias e projetos. Desta forma, a relação ultrapassou o período acadêmico e se transformou em uma sociedade que já dura mais de 30 anos, com quatro livros publicados na área de estética orofacial e um conceito de atendimento pioneiro, tanto na forma quanto nos procedimentos, que mesclam o artesanal e o tecnológico para entregar resultados personalizados aos clientes.

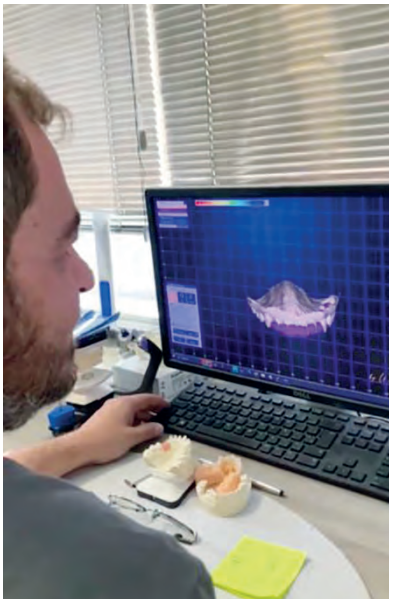
Formados na Universidade de Mogi das Cruzes (SP), em 1990, Kyrillos e Moreira realizavam atendimentos em dupla e, desde aquela época, já começaram a desenvolver uma forma diferenciada de atendimento aos pacientes. "É uma filosofia que utilizamos até hoje, inclusive estimulando o compartilhamento de experiências de atendimento entre os profissionais da nossa equipe, para que todos possam adquirir conhecimento sobre os diversos tipos de pessoas e situações, e como lidar com cada uma da melhor forma", diz Marcelo Moreira.

O primeiro consultório que montaram ficava em Diadema, região metropolitana de São Paulo. Com uma estrutura básica, eles já se diferenciavam pela forma personalizada de atendimento e por oferecerem procedimentos que os pacientes não encontravam na região, como próteses, restaurações e cirurgias. "Nós fazíamos cursos em várias especialidades. Como a concorrência majoritariamente fazia extrações e pontes, nós buscávamos a preservação dos dentes, e isso nos deu destaque", relembra Marcelo Kyrillos.

Em 1996, os sócios alugaram um espaço na avenida Luiz Carlos Berrini, área nobre da zona sul de São Paulo, e se dividiam entre o consultório novo e o antigo, em Diadema, até 2001, quando ficaram exclusivamente na segunda clínica.

Como a irmã de Marcelo Kyrillos trabalhava em uma agência de modelos, passou a indicar a clínica do irmão, que já usava laminados de porcelana para tratamentos estéticos com o objetivo de mudar sorrisos desde o final da década de 1990. A compilação desse trabalho rendeu o primeiro livro, "Sorriso Modelo – O Rosto em Harmonia" (2004), uma das primeiras publicações a abordar a Odontologia do ponto de vista estético, em que a especialidade saiu do tratamento intrabucal para abordar a face.

"Até então, nossa área era apenas curativa. O cirurgião-dentista era sempre associado a algum tipo de dor e sofrimento porque era somente com o intuito de se livrar de algum problema odontológico que éramos procurados, e raramente para prevenção", diz Kyrillos.



"É uma filosofia que utilizamos até hoje, inclusive estimulando o compartilhamento de experiências de atendimento entre os profissionais da nossa equipe, para que todos possam adquirir conhecimento sobre os diversos tipos de pessoas e situações, e como lidar com cada uma da melhor forma."

Marcelo Moreira

Ao longo dos anos, eles lançaram outros três livros: "Arquitetura do Sorriso" (2012); "Precision: Os Segredos da Odontologia Estética Minimamente Invasiva" (2014); e "A Arquitetura do Sorriso e a Construção de uma Marca"(2017).

Antes da Odontologia entrar na era digital, eles se baseavam em fotografias em papel, que colavam na parede para que o protético confeccionasse as próteses artesanalmente. "Esse processo artesanal é mantido até hoje, porém, com o uso da tecnologia digital para captação das imagens", explica Kyrillos.

A atual clínica do Ateliê Oral está localizada desde 2019 no bairro do Itaim, também na zona sul de São Paulo, e é uma das maiores referências em Odontologia Estética do País, se destacando também pelo ambiente residencial que proporciona aos pacientes em todos os espaços que permeiam as salas de atendimento.

Até os acompanhantes gostam de frequentar o local, onde aguardam confortavelmente na sala de estar, podendo ficar à vontade para tocar o piano, colocar um disco na vitrola, servir-se na geladeira estilo retrô posicionada em um dos cantos, ler um livro ou apenas relaxar.

A ideia de oferecer esse tipo de acolhimento aos pacientes e seus acompanhantes surgiu na terceira clínica que os sócios tiveram, em 2006, localizada no imóvel onde antes funcionava a loja da Daslu, espaço icônico da cidade. "Aproveitamos uma árvore que havia no meio da sala para compor a decoração, e que na época se tornou a inspiração para nossa logomarca. Ali planejamos a primeira sala de espera com a decoração de um ambiente doméstico, pensando na experiência do cliente, que não existia na Odontologia até então", conta Kyrillos.

Esse conceito de hotelaria, descaracterizando o ambiente clínico, passou a ser uma referência para outras instituições. "Fomos visitados por representantes do Senac, hospitais Albert Einstein e Sírio Libanês, que também passaram a adotar esse padrão de decoração", relembra Kyrillos.

Para aprimorar ainda mais essa experiência, os sócios firmaram parcerias com marcas de roupa de cama, mesa e banho de alto padrão, utilizados nas salas de descompressão, além de implementarem um bar onde eram servidos bolos, cafés, chás, sucos, sorvetes entre outros mimos aos clientes. Até os uniformes da equipe eram assinados pelo estilista Ricardo Almeida.

Para estabelecer o conceito, eles contaram com a assessoria de Carlos Ferreirinha, especialista em bem-estar do cliente para marcas de luxo, e isso definiu a identidade da clínica.

Nesse espaço, Kyrillos e Moreira puderam colocar todos os especialistas que já trabalhavam em parceria com eles, além do laboratório de próteses, oferecendo um atendimento multidisciplinar no mesmo ambiente. "Chegamos a ter 90 profissionais trabalhando no mesmo espaço, entre cirurgiões-dentistas de todas as especialidades, equipe administrativa, inclusive consultores em gestão", diz Kyrillos.

A clínica do Ateliê Oral está instalada em um edifício comercial. Mas, a partir do momento em que os clientes passam da porta de entrada, se deparam com um ambiente completamente pensado para que sua experiência seja a mais acolhedora e confortável possível.

"Desde que começamos a aplicar esse conceito de transformar a sala de espera em uma sala de visitas para que o cliente se sinta em casa, é comum até que alguns utilizem esse espaço para reuniões de trabalho ou para bate-papos entre amigos enquanto aguardam para serem atendidos", descreve Kyrillos.

Ambos afirmam que essa experiência oferecida aos clientes reflete direta e positivamente no comportamento do paciente quando entra nas salas de atendimento. "Eles ficam mais à vontade e sem a tensão comum à maioria das pessoas que se senta na cadeira de um cirurgião-dentista", observa Moreira.

Cuidado especial também com as crianças

Seguindo o mesmo conceito, o atendimento em Odontologia Pediátrica é feito no Ateliê Oral Kids, localizado no prédio em frente, na mesma rua. O ambiente lúdico e especialmente decorado com temas infantis proporciona às crianças a mesma experiência de conforto e aconchego que existe na clínica para adultos.

A alta tecnologia e o que há de mais moderno atualmente na Odontologia, tanto em equipamentos quanto em procedimentos, convive em harmonia com o ambiente "lar, doce lar" da clínica. Todas as salas de atendimento são equipadas com aparelhos digitais aptos para todos os procedimentos e processos, além do mobiliário ergonômico e miniestúdios fotográficos para a captação de imagens para os tratamentos estéticos e uso nas postagens e comunicação nas redes sociais.

Apesar de estarem na cidade de São Paulo, os sócios dizem que cerca de 40% dos seus clientes vêm de outras cidades ou estados, além dos que moram em outros países e optam por fazer seus tratamentos no Ateliê Oral. Entre os clientes, celebridades de diversas áreas e pessoas públicas têm seus sorrisos moldados por eles e pelos profissionais de sua equipe.

Obviamente, toda a expertise dos profissionais somada ao conceito de experiência do cliente tem um custo que classifica a clínica como de alto padrão. No entanto, a preocupação, o cuidado e a empatia com o ser humano, que fazem com que cada paciente se sinta único e receba atendimento personalizado, são os mesmos de 30 anos atrás, quando Kyrillos e Moreira ainda dividiam o dormitório da república de estudantes na universidade e sonhavam com o sucesso como profissionais de Odontologia.

A EXPERIÊNCIA DA EQUIPE

Uma das características que contribuem para o sucesso do conceito de atendimento é o engajamento da equipe de apoio. Absorver a ideia e se entregar como parte fundamental da engrenagem que oferece esse nível de experiência ao cliente é fundamental para o andamento do projeto.

Tatiana Matos e Luciana Amorim trabalham com Kyrillos e Moreira há 21 e 17 anos, respectivamente. O tempo de convívio profissional criou uma intensa sinergia entre elas e os sócios, que afirmam se entenderem apenas pelo olhar.

Tatiana, que hoje é responsável pela gestão administrativa e de marketing da clínica, chegou no Ateliê Oral para ocupar outra vaga. "Eu estava me formando como técnica de enfermagem e fui contratada como auxiliar odontológica, porque já era uma preocupação dos Marcelos ter pessoas que primassem pelo cuidado com biossegurança", explica. Depois de algum tempo, passou a ser responsável pelo controle dos diagnósticos. Mas foi ao cobrir férias de uma colega no departamento administrativo que Tatiana se encontrou profissionalmente.

Sempre muito comunicativa e proativa, passou a desenvolver e organizar de forma própria o agendamento e planejamento de atendimento aos clientes. "Fui me interessando por essa área e aproveitei para fazer vários cursos de capacitação que a clínica sempre colocou à nossa disposição. Acabei me formando em Administração de empresas e fiz pós-graduação em Marketing e Vendas", conta. Assim, migrou para a área comercial, que anteriormente só era exercida por cirurgiões-dentistas, e atualmente desempenha um papel importante na gerência administrativa e de marketing da empresa.

Luciana trabalhava em um restaurante onde Marcelo Kyrillos e Marcelo Moreira costumavam almoçar no final da década de 1990. "Quando montamos a clínica do Brooklin, em 2006, nos lembramos da simpatia e gentileza com que ela sempre nos atendeu e queríamos aquele nível de atenção para nossos clientes. Então, a convidamos para trabalhar conosco e aqui ela está até hoje", conta Kyrillos.

Luciana Amorim e Tatiana Matos

Luciana é a dona do sorriso acolhedor com que os pacientes têm o primeiro contato logo que chegam à clínica. Ela é a responsável pelo contato com os clientes e cuida detalhadamente dos mimos e *amenities* que tornam o atendimento diferenciado.

Desde o sabor preferido de bolo (que ela mesma faz) até a atenção e acolhimento na recepção, para que todos se sintam muito à vontade e realmente em casa, Luciana é a hostess que ratifica a identidade do Ateliê Oral com o conceito de oferecer uma experiência diferenciada ao cliente.

Elas explicam que um dos métodos utilizados para o sucesso no atendimento é a ficha RP de cada paciente, que contém o máximo de detalhes possíveis sobre cada um, como características da personalidade, tipo de música preferida, sabores de bolos e tudo que cada membro da equipe absorva dos clientes e que possa ser relevante para que seu atendimento seja exclusivo.

O cuidado para que os protocolos de atendimento sejam sempre cumpridos é intenso e rigoroso. Nada foge ao controle desse time. Enxergar o ser humano além do procedimento odontológico é o lema principal que tem colocado a clínica em um padrão de excelência no atendimento ao cliente.

Imagem: Adobe Stock

DO MOCHO PARA O FOGÃO

Com a rotina intensa no consultório odontológico, alguns cirurgiões-dentistas encontram refúgio e esbanjam talento na gastronomia.

Quando não estão dedicados à Odontologia, seja atendendo pacientes, dando aulas ou atuando como palestrantes em eventos, é entre temperos, ingredientes, panelas e receitas criativas que muitos cirurgiões-dentistas gostam de passar o tempo, compartilhando seus talentos culinários com amigos e familiares. Há casos em que o hobby toma proporções maiores e chega a se apresentar como outra possibilidade de carreira. A revista Sorrisos Brasileiros conversou com alguns desses profissionais da Odontologia para conhecer suas histórias de envolvimento com a gastronomia e o papel que essa arte representa em suas vidas.

"Uma das minhas filhas é vegetariana, e quando ela está em casa procuro fazer pratos mais elaborados sem carne para ela."

André Vilela – A curiosidade por comidas típicas do mundo todo

Formado em Odontologia em 1987 pela Universidade de São Paulo (USP), André Vilela foi morar fora do Brasil em busca de especialização em Implantodontia dois anos depois, época em que ainda não havia cursos no Brasil nessa área. Passou por Israel, Suíça e Estados Unidos, onde viveu sozinho. O cirurgião-dentista conta que tomava café da manhã e almoçava nos hospitais onde trabalhou e, à noite, buscava comer em restaurantes de comidas típicas dos lugares onde morou. "Isso despertou meu interesse por culinária. Gostava de aprender a fazer aqueles pratos", relembra.

Quando voltou para o Brasil com o intuito de trabalhar com Implantodontia, Vilela acabou enveredando também pela área comercial. "Praticamente não havia materiais disponíveis aqui. Então, sempre que eu ia a congressos no exterior, trazia alguns desses produtos. Naquela época, não existia a Anvisa e leis que regulassem a entrada desses materiais no País. Assim, iniciei minha carreira como 'contrabandista'", conta em tom de brincadeira.

Vilela abriu uma empresa chamada Driller, que existe até hoje, de fabricação de motores para perfuração dos ossos, preparando-os para receber os implantes. Com o crescimento do negócio, ele deixou o dia a dia do consultório e dos atendimentos clínicos e passou a cuidar apenas da indústria. "Em meu primeiro casamento, construímos uma casa com uma grande área onde fiz uma churrasqueira, que ficava em um salão enorme. Recebíamos muitos amigos, e ali comecei minha carreira de churrasqueiro", diz, com grande bom humor.

Muito comunicativo e sociável, André Vilela conta que tem amigos no mundo todo, e que em todos os finais de semana recebia pessoas de vários lugares em sua casa. "Com isso, e para não ficar só fazendo churrasco, fui aprendendo e criando receitas de pratos diversos", revela, contando que chegou a fazer uma paella – prato típico espanhol – para 140 pessoas. As festas de Vilela já eram consideradas grandes eventos.

Quando os filhos estavam na adolescência, André começou a fazer hambúrgueres artesanais em casa, criando *blends* de carne e receitas exclusivas que também fizeram muito sucesso, sempre acompanhados pelos molhos e maioneses também feitos por ele.

Além da fábrica, há cerca de 13 anos ele empreendeu na área de importação de vinhos, chegando também a fornecer as bebidas para alguns eventos de Odontologia. Vilela diz que até já pensou em abrir um restaurante, mas achou melhor manter o amor à gastronomia como *hobby* e motivo de reunião entre amigos. "Já organizei e preparei buffet até para a festa de casamento de um amigo na minha casa", conta.

Filho de pai mineiro e mãe goiana, André atribui às suas origens a paixão pelas panelas. Sua atual esposa é paraense e, hoje em dia, ele procura agradar aos gostos dos dois lados nas reuniões de família, com pratos variados. Entre os dois casamentos, ele tem quatro filhos, todos já adultos, que se deliciam com os mimos culinários do pai quando vão visitá-lo. "Uma das minhas filhas é vegetariana, e quando ela está em casa procuro fazer pratos mais elaborados sem carne para ela", diz o pai coruja, que tem uma biblioteca enorme de livros de receita.

Nas inúmeras viagens que faz pelo mundo a trabalho, Vilela sempre busca conhecer a culinária local e aprender novas receitas, que também vêm carregadas de diferentes costumes e culturas, o que, além de alimentar o corpo, satisfaz a alma de todos que se deliciam com seus pratos e histórias.

"Adoro cozinhar para meus alunos nos finais de cursos ou quando se reúnem em algum lugar para confraternizar."

José Carlos Garófalo – Gastronomia hereditária

O cirurgião-dentista paulista José Carlos Garófalo cresceu entre panelas, massas artesanais e temperos caseiros da avó e da mãe. De família italiana, ele conta que, mais do que fonte de alimento, a comida sempre foi um ritual em sua casa, com todos ao redor da mesa se deliciando com os diversos pratos que eram preparados para uma única refeição.

Garófalo exerce a profissão há 35 anos e se especializou em Dentística, área que, segundo conta, não era muito procurada na década de 1990. "Eu estava no lugar certo e na hora certa porque hoje essa especialidade é extremamente requisitada nos procedimentos de estética dentária", diz.

Também dedicado à carreira acadêmica, ele lecionou para cursos de graduação até 2004 e segue ministrando aulas para pós-graduação. Atualmente, Garófalo tem uma escola própria, além de atender clinicamente em seu consultório, em São Paulo. "Eu não seria o mesmo clínico se não fosse professor, e não seria o mesmo professor se não fosse clínico", declara.

Das primeiras lembranças de uma vida dedicada à gastronomia, ele recorda com carinho das massas frescas feitas e molhos preparados artesanalmente pela avó, que levavam horas para ficar prontos para os almoços de domingo. "Na minha família, a refeição sempre foi considerada uma celebração", afirma.

Sua esposa, também cirurgiã-dentista, é de família grega, igualmente dedicada à culinária típica daquele país, o que agrega diversidade de sabores aos pratos. Mas, foi durante um curso de atualização em Odontologia, em São Paulo mesmo, que Garófalo despertou seu lado *chef*. "Eu e outro dentista nos matriculamos em um workshop de sushis que estava acontecendo em um restaurante japonês, por indicação de um amigo que estava conosco. E assim comecei a cozinhar", relembra.

A partir desse dia, ele foi experimentando receitas básicas em sua casa, e a paixão pelas panelas começou a aumentar. Nos anos 1990, quando deu aulas em diferentes países da América Latina, Garófalo relata que se distraía assistindo aos programas de culinária que passavam na TV, costume que tem até hoje, mesmo quando está em casa.

O hobby foi ganhando popularidade entre seus amigos e familiares. Assim, o cirurgião-dentista foi eleito por unanimidade como o responsável culinário pelos almoços e jantares em família em todas as datas comemorativas.

"Adoro cozinhar para meus alunos nos finais de cursos ou quando se reúnem em algum lugar para confraternizar. E hoje em dia o cardápio precisa ser variado porque tem os veganos, os vegetarianos, os que sofrem de intolerância à lactose e os que só gostam de carne", comenta, demonstrando todo o carinho que dedica à arte de cozinhar e agradar paladares.

E ele não foge da culinária do dia a dia. Apesar dos compromissos profissionais com a Odontologia serem muitos, Garófalo afirma que há noites em que chega em casa e ainda prepara um jantar especial. Pai de um casal de filhos já adultos, ele garante que passou para eles a paixão por cozinhar.

Garófalo diz que não tem um tipo de culinária específico que destaque como sua especialidade. "Gosto de criar receitas, adaptar as que já existem e cozinho um pouco de tudo". Quando não está pensando em seus compromissos como professor e cirurgião-dentista, é com o cardápio dos finais de semana que a mente dele se ocupa.

Garófalo confessa que já chegou a pensar em ter um restaurante próprio, mas entendeu que o nível de comprometimento dessa atividade não permitiria que ele seguisse atuando na Odontologia, além de exigir conhecimento e dedicação em outras áreas necessárias para o bom funcionamento do negócio. Assim, o cirurgião-dentista decidiu cozinhar apenas por prazer.

"São milhões de pessoas concorrendo a 18 vagas. Jamais imaginei que seria chamado."

Marcus Lima – A brincadeira se tornou coisa séria

Marcus Lima já transitou por várias áreas da profissão. Formado há 21 anos, se especializou em Odontopediatria, mas também atuou como gestor, palestrante e viajou por todo o País levando apresentações motivacionais e sobre marketing na Odontologia. O cirurgião-dentista teve consultórios próprios e um instituto odontológico que levava seu nome, mas que teve que fechar as portas durante a pandemia de Covid-19. Recentemente, Marcus Lima se especializou em Harmonização Orofacial, e atua no segmento na capital paulista.

"Vou navegando e me redescobrindo a todo momento. Sou inquieto", descreve. O contato com a gastronomia também começou em casa, com a mãe mineira. "Fui uma criança exageradamente cercada de comida. Na minha casa, cada refeição tinha cinco ou seis opções de pratos. Durante um período da adolescência, minha mãe precisou fazer uma cirurgia na coluna e ficou acamada. Quando eu chegava da escola, ela estava assistindo programas de culinária na TV, e quando eu dizia que queria comer algo, do sofá da sala ela me dizia o passo a passo de cada receita e ia me orientando sobre como prepará-las", relembra.

Foi assim que Marcus Lima sentiu a paixão pela gastronomia aflorar. Quando mudou de cidade para estudar Odontologia, a cozinha se tornou uma obrigação diária. "Quando assumi o comando da churrasqueira no churrasco dos 'bichos', minha turma brincava, dizendo que eu deveria trocar a Odontologia pela gastronomia", conta o cirurgião-dentista, que nunca fez nenhum curso de gastronomia.

Fissurado pelos programas de culinária da televisão, Lima não perdia um. Em 2019, sua secretária na clínica perguntou se poderia inscrevê-lo no programa MasterChef Brasil, da Rede Bandeirantes, um dos mais famosos deste formato no País. O cirurgião-dentista concordou com a inscrição, mas sem criar expectativas. "São milhões de pessoas concorrendo a 18 vagas. Jamais imaginei que seria chamado", relata Lima, que passou por um longo processo de provas até receber o avental como participante do reality show gastronômico. "Fui levando os testes com tranquilidade e, quando vi, estava lá dentro. Tinha dias que precisava parar de atender no consultório para ir gravar", detalha.

Segundo Lima, sua vida virou 180 graus. "Eles vieram gravar na minha casa, mostraram como eu vivia. Nasci e cresci na periferia de São Paulo, e acabei me tornando ídolo do bairro", conta o cirurgião-dentista, que é natural da Vila Ré, bairro da zona leste paulistana.

Eliminado após o terceiro programa daquela edição do MasterChef Brasil, a saída de Marcus Lima foi polêmica e surpreendente, rendendo recordes de audiência. Ao se despedir do famoso *chef* Henrique Fogaça, um dos jurados do programa, Lima o encarou de forma séria e disse contundentemente: "Sabe o que eu acho de você, cara? Posso falar olhando no seu olho?" E, quando todos esperavam que dali poderia sair uma atitude hostil, ele completou: "Por trás dessa casca aqui, você é um dos caras mais sensacionais que eu tive o prazer de conhecer na minha vida. E, se esse jogo é para mudar vidas, eu estou saindo um ser humano diferente e muito melhor. Foi um prazer te conhecer", e se despediu dando um beijo no rosto de Fogaça, em meio a lágrimas de emoção.

Intenso, eufórico e expressivo, Lima viu portas se abrirem após a participação no MasterChef. "Cheguei a cozinhar para o ator Leandro Hassum, na casa dele em Orlando (EUA), dei aula de gastronomia em empresas, fiz eventos em vários restaurantes e outros espaços, fiz propaganda de supermercados e marca de cerveja, as pessoas me paravam para pedir autógrafo e tirar fotos. Minha vida mudou completamente", relata.

Lima confessa que, apesar da Odontologia continuar caminhando paralelamente nessa época, ele perdeu um pouco o foco, o que o prejudicou na época da pandemia, pois os clientes já não o encontravam tanto no consultório e imaginavam que ele havia migrado para a gastronomia. "Eu tinha uma estrutura de cinco salas, e não foi possível manter", lamenta.

Marcus Lima ainda foi convidado também pela Band para uma participação no programa da apresentadora Kátia Fonseca, e o sucesso foi tamanho que isso lhe rendeu uma contratação. "Além do programa, fiz outras participações na emissora. Cheguei a apresentar o Band Folia, cobrindo o Carnaval como repórter em 2019", conta, dizendo que esse foi um caminho promissor, uma vez que a clínica já não caminhava bem.

Após o término do contrato, Lima decidiu retomar suas atividades como cirurgião-dentista, agora na área de Harmonização Orofacial, com uma intensa preparação através de cursos de especialização que realizou por quase um ano. Mas, mesmo com os novos caminhos na Odontologia, a versão *chef* de cozinha sempre estará presente, seja entre amigos e familiares ou nos convites profissionais que ainda recebe. "O sonho não acabou", finaliza.

Imagem: Adobe Stock

O PAPEL DA ODONTOLOGIA no transplante de medula óssea

Prevenção contra mucosite oral e outras infecções fazem parte dos cuidados que o cirurgião-dentista deve ter em uma equipe multidisciplinar.

A Odontologia hospitalar vem ganhando cada vez mais espaço e tendo sua importância reconhecida no auxílio ao tratamento de diversas patologias. A atividade ganhou destaque durante a pandemia de Covid-19, especialmente pela atuação dos cirurgiões-dentistas nas UTIs, reduzindo o risco de desenvolvimento de infecções respiratórias nos pacientes internados.

Uma das abordagens em que os profissionais da Odontologia têm se destacado como parte importante da equipe multidisciplinar é o transplante de medula óssea, tipo de tratamento aplicado a algumas doenças que afetam as células sanguíneas, como as leucemias e linfomas, em que a medula óssea afetada é substituída por células normais, segundo o Instituto Nacional do Câncer (Inca).

A redução da imunidade dos pacientes ocorre devido às altas doses de quimioterapia às quais são submetidos, e que podem ou não estar associadas à radioterapia de corpo inteiro. “Essa alta dosagem leva à imunossupressão, deixando o paciente suscetível a efeitos colaterais, e a cavidade oral é muito acometida. Esse paciente pode apresentar alteração de paladar, de quantidade e qualidade da saliva, além de ter mais chance de desenvolver infecções oportunistas, uma vez que ficará sem defesa nenhuma. Os neutrófilos serão zerados e ele ficará muito suscetível, e as infecções podem rapidamente se disseminar”, explica Letícia Bezinelli, responsável pelo serviço de Odontologia Hospitalar do Hospital Israelita Albert Einstein e membro da Câmara Técnica de Odontologia Hospitalar do Conselho Regional de Odontologia de São Paulo (Crosp).

Por isso, a especialista reforça a importância do paciente passar por atendimento odontológico e realizar uma adequação do meio bucal antes de iniciar o tratamento médico. “Se o paciente tiver uma doença periodontal em atividade, corre um risco muito maior de disseminação da infecção quando passa pelo transplante”, afirma Letícia, reforçando que qualquer condição de origem pulpar ou periodontal que constitua um reservatório de microrganismos patogênicos representa riscos e favorece infecções.

A profissional explica que dentes com polpa necrosada, abscessos crônicos, bolsas periodontais profundas e restos radiculares são as situações clínicas mais comuns e com maior risco de se tornarem agudas e propensas ao desenvolvimento de infecções bucais que, quando levadas ao limite, podem até resultar em uma interrupção do tratamento oncológico, causando ainda mais prejuízo à saúde do paciente.

A mucosite oral, inflamação da mucosa decorrente das altas doses de quimioterapia associadas à falta de defesa do organismo, é um dos principais efeitos colaterais do tratamento. "O epitélio que reveste a boca vai ficando fino e tornando o ambiente propenso à formação de úlceras, que parecem aftas. Elas vão confluindo e formando úlceras maiores, que acometem toda a língua, mucosa jugal e palato. Nessa condição, o paciente não consegue se alimentar pela boca, apresenta dificuldade de fala, além de dor intensa, e a perda de integridade do tecido se torna uma porta de entrada para infecções", detalha.

Segundo ela, o acompanhamento diário do paciente pelo cirurgião-dentista permite o controle do biofilme, o tratamento de alterações salivares e o diagnóstico de infecções oportunistas.

Entre os recursos preventivos e tratamento da mucosite oral, Letícia destaca a laserterapia, que faz parte do rol de procedimentos da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). "Atualmente, o convênio médico cobre a laserterapia no transplante de medula óssea, pois entendeu que isso gera um impacto na saúde e nos custos do tratamento médico. Sendo assim, não há justificativa para não se fazer esse acompanhamento. O que temos que ter são cirurgiões-dentistas capacitados e integrados com a equipe médica e demais áreas da saúde", alerta.

Letícia afirma que é possível diminuir consideravelmente o risco de mucosite se o procedimento com laser for realizado desde o início do condicionamento do transplante até a "pega" da medula, momento após a transfusão, quando a medula já consegue produzir as células do sangue em quantidades suficientes. "Nosso objetivo é evitar em 100% essa inflamação da mucosa. Se não conseguirmos evitar totalmente, pelo menos é possível diminuir muito a extensão da severidade", relata.

A especialista aponta que um trabalho publicado em 2022 fez um retrospecto da atuação dos cirurgiões-dentistas no transplante de medula óssea nos últimos 15 anos. O estudo verificou que os cuidados orais e a laserterapia geram impacto na sobrevida dos pacientes, além de colaborar para uma melhora na qualidade de vida.

A especialista alerta que a saúde bucal do doador de medula óssea também precisa estar em dia e sem foco de infecção ativo. Quando o doador é chamado, passa por avaliação odontológica e, se apresentar qualquer irregularidade, deve passar por tratamento antes de prosseguir com a doação.

Habilitação em Odontologia Hospitalar

O cirurgião-dentista Keller De Martini, professor da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp), destaca que a Odontologia Hospitalar se tornou uma habilitação reconhecida pelo Conselho Federal de Odontologia a partir da Resolução 162/2015.

Desde então, a Comissão de Odontologia Hospitalar do CFO, dirigida por De Martini, vem normatizando essa área de habilitação por meio de resoluções. "O trabalho da Odontologia Hospitalar ganhou destaque durante a pandemia de Covid-19, mas a atuação dos cirurgiões-dentistas nos hospitais já existe há muito tempo e é de suma importância", ressalta De Martini.

O CFO vem trabalhando há alguns anos junto ao Ministério da Saúde com o intuito de aprovar o Projeto de Lei Federal 883/2019, que regulamenta a presença de profissionais da Odontologia em Unidades de Terapia Intensiva.

"É um momento muito oportuno para profissionais que se interessam por essa área da Odontologia, e também para os que já atuam nela", diz De Martini, ressaltando o trabalho gradativo que tem sido feito para a inserção da Odontologia Hospitalar nos cursos de graduação. "No início, a disciplina foi sendo colocada entre as optativas, mas sem levar os alunos para viver a experiência no ambiente hospitalar. Hoje, já conseguimos colocar a habilitação como uma disciplina efetiva em algumas universidades e supervisionar a presença dos alunos em hospitais", explica.

Ele aponta que há leis aprovadas que regulamentam e determinam o exercício da Odontologia Hospitalar em âmbito municipal e estadual em diferentes parte do Brasil. "Na Universidade Metropolitana de Santos (Unimes), onde eu leciono, já conseguimos colocar alguns alunos trabalhando na Santa Casa da cidade", diz, destacando que há outros exemplos como esse no País.

"A nossa meta é conseguir contemplar a obrigatoriedade da Odontologia Hospitalar em todos os hospitais, públicos ou privados, levando esse benefício para toda a população, assim como a criação de programas de residência para os alunos e cursos de pós-graduação nessa área", finaliza.

SOMOS INTERNACIONAIS

Especializações, imersões
e aperfeiçoamentos em Odontologia

NÚMEROS FACOP

CONCEITO **4**/5
NO MEC ★★★★

+10 mil
ALUNOS FORMADOS

ÍNDICE DE SATISFAÇÃO SUPERIOR A **90%***
*PESQUISA REALIZADA EM JUNHO DE 2022

4 mil
ATENDIMENTOS POR MÊS NA CLÍNICA-ESCOLA

+330
POLOS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TODO BRASIL

Dr.
Rafael
Pinelli Henriques
Diretor Geral

@faculdadefacop
facop.edu.br

FACOP®
FACULDADE DO CENTRO OESTE PAULISTA

A ODONTOLOGIA NAS PEQUENAS CIDADES DO INTERIOR DO BRASIL

Cirurgiões-dentistas que disseram "não" aos grandes centros urbanos e fazem a diferença em seus lugares de origem.

O caminho mais comum trilhado por jovens que escolhem a Odontologia como carreira é sair de pequenas cidades do interior do Brasil para cursar a graduação em cidades maiores, sejam próximas de onde moram ou até em outros estados. Nesse momento, uma janela de oportunidades se abre, e a decisão de deixar seus lugares de origem em busca de sucesso e prosperidade profissional é quase unânime.

No entanto, há aqueles que enxergam nos lugares de onde vieram o porto seguro que precisam para exercer a profissão. Alguns desejam colocar seus serviços à disposição da comunidade de suas cidades; outros não se adaptam à vida agitada dos grandes centros. E há também os que seguem uma tradição de família de cirurgiões-dentistas e podem se beneficiar do fato de já serem conhecidos por grande parte da população.

Os motivos são diversos. Mas o fato é que esses cirurgiões-dentistas estão contentes com a decisão que tomaram e, assim, tornam a Odontologia presente em diversas partes do Brasil. A Sorrisos Brasileiros conta algumas dessas histórias.

Imagem: Adobe Stock

Tradição de família

O cirurgião-dentista Eduardo Cintra, de São Simão, no interior de São Paulo, é especializado em Implantodontia, e herdou do pai o amor pela Odontologia. Nascido e crescido na pequena cidade com pouco mais de 15 mil habitantes, localizada na região metropolitana de Ribeirão Preto, Cintra se mudou para Campinas para fazer a graduação na Unicamp (Universidade de Campinas), onde se formou há 33 anos.

"Sempre fui muito ligado à minha cidade natal, e eu gosto de morar no interior. Quando saí para estudar, eu já pensava em voltar para São Simão depois de formado. Mas, no momento que eu estava em Campinas, conheci outras pessoas e possibilidades, e quando me formei, não tinha mais a intenção de voltar. Mas, acabei optando por voltar porque o custo de montar um consultório em outro lugar, naquela época, seria muito alto", conta Cintra.

"Sempre fui muito ligado à minha cidade natal, e eu gosto de morar no interior. Quando saí para estudar, eu já pensava em voltar para São Simão depois de formado. Mas, no momento que eu estava em Campinas, conheci outras pessoas e possibilidades, e quando me formei, não tinha mais a intenção de voltar."

Eduardo Cintra

O implantodontista reconhece que já iniciou a carreira com uma certa facilidade, pelo fato do pai já ser um cirurgião-dentista conhecido na região, apesar de atender na cidade vizinha, Santa Rosa do Viterbo. Por pertencer a uma família tradicional da cidade, Cintra sempre foi muito conhecido, e isso se tornou um fator facilitador quando abriu seu consultório.

Segundo o cirurgião-dentista, há outros pontos positivos em atuar na sua cidade natal, além de ser conhecido: há menor oferta de serviços especializados, o que torna a concorrência menos complexa. Por outro lado, em uma cidade pequena, tudo se torna mais pessoal. "Se você faz um orçamento para uma pessoa conhecida – como é o caso da maioria –, acaba tendo que cobrar menos, facilitar a forma de pagamento, o que torna a decisão de exercer a profissão no interior menos atraente do ponto de vista financeiro", pondera.

A maior taxa de inadimplência também é uma condição mencionada por Cintra como um dos desafios que enfrentou durante muito tempo, principalmente no início da carreira. "Hoje em dia, nem tanto. A tecnologia e formas de pagamento por crédito facilitaram bastante, mas sempre há um ou outro caso. E é muito constrangedor porque normalmente são pessoas amigas ou conhecidas", comenta, dizendo que muitas vezes preferiu perder financeiramente para não correr o risco de um prejuízo social.

A concorrência, apesar de pequena, existe, mas Cintra diz que nunca se preocupou muito com isso. "Não vejo meus concorrentes da cidade como adversários, e sou amigo da maioria deles. Felizmente, não faltam clientes para mim, mas essa é uma realidade nas cidades pequenas", afirma.

O implantodontista reconhece que as possibilidades de ganho financeiro são bem menores em cidades pequenas. "A porcentagem de pessoas das classes mais altas é menor, e o cirurgião-dentista precisa baixar os valores dos procedimentos em comparação com o que é cobrado nas cidades grandes. Tudo tem prós e contras", considera.

A chegada de clínicas populares nos lugares pouco povoados é a nova modalidade de concorrência. Esses negócios oferecem formas de pagamento mais acessíveis e, muitas vezes, tecnologias que os profissionais da cidade não comportam. O cirurgião-dentista concorda que essa é uma questão a ser considerada, mas afirma que grande parte dos clientes ainda prefere apostar na confiança em tratar com alguém já conhecido.

De acordo com Cintra, antigamente a atualização técnica e científica era mais fácil para quem estava nos grandes centros. Hoje, a tecnologia e a facilidade de locomoção permitem que os profissionais do interior também tenham acesso a cursos de especialização e educação continuada, podendo se capacitar para oferecer uma Odontologia de qualidade, assim como nas grandes cidades.

Além de atender em seu próprio consultório na cidade, Cintra também trabalha no serviço público, tratando pacientes no Centro de Saúde de São Simão. Essa é outra oportunidade de mercado para cirurgiões-dentistas de cidades do interior.

Aos 55 anos de idade, Cintra começa a vislumbrar sua aposentadoria por tempo de serviço. Olhando para trás, o implantodontista não se arrepende da decisão que tomou de ter permanecido em sua cidade natal. "Se quando eu comecei, a Odontologia e as estruturas das cidades fossem como são hoje, talvez eu tivesse arriscado ir para um lugar maior, sem necessariamente precisar ir para uma capital. Gosto da qualidade de vida no interior", finaliza.

A serviço da sua gente

Renan Ribeiro é de Cruzília, no sul de Minas Gerais, cidade igualmente com pouco mais de 15 mil habitantes. Ainda jovem, aos 33 anos de idade, ele tem se destacado na cidade, principalmente pela característica latente de tratamento humanizado que presta às crianças da região. Sua opção por permanecer na cidade onde nasceu, segundo ele, se deu principalmente por ser muito apegado à família e nunca ter desejado se afastar deles.

Formado há dez anos, o cirurgião-dentista conta que sua primeira aspiração profissional não foi a Odontologia, mas sim a música. Instrumentista, ele toca violão, canta, compõe e vem de uma família musical. Cursou a faculdade na cidade mineira de Três Corações porque fica mais perto de Cruzília, apesar de ter passado no vestibular para estudar na capital Belo Horizonte.

Com especialização em Radiologia, Saúde da Família e Endodontia, Ribeiro conta que enfrentou muita dificuldade quando teve que decidir seu caminho profissional. "Cheguei a ter uma crise de ansiedade porque eu gostava muito da área de Saúde, mas não sabia se queria fazer Veterinária, Medicina ou qualquer outra coisa. Por ter muitos primos cirurgiões-dentistas, optei por Odontologia. E me encontrei completamente nessa profissão", diz.

Logo depois de formado, Ribeiro trabalhou no serviço público em São Tomé das Letras (MG), também vizinha à sua cidade, mas antes tentou se estabelecer no Rio de Janeiro. "Havia muita dificuldade. Eu não tinha dinheiro, fiquei na casa de um amigo. Consegui um emprego a duas horas de onde eu morava. Para mim, que venho de uma cidade pequena, foi muito chocante gastar tanto tempo apenas para me deslocar de casa para o trabalho", conta.

“Construí meu nome na cidade e não temo a concorrência. Do tempo em que tentei seguir carreira na cidade grande, guardo o aprendizado técnico e a certeza de que tomei a melhor decisão ao voltar para Cruzília.”

Renan Ribeiro

Em São Tomé das Letras, Ribeiro trabalhou no atendimento público e como coordenador de Saúde Bucal. Depois disso, começou a atender crianças nas escolas e descobriu um novo horizonte na Odontopediatria. O profissional fez diversos cursos nessa área e voltou para Cruzília, onde diz atender 90% da demanda local, além de pessoas de outras regiões que buscam tratamento na cidade.

Apesar de seu público-alvo ser crianças, Ribeiro também atende adultos, até para suprir a procura, já que não há muitos profissionais na cidade. Desta forma, o profissional tornou-se cirurgião-dentista de famílias.

Desde que iniciou a carreira no serviço público, Ribeiro destaca que uma das suas principais características foi o carinho e atenção com as pessoas. “Venho de uma família muito amorosa e prestativa, e sempre carreguei comigo a ideia de que o ser humano vem antes da boca e dos tratamentos que as pessoas precisam”, revela.

A fama que adquiriu na região pela forma humanizada de lidar com os pacientes, principalmente as crianças, tem garantido a ele a consolidação e o sucesso na profissão. A docilidade do sotaque mineiro, presente em sua fala, domina também sua personalidade tranquila e afável.

Atualmente, Ribeiro tem seu próprio consultório e não trabalha mais no serviço público. “Construí meu nome na cidade e não temo a concorrência. Do tempo em que tentei seguir carreira na cidade grande, guardo o aprendizado técnico e a certeza de que tomei a melhor decisão ao voltar para Cruzília”, finaliza.

Segundo o Conselho Federal de Odontologia*, o Brasil conta atualmente com mais de 395 mil cirurgiões-dentistas. No entanto, a distribuição destes profissionais Brasil afora ainda não acontece de maneira uniforme. O estado de São Paulo, por exemplo, tem mais de 111 mil cirurgiões-dentistas, enquanto Acre, Amapá e Roraima têm menos de dois mil profissionais cada à disposição de suas populações. Com 214 milhões de pessoas, o Brasil tem um cirurgião-dentista para cada 541 habitantes, o que pode ser considerado um número acima da média mundial. No entanto, essa proporção não corresponde a diversas regiões do Brasil, que contam com menos cirurgiões-dentistas, o que afeta a saúde bucal da população enquanto sobrecarrega outras áreas, que têm muitos profissionais concorrendo entre si.

**Dados oficiais do CFO, atualizados em 31 de maio de 2023.*

Imagem: Adobe Stock

MAGDA FERES: uma cientista brasileira em Harvard

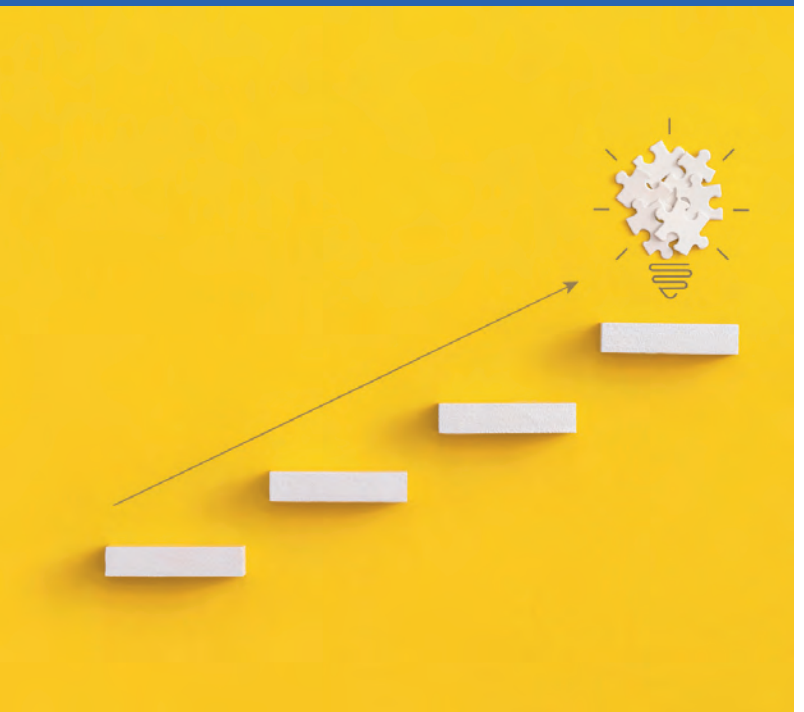
Cirurgiã-dentista carioca vai coordenar as pesquisas de Periodontia em uma das mais conceituadas universidades do mundo.

De malas prontas, passaporte em mãos, um convite honroso e mérito de poucos, a cirurgiã-dentista Magda Feres mudou-se com marido e filho para os Estados Unidos. É em terras norte-americanas que a especialista em Periodontia vai colher os frutos de uma carreira plantada e regada com muito estudo, dedicação e entrega para assumir a Coordenação do Departamento de Pesquisa em Periodontia da Universidade Harvard, considerada o topo da escalada de todos os profissionais que escolheram a carreira acadêmica como caminho.

Formada em 1988 pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), sua cidade natal, Magda Feres conta que, após a graduação, fez especialização em Periodontia e, em seguida, iniciou o mestrado. Foi assim que ela começou a se interessar pela carreira acadêmica. Nessa época, ela já atendia em seu consultório.

"Eu gostava muito da parte clínica em Periodontia e da área de pesquisa. Então, preferi direcionar minha carreira nesse sentido para que eu pudesse contribuir com a formação de conhecimento de outros profissionais", diz Magda.

“Apesar de estar muito bem na clínica, e até com um ótimo movimento de clientes para o pouco tempo que tinha de formada, eu sentia que faltava algo. Não estava feliz.”



Durante o mestrado, fazendo a leitura de alguns estudos científicos, ela teve contato com um artigo assinado pelos professores Sigmund Socransky e Anne Haffagee, que vieram a se tornar seus orientadores no doutorado que cursou na Universidade Harvard, além de serem dois cientistas muito importantes do Forsyth Institute, centro de pesquisas associado à universidade americana.

Foi esse o gatilho que despertou em Magda o desejo de enveredar pela carreira acadêmica. Logo depois de formada, ela foi trabalhar no consultório de um primo, que pouco tempo depois foi morar nos Estados Unidos. Desta forma, Magda assumiu a clínica já com um volume grande de pacientes.

“Apesar de estar muito bem na clínica, e até com um ótimo movimento de clientes para o pouco tempo que tinha de formada, eu sentia que faltava algo. Não estava feliz”, conta, dizendo que tinha um desejo muito forte de se dedicar à área acadêmica.

Em 1996, quando seu primo voltou da viagem, Magda foi aprovada para fazer o doutorado com uma bolsa de estudos em Harvard, onde conseguiu trabalhar com os dois pesquisadores que haviam inspirado a periodontista na época do mestrado.

Magda diz que sempre usa essa experiência que teve como um exemplo para seus alunos: vale mais a pena insistir na realização de um sonho do que focar no retorno financeiro que a profissão possa proporcionar. “Eu estava em uma situação muito confortável economicamente, com o consultório a todo vapor, mas não me sentia feliz, e troquei isso para viver com pouquíssimo dinheiro de bolsa de estudos do CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), mas me sentindo plenamente realizada”, confessa.

Depois de dois anos, ela concluiu e apresentou sua tese de doutorado. Quando voltou ao Brasil, foi convidada para montar o programa de pós-graduação na Universidade de Guarulhos, em São Paulo. “Tive muita autonomia para formar minha equipe, e contratei pessoas que estão comigo há mais de 20 anos”, conta Magda.

A periodontista diz que o período em que ficou na universidade proporcionou um conjunto de fatores que favoreceram sua visibilidade internacional. “Primeiramente, por estar em São Paulo, porque faz muita diferença contar com o financiamento para pesquisas que a Fapesp (Fundação de Apoio à Pesquisa de São Paulo) proporciona, e também por todo apoio e confiança que sempre tive da Universidade de Guarulhos”, pontua.

Magda e sua equipe montaram o programa de pós-graduação, que foi aprovado em 2003 em um processo rápido, e em 2008 conseguiram a aprovação do programa de doutorado da universidade. "Hoje em dia, esse programa é um dos poucos considerados de excelência em Odontologia no Brasil", se orgulha, dizendo que o país conta com mais de 100 programas de doutorado, dos quais apenas 15 têm nota de excelência. O programa de doutorado criado por Magda Feres e sua equipe se concentra nas áreas de Periodontia, Implantodontia e Estética.

Ela diz que a oportunidade de montar essa equipe – e o programa de doutorado que atingiu o status de excelência – lhe conferiu outros atributos importantes para o crescimento na carreira. "Ao mesmo tempo em que desenvolvia a área de pesquisa, construí um histórico em liderança acadêmica", descreve.

Nesses 20 anos, além da vivência como pesquisadora e coordenadora de equipe, Magda passou por diversas fases e acontecimentos, que também deram a ela conhecimento em gestão administrativa e financeira, principalmente nos momentos de crise econômica que o País atravessou.

Entre as aptidões que adquiriu nesse período, ela destaca a mentoria de jovens doutores, retenção de pesquisadores sêniores, captação de recursos financeiros, parcerias com empresas e até o auxílio a alunos sobre a atuação na área clínica sem abrir mão da pesquisa acadêmica. Ela também turbinou seu currículo com o MBA em Gestão de Educação Superior.

Magda reconhece que todas essas experiências se tornaram pontos atrativos para que a Universidade de Harvard a convidasse para o cargo de coordenadora de pesquisa em Periodontia.

A linha de pesquisa que desenvolveu com seu grupo no Brasil foi sobre tratamento periodontal, especificamente com antibióticos sistêmicos, e que gerou uma parte importante do conhecimento disponível nessa área atualmente. Os trabalhos foram publicados em diversas revistas científicas, sendo alguns inéditos.

"Montamos laboratórios de microbiologia molecular na UNG, e isso foi muito importante para fazermos as análises microbiológicas no centro de pesquisas. Como muitos desses estudos foram pioneiros nessa área, foram surgindo convites para participação em congressos internacionais. Isso foi um passo fundamental que me levou a expandir meu trabalho como pesquisadora, conquistando reconhecimento em outros países", explica Magda.

Em 2022, ela recebeu o convite da Universidade Harvard para participar de um concurso para uma vaga como *Chair* no Departamento de Periodontia, e que tem subdivisões nas áreas de Periodontia, Patologia, Medicina Oral e Radiologia.

Magda Feres foi aprovada para a vaga para a qual concorreu com profissionais de diversos países. Suas funções serão compartilhadas entre 40% de pesquisa, 40% de tarefas administrativas e 20% de aulas.

"Quando me inscrevi para esse concurso, nem achei que passaria. Foi um processo muito competitivo com pessoas muito competentes do mundo inteiro. Por mais que a Odontologia brasileira seja muito reconhecida lá fora, não deixa de ser um país em desenvolvimento e uma mulher latina como concorrente. Ainda que eu me sentisse preparada, sempre paira essa incerteza do preconceito. Esse foi um pensamento que eu tive, mas na realidade, não senti essa ameaça em nenhum momento dentro do processo seletivo", confessa.

A cirurgiã-dentista pondera que o fato de ter sido aluna de Harvard no doutorado também pesou a seu favor, pois diz que as universidades valorizam esse fator. O processo seletivo foi dividido em três etapas. Na primeira, ela teve que colocar no papel todo o seu histórico profissional; a segunda foi uma entrevista por videochamada com foco em sua experiência em liderança; e a última foi uma entrevista presencial no campus da universidade, em Boston.

Uma vez aprovada para ocupar o cargo, Magda mergulhou na atarefada missão de organizar sua mudança de país, deixar o trabalho na UNG, onde ficou por 20 anos, e ainda coordenar a ida do marido e um dos filhos, que também embarcaram com ela nessa oportunidade.

Ela conta que o marido trabalha também na área de educação e consegue desenvolver suas atividades remotamente. A filha mais velha já mora e estuda nos Estados Unidos, e o filho mais novo decidiu acompanhar os pais, fato que seu coração de mãe comemora.

"É um grande desafio sair da nossa zona de conforto. Tenho mais de 50 anos e poderia já estar caminhando para uma aposentadoria. Mas, hoje em dia as pessoas trabalham até os 80 anos, se for possível. Para mim, está sendo maravilhoso. A sensação é de estar começando de novo, mas com toda a experiência e bagagem que adquiri. Mesmo que o peso do nome Harvard traga uma grande carga de responsabilidade, hoje me sinto capaz de atingir esse patamar", finaliza.

A arte de encantar e acolher crianças para além do tratamento dentário

Imagem cedida pela Dra. Michelle Amorim.

O trabalho especial dos odontopediatras que desenvolvem o atendimento humanizado com foco no bem-estar dos pequenos pacientes.

Eles enxergaram na Odontologia uma profissão segura e promissora, e descobriram na Odontopediatria um caminho de realização pessoal, exercício de empatia, acolhimento e amor ao próximo, fazendo a diferença na vida de crianças com os cuidados especiais de seus atendimentos.

Esses cirurgiões-dentistas ultrapassam as barreiras do tratamento dentário e mergulham no vasto universo da infância, ensinando a seus pequenos pacientes que a coragem, o poder de dominar o medo e a capacidade de confiar no outro são seus superpoderes. Assim, as crianças saem do consultório com os dentes bem cuidados, a autoestima elevada e um arquivo de memória emocional que pode contribuir para uma vida adulta mais feliz.

A habilidade e o talento dos odontopediatras Paulo Bonavides e Michelle Amorim para lidar com a infância, assim como tantos outros profissionais que vêm desenvolvendo um trabalho semelhante em diversas partes do País, também têm popularizado a Odontopediatria por meio das redes sociais.

Nesse ambiente virtual, eles compartilham vídeos e postagens que mostram suas rotinas de atendimento, sem a preocupação de exibir técnicas ou procedimentos odontológicos, destacando a importância da relação odontopediatra-paciente para o sucesso do tratamento.

Com bom humor, cuidado, delicadeza e diversão, os cirurgiões-dentistas exercem seu ofício literalmente brincando e chamam atenção não apenas das crianças que seguem seus perfis, mas também de adultos com ou sem filhos, de diferentes idades e das mais variadas classes sociais e profissões, que se divertem, se emocionam e se encantam com o estilo empático e humanizado de exercer a Odontologia.

Tio Paulo

Com mais de 8 milhões de seguidores, entre Instagram, Facebook e Tik Tok, o odontopediatra Paulo Bonavides, de Santos (SP), pode ser considerado atualmente um dos profissionais mais populares da Odontologia, sucesso que adquiriu principalmente graças ao Tio Paulo, personagem que criou para atender a seus pacientes, mergulhando no universo das crianças para praticamente se tornar uma delas. Assim, ele conquista a confiança e ganha sorrisos, beijos e abraços dos pequenos, que invariavelmente permitem que ele faça os procedimentos odontológicos, muitas vezes sem que eles mesmo percebam.

Além da decoração temática infantil do consultório, Tio Paulo veste jalecos coloridos, presenteia os pacientes com mimos e brinquedos, tornando as consultas alegres, divertidas e um lugar para onde eles têm vontade de voltar.

Entre os pacientes, ele recebe crianças com patologias cognitivas, neurológicas ou motoras e, com suas brincadeiras, faz com que elas, assim como as que gozam de boa saúde física e mental, se sintam valorizadas, respeitadas, admiradas e amadas.

Com formação em teatro, Paulo Bonavides conta que sempre pensou em ser ator e viver da arte, mas conheceu a Odontopediatria na infância, quando se encantou pela área. Essa paixão foi amadurecendo conforme ele crescia e se aproximava da idade adulta, levando-o a escolher essa profissão. Na adolescência e juventude, animava festas infantis e foi assim que custeou o curso de Odontologia, concluído há 11 anos.

"Desde que eu entrei na faculdade, sempre sonhei em ser odontopediatra e até hoje não me vejo em outra área. Se não houvesse crianças para atender, eu teria outra profissão. Não me vejo atendendo adultos", confessa, dizendo que nunca foi apaixonado por dentes, mas sim por pessoas e, principalmente, por crianças.

Quando percebeu que por meio de suas mãos poderia transformar a vida e a autoestima das crianças, muito mais do que o sorriso delas, ajudando-as a superar o medo e a ansiedade, teve a confirmação de que havia escolhido a profissão certa.

Bonavides credita a habilidade para lidar com crianças ao fato de ter vindo do teatro, e de ter trabalhado em recreação infantil em hotéis e buffets, além de um amor genuíno inato pelo público infantil.

"Quando eu dizia que tinha o sonho de juntar a arte à Odontologia, muita gente achava que eu era louco, que isso seria impossível. Alguns apostavam que eu nem conseguiria me formar porque um palhaço pobre jamais poderia ser dentista", desabafa, mostrando que nem só de risos é a trajetória.

Atualmente, Bonavides atende em seus três consultórios, um em Santos, outro em Alphaville (SP) e o terceiro na região sul da cidade de São Paulo, todos dentro da Clínica Viotto. Desde os 23 anos de idade, atua como professor universitário, atividade da qual ele diz que nunca pretendeu se afastar, mesmo depois de ter se tornado famoso.

Motivado pelo desejo de formar e transformar os jovens especialistas em novos "Tios Paulos", Bonavides encontra na carreira acadêmica a possibilidade de que esses conceitos de entrega, dedicação e humanização da Odontopediatria possam ser continuados e replicados para muitos lugares, de forma que a especialidade seja enxergada com respeito e admiração.

"Infelizmente, no passado, a Odontopediatria era considerada uma área menor dentro da Odontologia. As pessoas pensavam que já que os dentes iriam cair, não era preciso se dedicar a cuidar da saúde bucal das

"Quando eu dizia que tinha o sonho de juntar a arte à Odontologia, muita gente achava que eu era louco, que isso seria impossível. Alguns apostavam que eu nem conseguiria me formar porque um palhaço pobre jamais poderia ser dentista."

Paulo Bonavides

crianças. Tenho tentado, com a visibilidade que alcancei, fazer com que todos enxerguem a importância de tratar dos dentes desde cedo, e também de dizer não ao trauma e ao medo", diz Paulo, ressaltando que uma criança que adquire confiança e vence esse temor, vai se tornar um adulto que não enfrentará problemas para ir ao consultório odontológico no futuro.

Mas, o sucesso de Paulo Bonavides não se baseia apenas na exposição nas redes sociais. Está apoiado em muito estudo, cursos de capacitação e desenvolvimento acadêmico, com pós-graduação, mestrado e especialização.

A fama que adquiriu – e que aumenta a cada dia – não o assusta e nem abala sua personalidade afável, atenciosa e simples. Bonavides gosta de ser reconhecido por onde passa, e sempre atende a pedidos de abraços e fotos com seus fãs crianças e adultos. "Amo ver que tenho ajudado a transformar a imagem da minha profissão, que antes era vista com tanto medo e negatividade, em algo que as pessoas podem gostar", revela.

O profissional conta que apenas 20% dos seus seguidores são cirurgiões-dentistas, e que a maioria são pessoas que não têm nenhuma relação profissional com a Odontologia. Ele sabe que o desafio da posição que alcançou é que a exposição pública algumas vezes o torna alvo de críticas ou opiniões negativas. "Outro dia, mostrei uma receita que fiz em um vídeo, usando farinha branca, e uma internauta comentou que era um absurdo eu, sendo dentista, incentivar o consumo de alimentos que podem não ser saudáveis", exemplifica, entendendo que isso também faz parte do sucesso.

"Sou dentista, mas sou ser humano também, e gosto de comer besteiras como todo mundo. O importante é escovar os dentes depois", argumenta com bom humor.

Bonavides confessa que nunca imaginou que alcançaria a popularidade e sucesso que tem hoje. O cirurgião-dentista costumava compartilhar vídeos para crianças, brincando de fazer receitas e figuras com massinha de modelar. Um dia, estava sem conteúdos novos e decidiu postar um vídeo de atendimento a paciente.

"No dia seguinte, quando eu acordei, uma amiga me ligou, perguntando se eu havia visto o que estava acontecendo com meu perfil no Instagram. O ator Fabio Porchat compartilhou meu vídeo, convidando as pessoas a seguirem meu perfil para terem um dia melhor. E, assim, da noite para o dia eu ganhei mais de 300 mil seguidores", relembra.

Desse dia em diante, o Tio Paulo foi ganhando cada vez mais seguidores, e vendo sua popularidade aumentar vertiginosamente. "Comecei a ser procurado para atender filhos de artistas, a atender pedidos das pessoas que queriam tirar fotos comigo e via os milhares de seguidores se transformarem em milhões de uma forma muito rápida", conta.

Atualmente, Bonavides conta com uma assessoria de comunicação que gerencia suas postagens nas redes sociais, assim como sua agenda de aulas e palestras pelo Brasil. Ele acabou de gravar um filme com o influenciador Luccas Neto, mas confessa que não acredita que um dia troque o atendimento odontológico pela vida de ator e palestrante. "Posso até diminuir a quantidade de consultas, mas só deixo meus pacientes quando eles se tornam adolescentes mesmo. Assim como não pretendo parar de dar aulas", diz.

"Quando você consegue que aquele quadradinho que é seu consultório rode o mundo, levando uma mensagem de amor à Odontopediatria, parece algo mágico. Sinto-me cumprindo uma missão porque eu nasci para isso, e sou muito grato por todas as pessoas que de alguma forma colaboraram para que eu chegasse até aqui", finaliza.

Encantamento Disney

A odontopediatra Michelle Amorim, de Brasília (DF), transformou seu consultório em um mundo encantado, onde a criança, ao entrar, parece atravessar um portal que vai transportá-la para um universo mágico. Especializada em "Encantamento Disney", ela fez cursos de capacitação para adaptar seu espaço e aplicar métodos específicos para atender e entreter as crianças utilizando essa técnica.

"Sempre adorei crianças, mas pensava em ser pediatra ou fisioterapeuta. Engravidei muito cedo, aos 17 anos, e hoje tenho três filhos. Essa experiência me fez perceber como as mães precisam ser acolhidas", conta Michelle.

> "Eu havia entrado na faculdade com o objetivo de me especializar em Ortodontia para adultos, de forma a seguir o mesmo caminho do meu patrão e poder ajudá-lo nos atendimentos. Mas, no meio do curso, quando conheci a Odontopediatria, eu me apaixonei."
>
> Michelle Amorim

Seu primeiro emprego foi como recepcionista do consultório odontológico do qual hoje é sócia. Observando sua habilidade para lidar com os pacientes, seu antigo patrão, e hoje sócio, sugeriu que ela cursasse Odontologia e propôs a ajudá-la a pagar a faculdade. "Nessa época, eu já tinha dois filhos e percebi que não poderia perder aquela oportunidade", relata.

No mesmo dia que passou no vestibular, Michelle descobriu que estava grávida do terceiro filho. Contrariando as previsões da maioria das pessoas à sua volta, ela conseguiu, com bastante esforço, dar conta dos estudos, do trabalho e dos três filhos pequenos com a ajuda do marido.

"Eu havia entrado na faculdade com o objetivo de me especializar em Ortodontia para adultos, de forma a seguir o mesmo caminho do meu patrão e poder ajudá-lo nos atendimentos. Mas, no meio do curso, quando conheci a Odontopediatria, eu me apaixonei", descreve.

Mesmo na faculdade, nas aulas práticas sob monitoria, Michelle já se diferenciava dos colegas, decorando o box onde fazia os atendimentos com temas infantis. Ela conta que sempre teve medo de ir ao dentista por trauma de experiências que teve na infância, e passou a perseguir o objetivo de procurar oferecer a seus pacientes um ambiente acolhedor e uma forma humanizada de tratamento.

Logo que terminou a graduação, Michelle iniciou a especialização em Odontopediatria, e só então comunicou sua decisão ao patrão. Mas, nessa conversa, ela disse que havia feito um projeto de expansão para que a clínica abrisse atendimento para outras áreas, convencendo-o de que se ela começasse a atender crianças ali, estas se tornariam pacientes dele no futuro, e apresentou todo seu plano empreendedor. "Morri de medo de ele recusar, mas, para minha surpresa, ele achou a ideia ótima", revela.

Durante muito tempo, Michelle e o marido organizavam e decoravam festas de aniversário dos filhos de seus amigos, pelo puro prazer que isso lhes dava e sem cobrar nada. "Eu sempre tive o dom de servir, e isso, na minha opinião, vem antes do valor financeiro", diz.

Ao terminar a especialização, Michelle foi em busca da realização de outro sonho, que era fazer um curso no Disney Institute para conhecer as técnicas de entretenimento com as crianças e aplicá-las aos seus pacientes. Conheceu a brasileira Surama Jurdi, especialista em educação experencial e consultora de empreendedorismo, e se matriculou no curso de "Encantamento Disney", aplicado por ela em Orlando, nos EUA.

"Com a cara e coragem, comprei as passagens e fui para o curso. Chegando lá, me deparei com grandes empresários de diversos setores. Pessoas que tinham vários funcionários, e eu me considerava apenas uma cirurgiã-dentista, e não uma empresária. Foi então que eu aprendi sobre o empreendedorismo dentro da Odontologia", descreve.

Após essa capacitação, Michelle realizou diversas adaptações em seu consultório, utilizando sua criatividade e seu talento em decoração para transformar o ambiente completamente em um mundo encantado para seus pacientes. "Estudei até sobre marketing olfativo para tirar do ambiente o odor característico dos consultórios dentários e deixar um aroma mais adocicado e agradável", detalha.

Em sua experiência na Disney, aprendeu que a atenção aos detalhes é o que transforma o todo em algo especial. "Busquei focar em oferecer um atendimento acolhedor aos meus pacientes e às suas mães, e o *network* que construí a partir desse curso foi mais de pessoas de fora da Odontologia, que me apoiaram e abriram portas importantes para a realização do meu projeto", diz.

Michelle atendia os pacientes fantasiada dos personagens com os quais cada um mais se identificava, e também ambientava o consultório, alterando os temas a cada atendimento. "Era bastante trabalhoso porque a cada consulta eu trocava as figuras que ficavam penduradas ou enfeitando as bancadas, e também colocava no televisor os desenhos preferidos das crianças".

Emotiva, dedicada, humilde, esforçada e muito animada, Michelle reúne características em sua personalidade que tornam seu trabalho especial e diferenciado. Além da capacitação em Encantamento Disney, a odontopediatra concluiu duas pós-graduações em Psicologia do comportamento infantil. "Eu tinha que entender o que passa na cabeça das crianças", relata, dizendo que, além de buscar conhecimento sobre a parte lúdica de seus atendimentos, também se atualiza constantemente na área técnica que envolve sua especialidade.

Michelle voltou do curso em Orlando com uma ideia ainda mais ousada: transformar todo o consultório em um cenário da Disney. E, novamente, elaborou o projeto, apresentou para seu agora sócio e, mais uma vez, teve seu aval. Ela sabia que, além de muita criatividade, teria que fazer um importante investimento financeiro para tirar o plano do papel, mas não mediu esforços e nem permitiu que nada a impedisse.

Voltou para a Disney para comprar tudo o que precisaria, desde a decoração até os figurinos.

No entanto, a volta ao Brasil coincidiu com o começo da pandemia de Covid-19. Mesmo assim, Michelle teve a oportunidade de alugar outra sala, que havia sido desocupada no mesmo edifício e, enquanto atendia seus pacientes em seu consultório, começou a reforma para transformar o novo espaço. Ela contou única e exclusivamente com a ajuda do marido, que tem uma empresa de alpinismo industrial, especializada em prestação de serviços em altura, uma área completamente distante da Odontologia.

"Ele desenvolveu todo o projeto sozinho, desde a arquitetura até as partes elétricas e hidráulicas, marcenaria, impressão dos papéis de parede. Arregaçamos as mangas e fizemos o sonho acontecer. O que ele não sabia fazer, procurava no YouTube. Ele é bem louco, como eu", diz com empolgação.

Ao chegar no consultório, as crianças entram pela boca de um hipopótamo confeccionado em fibra. Jogos de luzes, portas que se abrem sozinhas, paredes com plantas que simulam uma floresta encantada, animais fictícios e diversos outros detalhes que vão desde efeitos sonoros até olfativos transformam o ambiente em um mundo encantado. A sala de espera, inspirada no filme Star Wars, simula uma nave espacial. E a sala de atendimento reproduz cenários do Magic Kingdom. Ali, Michelle alterna alguns objetos de decoração de acordo com os personagens preferidos das crianças.

Utilizando reforço positivo, ela presenteia os pacientes com brindes assim que chegam e, dessa forma, abre um caminho para conquistar a confiança deles. "Meu sonho era tirar das crianças o trauma e fazer com que elas não chorassem para ir ao dentista. Agora, elas choram porque não querem ir embora do consultório", finaliza Michelle com bom humor e a sensação de missão cumprida. I

CAPITAL DE GIRO: um recurso fundamental para a gestão financeira

Quando a aquisição de crédito pode ser uma opção dos profissionais da Odontologia para obter essa reserva.

Imagem: Adobe Stock

> "Muito mais do que o tamanho da empresa, a análise é feita sobre o faturamento e planejamento do negócio para o qual o recurso será destinado."
>
> Fabio Santos

Assim como qualquer empresa de produtos ou serviços, um consultório ou clínica odontológica precisa de planejamento administrativo e financeiro para garantir a manutenção, crescimento e sucesso do negócio. Entre os diversos recursos necessários para uma boa gestão, o capital de giro é um dos mais importantes. Iniciar ou administrar um negócio sem considerar essa reserva é como ter uma bomba-relógio que pode colocar tudo a perder a qualquer momento.

O capital de giro é a diferença entre os ativos circulantes de uma empresa (caixa, contas a receber, estoque etc.) e seus passivos circulantes (contas a pagar, dívidas de curto prazo etc.). É um componente essencial da saúde financeira do negócio, crucial para o sucesso da empresa a longo prazo.

Entre as principais aplicações do capital de giro, pode-se considerar:

- **Gestão operacional**: pagamento das operações diárias, como compra de materiais, pagamento a fornecedores e cumprimento das obrigações de folha de pagamento.
- **Crescimento**: Investimento em novos equipamentos, contratação de mais funcionários, expansão dos serviços ofertados ou até entrada em novos mercados.
- **Crédito**: credores e investidores geralmente analisam o capital de giro de uma empresa para avaliar sua capacidade de pagar empréstimos e determinar a qualidade do investimento.
- **Gerenciamento de riscos**: garantir a sobrevivência da empresa em momentos de crises econômicas, eventuais interrupções na cadeia de suprimentos e outros eventos inesperados.

O diretor de desenvolvimento de negócios da Gyra+, Fabio Santos, explica que, especificamente no caso da gestão de negócios em Odontologia, a aquisição de crédito para composição de capital de giro pode ser uma boa saída para quem não conta com esse tipo de reserva. No entanto, essa é uma opção menos acessível para quem está começando.

"As empresas de financiamento de crédito costumam ter alguns requisitos mínimos para atender a qualquer empresário do setor de PMEs (pequenas e médias empresas) como um todo. Um deles é a necessidade de que o CNPJ esteja ativo há mais de 24 meses", aponta.

Fabio Santos explica que essa exigência acontece principalmente como proteção contra fraudes, já que, após esse período, a empresa ultrapassa a barreira dos dois anos de atividade, em que muitas não sobrevivem, principalmente se não tiverem uma boa gestão.

O faturamento mensal e a análise de crédito para verificar se o profissional ou empresa que requer empréstimo para composição de capital de giro tem alguma restrição também são pontos a serem considerados.

O diretor da Gyra+ explica que os créditos para a formação de capital de giro não são concedidos apenas a clínicas ou consultórios estabelecidos. Um cirurgião-dentista que atenda em algum desses espaços, por exemplo, como terceirizado, e que tenha seu CNPJ ativo por um período maior do que dois anos, e decide abrir seu próprio negócio, pode utilizar o recurso de empréstimo para composição do capital de giro. "Muito mais do que o tamanho da empresa, a análise é feita sobre o faturamento e planejamento do negócio para o qual o recurso será destinado", afirma.

Ele aponta que empresários que já contam com o suporte de consultorias em gestão de negócios ou utilizam ferramentas como sistemas de planejamento de recursos, que permitem controle sobre a administração operacional e financeira, também são considerados mais aptos à aquisição de créditos.

A Gyra+ tem uma parceria com a Dental Office, plataforma de gestão para Odontologia em que, com autorização dos clientes, compartilha dados da gestão financeira das clínicas e consultórios com a empresa de Fabio Santos, de forma a auxiliar no planejamento de créditos.

"Sempre perguntamos a todos os empreendedores que atendemos qual é o motivo da solicitação de crédito. Isso é feito depois da etapa de análise prévia sobre o *score* de adimplência da clínica ou do cirurgião-dentista.

Dessa forma, podemos orientar melhor não apenas sobre os valores mais indicados, como também calcular parcelas que caibam no fluxo financeiro dos clientes", detalha.

Essa análise é baseada nos dados de faturamento e fluxo de caixa. Por isso, é importante que já haja um planejamento de gestão atuante. As taxas de juros e formas de pagamento são também calculadas sob a análise de risco.

Fabio Santos sinaliza também que nem sempre o crédito financeiro é a melhor opção para colocar a gestão das empresas em dia. "O que recomendamos é que os empreendedores não devem esperar que a saúde financeira da empresa esteja beirando o caos para optarem pelo crédito para formação do capital de giro. Uma empresa administrativamente organizada tem muito mais possibilidades de negociação e de opções de crédito à sua disposição", diz.

O crédito para formação ou aumento de capital de giro não é um empréstimo para sanar dívidas, segundo o diretor. Trata-se de um recurso para auxiliar empresas que já têm uma gestão controlada e que planejam ampliar ou apenas garantir maior segurança ao seu negócio.

Entre os principais motivos para tomada de crédito de seus clientes, Fabio Santos menciona a reforma e a ampliação de clínicas, estoque, aquisição de equipamentos, mobiliário e investimento em tecnologia.

"A Odontologia é uma área que tem evoluído muito tecnologicamente, exigindo um investimento muito alto dos profissionais que desejam manter um serviço de ponta para atender a seus pacientes. Muitas vezes, por mais que esses profissionais até contem com um capital de giro para a gestão financeira dos seus negócios, este não é suficiente para aquisições de equipamentos e recursos de alto custo", analisa.

Os empréstimos para capital de giro podem ser realizados por meio dos bancos ou das *fintechs*, que são instituições financeiras digitais. Normalmente, os créditos solicitados aos bancos exigem garantias como imóveis ou bens de alto valor, como veículos, entre outros. As *fintechs* costumam oferecer créditos sem necessidade de garantia, justamente por poderem acompanhar o desempenho financeiro e administrativo dos clientes através do compartilhamento de informações por sistemas e aplicativos de gestão.

A dica dos especialistas aos cirurgiões-dentistas que estão iniciando suas carreiras – ou não se enquadram no perfil exigido para a tomada de créditos para a formação de capital de giro – é que façam uma gestão de seus negócios de forma a separar uma reserva para a formação desse capital, procurando exercer uma boa gestão financeira e administrativa para que, no futuro, estejam aptos a utilizar a solicitação de créditos para investimentos maiores em suas empresas.

Como todos os tipos de operação financeira, a tomada de crédito tem prós e contras. Antes de optar por essa alternativa para organizar o capital de giro de um negócio, o empresário deve analisar todos os pontos.

As vantagens desse recurso consideram:

- **Aumento da liquidez**: um empréstimo pode fornecer a uma empresa os fundos necessários para aumentar sua liquidez e cumprir suas obrigações de curto prazo. Isso pode ajudar a evitar problemas de fluxo de caixa e manter uma posição saudável de capital de giro.
- **Oportunidade de crescimento**: um empréstimo também pode fornecer à empresa os recursos necessários para investir em oportunidades de crescimento, como expansão de áreas de atendimento, com investimento em tecnologia ou entrada em novos mercados.
- **Avaliação de crédito melhorada**: o pagamento pontual de empréstimos pode melhorar a classificação de crédito de uma empresa, tornando mais fácil e barato obter financiamento no futuro.

Os riscos ou desvantagens podem ser:

- **Juros e taxas**: os empréstimos vêm com juros e taxas, que podem aumentar o custo geral desses créditos e reduzir a lucratividade da empresa.
- **Risco de inadimplência**: se a empresa não conseguir pagar o empréstimo, isso pode afetar negativamente sua classificação de crédito e dificultar a obtenção de financiamento no futuro. Também pode levar a ações legais e possível falência.
- **Aumento da carga de dívida**: assumir muitas dívidas pode levar a uma pesada carga de débitos, o que pode limitar a flexibilidade financeira da empresa e a capacidade de buscar oportunidades de crescimento.

Resumidamente, tomar créditos pode melhorar o capital de giro e fornecer às empresas maior liquidez e oportunidades de crescimento, mas também traz o risco de inadimplência e aumento do endividamento. As empresas devem pesar cuidadosamente as vantagens e desvantagens de assumir dívidas e garantir que tenham um plano de pagamento sólido antes de contrair empréstimos.

São Paulo ganha Centro de Cuidados Odontológicos e dá exemplo de serviço público em prol da saúde bucal da população

Unidade atende moradores e trabalhadores da região central da cidade, com modelo que pode ser replicável para outras regiões do Brasil.

A cidade de São Paulo ganhou um importante aliado para o cuidado da saúde bucal da população por meio do serviço público, com a inauguração, em dezembro do ano passado, do Centro de Cuidados Odontológicos (CCO). Localizado no bairro do Bom Retiro, região central da cidade, o serviço conta com infraestrutura para atender diversos tipos de complexidades, com 20 cadeiras disponíveis, sendo metade para atenção básica (procedimentos clínico-restauradores e preventivos) e a outra metade para serviços especializados, que são Prótese Dentária, Cirurgia oral menor, e Endodontia. O serviço funciona das 7h às 22h, de segunda a sexta-feira, e aos sábados, das 7h às 19h.

Marcio Henrique Sanches

O coordenador regional, Marcio Henrique Sanches, explica que a Secretaria Municipal de Saúde divide a cidade em seis regiões (Norte, Sul, Leste, Oeste, Sudeste e Centro), e cada uma delas tem um administrador responsável pelos serviços de saúde oferecidos à população de cada área.

Responsável pela regional Centro, que engloba diversos bairros, desde a Praça da Sé – marco zero da cidade – até alguns limítrofes a outras regionais, Sanches também é o coordenador do CCO, recentemente inaugurado. Segundo ele, uma das principais dificuldades da Secretaria Municipal de Saúde era a falta de espaço físico para atender a demanda de pessoas no serviço público. “As Unidades Básicas de Saúde (UBSs) já não comportavam mais o número de pacientes que buscavam atendimento odontológico”, relata.

Sanches, que é formado em Odontologia pela Universidade de São Paulo em Bauru e tem mestrado em Ciências da Saúde, além de especializações em Ortodontia e Periodontia, decidiu atuar em Gestão de Saúde, área com a qual mais se identifica e que o levou a deixar a atuação clínica para atuar como gestor no serviço público, onde ingressou em 2014.

De acordo com o coordenador, houve um aumento de 60 profissionais de Odontologia na região central de São Paulo com a inauguração do CCO, o que tem possibilitado uma absorção de grande parte dos atendimentos que até então eram realizados nas dez UBS locais.

Para ser atendido no CCO, o paciente precisa residir ou trabalhar nos bairros englobados pela regional Centro, e chegar até o serviço por meio das UBSs, que prestam um serviço básico, mas fazem o encaminhamento para o CCO pela própria recepção, sem necessidade de passar pelo cirurgião-dentista local, caso não haja horários ou vagas disponíveis para prestar o atendimento. O agendamento é feito por meio do Sistema Integrado de Gestão da Assistência, que segue uma ordem cronológica considerando as inserções de todas as UBSs da regional.

Os casos de urgência e emergência podem ser atendidos diretamente no CCO, sem necessidade de agendamento prévio. Os moradores em situação de vulnerabilidade que circulam pelo Centro da cidade também podem ser atendidos pelo serviço.

Desde a inauguração do local, foi realizado um trabalho de triagem de pacientes em 29 espaços coletivos na região, incluindo hotéis e residências sociais, Centros de Atenção Psicossocial (CAPS) e Serviços Integrados de Acolhida Terapêutica, entre outros. “Esse trabalho tem sido muito importante para a recuperação da autoestima e reinserção dessas pessoas na sociedade. Ao cuidar da saúde bucal e colocar uma prótese, por exemplo, muitos já se sentem aptos a buscar um trabalho”, observa Sanches, apontando que as pessoas se sentem mais confiantes e as oportunidades de emprego aumentam com a melhora da aparência através do tratamento dentário.

De acordo com as estatísticas de atendimento do CCO, o serviço tem conseguido cumprir o papel de desafogar a demanda das UBSs. “Desde a inauguração, em 28 de dezembro de 2022, até o dia 30 de março, contabilizamos 16 mil atendimentos”, declara Sanches.

Segundo a Prefeitura Municipal de São Paulo, a cidade tem atualmente 470 Unidades Básicas de Saúde, das quais 426 contam com equipes de saúde bucal, o que representa 90,6%. Esse serviço oferece atendimento básico, principalmente restaurações, exodontias, profilaxias e procedimentos para execução de próteses totais ou parciais removíveis.

"O CCO acaba suprindo as eventuais filas de espera para as especialidades. Antes, essa demanda era absorvida apenas pelos Centros de Especialidades, que cada coordenadoria tem sob sua gestão. Com isso, conseguimos reduzir, de maneira bastante expressiva, o tempo de espera dos pacientes pelas vagas", explica o coordenador regional.

Marcio Henrique Sanches esclarece que o CCO funciona como uma extensão dos serviços básicos prestados nas UBSs para a atenção básica, e também conta com o serviço especializado de urgência e emergência. "Temos uma Unidade de Pronto Atendimento (UPA) aqui. É um pronto-socorro geral que também conta com a parte odontológica", acrescenta.

As pessoas que passam pelo atendimento de emergência são encaminhadas para continuidade dos tratamentos nas UBSs da região onde moram ou trabalham, caso não seja a regional Centro. A partir daí, os pacientes seguem o fluxo normal de atendimento odontológico.

Sanches esclarece que, além dos moradores, o CCO também presta atendimento aos trabalhadores ou estudantes da região, mesmo que residam em outras regiões da cidade, porque essas pessoas não conseguem utilizar os serviços das UBSs, já que estas encerram suas atividades às 19h durante a semana, dificultando o acesso para quem estuda ou trabalha longe.

O projeto de implementação dos Centros de Cuidados Odontológicos é de gestão da Secretaria Municipal de Saúde e faz parte do Plano de Metas da Prefeitura da cidade, e o objetivo é que cada coordenadoria regional tenha uma unidade do CCO. "A única diferença é que, ao escolher as especialidades oferecidas na regional Centro, nos baseamos naquelas que atendiam as maiores demandas registradas nas UBSs locais", esclarece Sanches, apontando que as unidades a serem implementadas podem vir a oferecer outras especialidades.

Marcelo Messias

O espaço onde se localiza o CCO está em um grande edifício no bairro do Bom Retiro, e foi reformado e adaptado para o atendimento odontológico, contando com conceito de acessibilidade, entre outras características. Cada um dos 20 boxes tem um tamanho de 10 m², o que garante bastante conforto aos pacientes e mobilidade aos profissionais.

A contratação dos cirurgiões-dentistas e assistentes é feita pela Organização Filantrópica Nova Esperança, que é uma Organização Social de Saúde (OSS) responsável por todo o gerenciamento de triagem e Recursos Humanos. Foram contratados 60 profissionais da Odontologia, entre cirurgiões-dentistas e auxiliares, além de funcionários de cargos administrativos, todos em regime de CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas).

"Temos três modalidades de horários de trabalho. Os profissionais de 40 e 30 horas semanais, e os que trabalham aos sábados, que são plantonistas de 12 horas por dia", esclarece o coordenador.

Informação como facilitador

Com cerca de 8 mil atendimentos por mês, o CCO também tem alimentado um banco de dados com as informações completas sobre os tratamentos executados na unidade, o que também servirá como base de consulta para pesquisas e mapeamento do estado de saúde bucal dos paulistanos. Esses dados podem ser importantes para nortear novas ações que beneficiem os cuidados com a população.

A prevenção contra o câncer bucal é uma das ações que fazem parte dos serviços prestados no CCO, que também encaminha os pacientes com suspeita ou diagnóstico da doença para tratamento especializado no Sistema Único de Saúde (SUS).

O cirurgião-dentista e vereador da cidade de São Paulo, Marcelo Messias (MDB), é um dos articuladores das ações em prol da Odontologia no poder público. O político ressalta a atuação para que a cidade seja reconhecida como a capital do sorriso. "O Centro de Cuidados Odontológicos (CCO) é uma conquista para a população que mais precisa. E por acreditar no potencial desse importante equipamento público, que oferece assistência odontológica gratuita e de qualidade, estou destinando recursos por meio de emenda parlamentar para a implantação de mais CCOs na capital", revela.

O coordenador Marcio Henrique Sanches acredita que o sucesso deste espaço pode inspirar novos projetos. "Esse trabalho do Centro de Cuidados Odontológicos tem dado a toda nossa equipe muito orgulho e a sensação de que estamos no caminho certo. Esperamos que esse modelo possa ser replicado não apenas na cidade de São Paulo, mas também em outros lugares do país. Nosso melhor retorno é ver pacientes saindo com um sorriso que transforma não apenas suas aparências, mas suas vidas de maneira geral", finaliza.

Imagem: Adobe Stock

ODONTOLOGIA MILITAR: segurança e estabilidade na carreira

Cirurgiões-dentistas que atuam nas Forças Armadas são concursados e, entre as vantagens da carreira, podem se aposentar com salário integral.

Seja no Exército, Marinha ou Aeronáutica, a carreira de cirurgião-dentista das Forças Armadas brasileiras pode ser considerada uma das mais estáveis opções de mercado de trabalho, tanto para os que estão iniciando na profissão como para os que já contam com alguns anos de experiência. Estabilidade de emprego, bons salários, benefícios e a possibilidade de aposentadoria com valor integral após 35 anos de serviço estão entre as principais vantagens elencadas por quem escolheu trilhar esse caminho.

O Capitão Pedro Dourado, cirurgião-dentista do Exército Brasileiro há nove anos, explica que o candidato pode escolher entre dois caminhos para ingressar como profissional da saúde nas Forças Armadas: ser militar de carreira ou temporário.

Os militares de carreira prestam um concurso e cumprem 35 anos como oficiais. Quando são aprovados nesse processo seletivo, imediatamente fazem o Curso de Formação de Oficiais, do qual já saem com a patente de 1º Tenente. Com o passar do tempo, esse oficial recebe promoções e um escalonamento de patentes. Sete anos após seu ingresso, é promovido a Capitão; depois de dez anos nesse posto, torna-se Major. Após seis anos, é promovido a Tenente-Coronel e, por fim, seis anos depois chega a Coronel, que é a última patente para um cirurgião-dentista, quando já está próximo da aposentadoria.

Os militares temporários passam por um processo seletivo e, quando aprovados, assinam um contrato de um ano, podendo ser renovado até que complete oito anos em qualquer uma das Forças Armadas. Esse profissional ingressa como aspirante a oficial, depois adquire a patente de 2º Tenente e, por último, 1º Tenente.

"As promoções implicam em aumento das responsabilidades, além de um incremento no salário. Os militares temporários têm algumas responsabilidades administrativas também, como sindicâncias, processos licitatórios, participação em formaturas, entre outras", esclarece o Capitão Dourado.

O limite de idade para prestar o concurso para Oficial de Carreira é de 32 anos, e para participar do processo seletivo para Oficial Temporário é de 40 anos. Normalmente, há mais vagas para oficiais temporários do que para os de carreira. E a melhor forma de se informar sobre essas oportunidades é por meio dos sites oficiais das Forças Armadas, que anunciam a realização dos concursos e processos seletivos.

Por serem cargos públicos, os salários dos oficiais são fixos e divulgados pelas Forças Armadas. Atualmente, por exemplo, um cirurgião-dentista militar temporário é contratado com um soldo de R$ 7.315,00. O 2º Tenente recebe R$ 7.490,00 e o 1º Tenente recebe R$ 8.245,00 por mês.

O Capitão Dourado cumpre uma carga horária de seis horas por dia, 30 horas semanais. Não trabalha nos finais de semana, mas pode ser escalado para ficar de plantão ou sobreaviso se for necessário atender fora do horário de expediente.

Direitos e deveres

Ao ingressar na carreira militar, os profissionais de saúde têm entre seus direitos, além da aposentadoria integral, 13º salário, férias, assistência médica e odontológica extensiva a seus cônjuges e dependentes, ajuda de custos em alguns casos de transferência de moradia, vagas para os filhos nos colégios militares e também cursos de especialização e atualização profissional oferecidos pelas Forças Armadas.

Em contrapartida, os deveres desses profissionais abrangem uma série de exigências, a começar pelo Curso de Formação de Oficiais, que tem duração de nove meses e é obrigatório a todos os profissionais aprovados nos concursos.

Atualmente, o curso é realizado em Salvador (BA) e tem como objetivo ensinar bases militares, como marchar, prestar continência, respeito aos símbolos nacionais, entre outras disciplinas. As vagas são disponibilizadas a profissionais de gênero masculino e feminino, e não é necessário que os homens tenham cumprido serviço militar aos 18 anos.

Depois de concluir o curso, o oficial é classificado para trabalhar em algum lugar do Brasil. Essa escolha leva em consideração as opções previamente informadas pelo candidato, que pode elencar uma lista com 25 possibilidades de locais onde gostaria de atuar dentro do País.

Capitão Pedro Dourado

A primeira cidade onde o Capitão Dourado trabalhou, logo após concluir o Curso de Formação de Oficiais, foi Uruguaiana (RS), onde ficou por dois anos. Depois, foi transferido para Maceió (AL), que era a terceira opção de sua lista e, após dois anos, mudou-se para São Paulo, onde trabalha atualmente e era a primeira cidade entre suas opções.

Os oficiais podem ser transferidos a qualquer momento. Todos os anos, eles preenchem um Plano de Movimentação no qual o Exército apresenta as opções de locais e os profissionais as enumeram de acordo com seus interesses, necessidades ou conveniência, e o comando avalia se há ou não necessidade de transferência do oficial-dentista.

"Não é um processo impositivo, mas sim estudado para atender e equalizar as necessidades do oficial e do Exército. Se houver transferência, o oficial recebe um auxílio para se mudar com toda a família. Há colégios militares em diversas partes do País para os filhos em idade escolar, e essas instituições de ensino seguem o mesmo planejamento acadêmico, de forma que os alunos não perdem conteúdo com as eventuais mudanças", detalha o capitão.

O bom condicionamento físico é outra exigência para os oficiais-dentistas ou de qualquer outra área da saúde dentro das Forças Armadas. No Exército, três vezes por ano eles passam por testes de aptidão física e precisam estar bem preparados. Os profissionais que prestam serviço em quartéis precisam frequentar as aulas de Educação Física. E aqueles que estão locados em outras unidades devem buscar esse condicionamento por conta própria.

O condicionamento pode variar de acordo com a área das Forças Armadas da qual o oficial-dentista faz parte. Na Marinha, por exemplo, é fundamental que os profissionais tenham competência em natação.

Ainda de acordo com o Capitão Dourado, os oficiais-dentistas passam por uma prova de tiro anualmente no Exército, e não precisam necessariamente participar dos treinamentos durante o ano, a menos que prestem serviços dentro de algum quartel.

Qualidade e alto padrão

Os profissionais da Odontologia que decidem seguir a carreira militar precisam já ter especialização em alguma área para prestarem concurso. Depois de aprovados, e já em serviço, o Exército apoia cursos de atualização e especialização, além de oferecer estágios, que atualmente são realizados no Rio de Janeiro. Esses cursos têm duração de duas a três semanas.

O Exército brasileiro oferece atendimento em toda as áreas de especialização da Odontologia, com exceção dos procedimentos estéticos e de Harmonização Orofacial. A exigência de especialização dos profissionais e o incentivo à atualização têm como principal objetivo oferecer um serviço de qualidade aos usuários.

Os oficiais que têm direito ao atendimento odontológico são os militares da ativa, da reserva, cônjuges, pensionistas (cônjuges de militares falecidos) e dependentes (filhos até 24 anos, caso estejam cursando faculdade, ou até 18 anos se não estiverem em curso superior).

Os oficiais-dentistas podem atuar em organizações militares de saúde (OMS), quartéis, postos médicos, policlínicas, hospitais de guarnição, hospitais militares de área. Algumas dessas instituições são centros de referência em saúde, como o Hospital Central e a Odontoclínica do Exército, ambos no Rio de Janeiro.

O Capitão Dourado afirma que o aparato tecnológico oferecido aos profissionais de saúde que atuam nas Forças Armadas é de primeira linha, com recursos e equipamentos modernos e constante atualização técnica para os procedimentos.

Uma decisão acertada

O Capitão Pedro Dourado afirma que a escolha de ter seguido a carreira militar como cirurgião-dentista tem correspondido às suas expectativas. "Gosto muito do que eu faço. No Exército, eu tenho a oportunidade de exercer uma Odontologia que dificilmente eu conseguiria em um consultório particular", relata.

O oficial-dentista se formou pela Universidade Estadual do Rio de Janeiro (Uerj) em 2012. No ano seguinte, cursou especialização em Prótese Dentária e, em 2014, passou no concurso para Militar de Carreira no Exército. Já como oficial, especializou-se também em Implantodontia.

Influenciado pelo sogro, que é militar da Marinha, e com apoio da esposa, também cirurgiã-dentista, o Capitão Dourado conta que a estabilidade da carreira e os benefícios profissionais e pessoais foram os principais pontos que o fizeram tomar essa decisão.

O oficial-dentista aponta o fato de poder trabalhar com especialistas de diversas áreas nas clínicas odontológicas como uma das principais vantagens. "Levando em consideração que todos passaram por um processo seletivo rigoroso, já há um funil de qualidade. Quando eu preciso discutir sobre qualquer caso de paciente com outro profissional, sempre haverá alguém gabaritado por perto", considera.

Por terem um salário fixo, independentemente dos procedimentos a serem realizados, a prestação de serviços odontológicos não depende de negociação de valores. “Com a infraestrutura que temos à disposição, podemos oferecer aos pacientes o que acreditamos ser o melhor para cada um. Isso nos dá uma sensação de realização profissional enorme”, finaliza.

O cirurgião-dentista Roger Nascimento Gonçalves, de São Paulo, prestou serviços ao Exército como militar temporário durante oito anos, período que concluiu em 2011. O profissional da Odontologia afirma que a experiência possibilitou aprendizados que o transformaram pessoal e profissionalmente, e que leva para toda a vida.

Quando ingressou no Exército, Gonçalves tinha especialização e mestrado em Implantodontia, e atendia em seu próprio consultório que, segundo ele, já contava com um bom movimento de pacientes. O cirurgião-dentista ficou sabendo sobre a oportunidade de trabalhar para as Forças Armadas por recomendações de colegas de profissão. “Naquela época, apesar de já termos acesso à internet, a comunicação digital não era tão facilitada como hoje, e essas opções de mercado não eram tão divulgadas”, comenta.

Gonçalves considera a possibilidade de trabalhar como oficial-dentista das Forças Armadas Brasileiras uma grande oportunidade. “Os salários são bons, os benefícios também, e tanto o processo hierárquico como os direitos e deveres são os mesmos de um oficial de carreira”, descreve.

Ele foi contratado como implantodontista, fazendo próteses e cirurgias. “A área de Saúde é levada muito a sério no Exército, assim como a Educação. Os investimentos em infraestrutura e tecnologia de ponta são altos, de forma a oferecer serviços de qualidade e excelência aos beneficiários”, declara.

Com isso, o cirurgião-dentista afirma que o contato com outros profissionais altamente qualificados e a possibilidade de trabalhar com um aparato de primeira linha, desde os equipamentos ao mobiliário, acrescentaram a ele muito mais experiência e desenvolvimento técnico em sua área.

Gonçalves explica que a seleção dos oficiais-dentistas para o serviço temporário é feita principalmente com base no currículo dos profissionais. Não há uma prova de concurso, como no caso dos oficiais de carreira, mas o critério de seleção é bastante exigente. Ele também precisou fazer o Curso de Formação de Oficiais, entrou como aspirante e saiu como 1º Tenente.

Durante o período em que trabalhou para o Exército, o especialista continuou mantendo seu consultório particular, uma vez que a instituição não exige exclusividade dos oficiais-dentistas, e a carga horária que ele cumpria permitia essa disponibilidade.

Roger Nascimento Gonçalves

Segundo Gonçalves, a Odontologia é uma das poucas áreas cujos profissionais têm a permissão do Exército para também trabalhar fora da instituição. “Eles entendem que é uma forma do cirurgião-dentista adquirir ainda mais conhecimento e experiência, beneficiando o atendimento nas Forças Armadas com isso”, diz.

“Principalmente no caso dos temporários, é importante ter em mente que é preciso se organizar para continuar no mercado de trabalho quando o período de contrato com o Exército terminar. Se o profissional focar apenas em sua atuação dentro das Forças Armadas, em algum momento vai ficar sem aquele trabalho, sem o salário e sem os benefícios”, alerta.

Os contratos temporários são renovados anualmente, e tanto o profissional quanto o Exército podem optar pela não renovação. No entanto, em geral, essa relação contratual vai sendo renovada até atingir o prazo máximo de oito anos de prestação de serviços.

Os oficiais temporários que desejam seguir carreira também podem prestar os concursos. “É preciso estudar e se preparar bastante. As provas exigem muito conhecimento geral e de matérias básicas na área de saúde, como Biologia, Fisiologia, entre outras, e com alto nível de complexidade”, comenta.

Gonçalves optou por não se tornar um oficial de carreira porque, além de já ter seu próprio consultório, já havia formado família quando encerrou seu período no Exército. Desta forma, seria complicado submeter a esposa e filhos às constantes mudanças de local de trabalho que acontecem frequentemente no caso dos profissionais de saúde concursados. Ele explica que os temporários sempre permanecem no mesmo local até o término da relação contratual.

Trabalhar no serviço público, conhecer o funcionamento do Exército Brasileiro, aprender sobre o respeito à hierarquia, exercitar disciplina e aflorar um sentimento genuíno de amor à pátria estão entre as maiores lições apontadas por Gonçalves em sua vivência como oficial-dentista, e que ele afirma que ficarão impressas em sua vida para sempre.

Os 59 anos do Sistema Conselhos de Odontologia

Quase seis décadas de ações e conquistas que colocaram a Odontologia brasileira em um alto patamar de qualidade.

Imagem: Adobe Stock

Em 14 de abril de 2023, o Sistema Conselhos de Odontologia completou 59 de existência, desde a criação da Lei 4324, de 1964, que instituiu a criação do Conselho Federal de Odontologia na capital do País, Brasília, e de um Conselho Regional em cada capital de estado do Brasil.

Tendo como finalidade básica a supervisão da ética profissional em todo o País, cabe ao Sistema Conselhos (CFO e CROs) a normatização e o trabalho de fiscalização visando garantir a boa prática da Odontologia, bem como estabelecer parâmetros para manter e elevar o nível do ensino acadêmico, reconhecer e validar especializações e atuar de forma a oferecer suporte para resguardar o prestígio e o bom conceito da prática da profissão.

Desde Dilson Ávila Tomé, primeiro presidente do Conselho Federal de Odontologia, em sua criação, até hoje, sob a presidência de Juliano do Vale, o CFO já contou com o trabalho e dedicação de cirurgiões-dentistas que ocuparam o cargo, todos contribuindo para uma história de edificação e consolidação da Odontologia brasileira, hoje considerada uma das mais relevantes do mundo.

"A união entre Conselhos Regionais e o Conselho Federal, sempre lutando juntos e em consonância para direcionar, normatizar e fiscalizar a prática da Odontologia por todo o País, é fundamental para garantirmos o prestígio e a imagem positiva da profissão nacionalmente e de forma equânime", declara Juliano do Vale, presidente do CFO.

Nesses 59 anos de existência, foram muitas as lutas e conquistas pela profissão. Entre elas, é possível destacar a batalha contra a modalidade de educação à distância (EAD) na Odontologia; o posicionamento sempre contrário a qualquer tipo de desvalorização e à baixa remuneração de profissionais no serviço público e privado, e contra qualquer forma de gestão indevida do exercício da Odontologia.

Entre cirurgiões-dentistas, técnicos e auxiliares de prótese e saúde bucal, o CFO conta hoje com 636 mil* profissionais ativos em todo o Brasil, tornando a Odontologia um dos campos mais conceituados na área de Saúde.

A gestão por uma Odontologia de excelência tem como principal objetivo beneficiar a população brasileira com profissionais e serviços de qualidade, tanto no mercado privado como no público. Para isso, a organização da classe por meio do Sistema de Conselhos garante uma atuação política importante junto aos poderes executivo e legislativo, na elaboração de leis, programas e projetos que viabilizem a construção de uma nação voltada para os cuidados com a saúde bucal, e que sirva de exemplo para todo o mundo.

**Dados oficiais do CFO, atualizados em 1 de junho de 2023.*

CFO e CROs comparecem ao 1º Encontro da Coordenação Geral de Saúde Bucal e Coordenadores Estaduais de Saúde Bucal

Evento do Ministério da Saúde teve parceria do Conselho Federal de Odontologia.

O Conselho Federal de Odontologia (CFO) e os 27 Conselhos Regionais de Odontologia do País marcaram importante presença e participação no 1º Encontro da Coordenação Geral de Saúde Bucal e os Coordenadores Estaduais de Saúde Bucal, evento realizado no dia 12 de abril, pelo Ministério da Saúde (MS), em parceria com o CFO.

O evento foi uma oportunidade para promover a integração entre os presidentes dos Conselhos Regionais e os respectivos Coordenadores Estaduais de Saúde Bucal de cada estado, reforçando a importância da parceria entre a Coordenação Geral de Saúde Bucal do Ministério da Saúde e o Conselho Federal de Odontologia.

Além disso, o encontro serviu para o debate sobre os principais desafios e possíveis avanços das estratégias da política nacional de saúde bucal, por meio de temas importantes como a Teleodontologia e a Saúde Digital.

Para Doralice Severo da Cruz, Coordenadora Geral de Saúde Bucal do Ministério da Saúde, a parceria do CFO e dos Conselhos Regionais de Odontologia é de extrema importância. "O evento é muito importante para o Ministério da Saúde, reforça a parceria com o Sistema Conselhos de Odontologia, e tenho certeza de que poderemos fazer grandes coisas pela saúde bucal do povo brasileiro".

O acesso aos recursos de saúde digital foi abordado pela cirurgiã-dentista Ana Estela Haddad, Secretária de Informação e Saúde Digital do MS. "Estamos trabalhando de forma muito integrada para fortalecer o aspecto de cobertura na saúde digital e fortalecimento da saúde bucal, inclusive nos espaços de não privilégio", destacou.

Falando em nome de todos os Conselhos Regionais de Odontologia, Luzimar Gomes de Oliveira Pinheiro, presidente do CRO do Espírito Santo, ressaltou a ampliação da política nacional de Saúde Bucal e a missão de todos os gestores do setor no sentido da atenção e priorização aos milhões de cidadãos brasileiros que devem estar no centro das ações das entidades de Odontologia.

O presidente do CFO, Juliano do Vale, destacou a solidificação da parceria do Sistema Conselhos de Odontologia com o Ministério da Saúde para ações conjuntas em prol da população. "Gostaria de reforçar a intenção e o posicionamento do CFO e dos Conselhos Regionais de Odontologia, e dizer que estamos cada vez mais unidos com o Ministério da Saúde e com o poder público de forma geral, principalmente em relação às políticas públicas de saúde bucal e de saúde geral, pois os desafios são grandes, mas juntos iremos cada vez mais longe", concluiu.

Após os pronunciamentos ocorreu a apresentação nominal, por estado, do Presidente do Conselho Regional e do Coordenador Estadual de Saúde Bucal. Na sequência, foram apresentadas duas palestras pelo Ministério da Saúde: Política Nacional de Saúde Bucal; e Telessaúde e Teleodontologia.

Promac – Programa Nacional de Melhoria Administrativa dos Conselhos de Odontologia

Conselho Federal de Odontologia destina recursos a 16 CROs.

O Promac – Programa Nacional de Melhoria Administrativa dos Conselhos de Odontologia, criado pelo Conselho Federal de Odontologia por meio da Resolução 251/2023, tem por objetivo a melhora nos serviços prestados à categoria e uma maior valorização na Odontologia.

Para isso, a entidade nacional vai destinar recursos aos Conselhos Regionais no intuito de fomentar a estruturação do quadro de pessoal próprio dos CROs, estabelecendo uma estrutura mínima que garanta a eficiência na prestação de serviços e o aprimoramento do atendimento prestado aos profissionais da Odontologia nas diferentes regiões do País e, consequentemente, à sociedade.

Nesta etapa do programa, foram contemplados 16 Conselhos Regionais, sendo eles do Acre, Alagoas, Amapá, Amazonas, Espírito Santo, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Paraíba, Piauí, Rio Grande do Norte, Rondônia, Roraima, Sergipe e Tocantins.

O termo de convênio com os CROs foi assinado em 30 de março, em reunião na cidade de São Paulo (SP), quando Juliano do Vale, presidente do CFO, reforçou o compromisso da entidade Federal em assegurar o fortalecimento do Sistema Conselhos de Odontologia na garantia de uma Odontologia com qualidade cada vez maior.

O envio de valores será realizado em duas etapas e visa suprir as necessidades de estruturação e custeio dos Conselhos Regionais. Eles receberão a primeira parte imediatamente após a comprovação do cumprimento da estrutura mínima necessária, que será verificada pelo setor de Auditoria do Conselho Federal de Odontologia. A segunda parte será condicionada à aprovação da prestação de contas relativa aos recursos repassados, que deverá estar de acordo com o cronograma estabelecido no termo de convênio.

Requerimento do CFO ao Ministério Público do Trabalho resulta em fiscalização em clínicas odontológicas para coibir condições precárias de trabalho

O Conselho Federal de Odontologia, por meio do Ofício 314/2023/CFO, enviado ao Ministério Público do Trabalho (MPT) no dia 10 de março, requereu providências para a fiscalização das relações de trabalho de cirurgiões-dentistas que prestam seus serviços em condições precárias, especialmente nos vínculos trabalhistas com certas clínicas odontológicas.

O documento teve o objetivo de solicitar ao Ministério Público do Trabalho providências no sentido de fiscalizar e combater essas situações, que acontecem na forma de "contratações irregulares, jornadas de trabalho inadequadas, remuneração irrisória, desvios de função, interferências na autonomia do exercício profissional do cirurgião-dentista, inexistência ou atraso de pagamento de salários em vínculos com subordinação à assiduidade, e até assédio moral", como diz o texto do ofício.

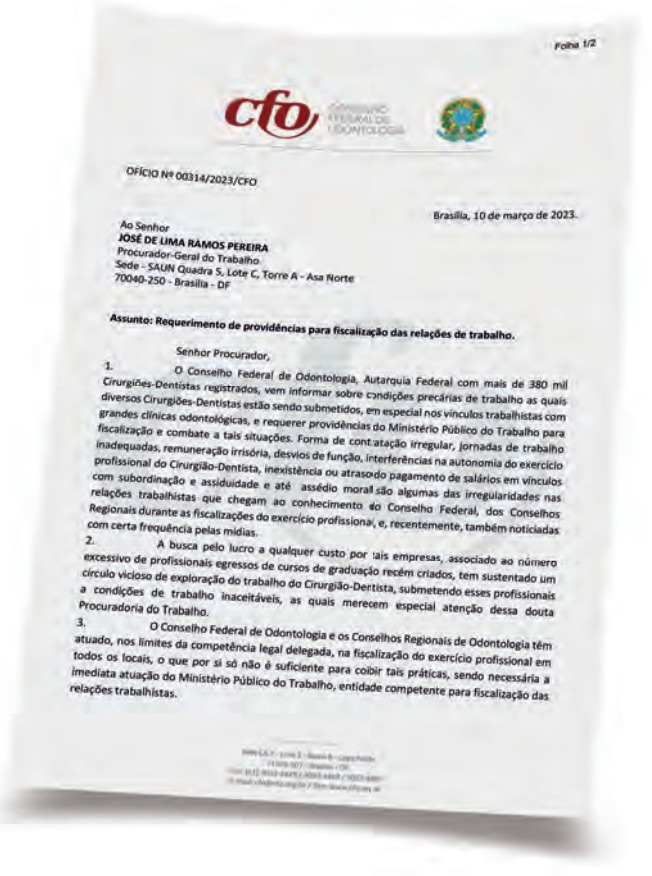
O CFO destaca como razões para tal prática "a busca pelo lucro a qualquer custo por tais empresas, associada ao número excessivo de profissionais egressos de cursos de graduação recém-criados, e que tem sustentado um círculo vicioso de exploração do trabalho do cirurgião-dentista, submetendo esses profissionais a condições de trabalho inaceitáveis".

A entidade argumenta ainda que tem atuado, juntamente com os Conselhos Regionais, na fiscalização da prática profissional, nos limites da competência legal cabível, mas que por si só não é suficiente para coibir essas práticas abusivas nas relações trabalhistas, fazendo-se necessária a intervenção do MPT.

Em resposta ao ao requerimento do CFO, o Ministério Público do Trabalho enviou ofício a todas as Procuradorias Regionais do Trabalho do Brasil solicitando providências em relação a fiscalização das relações de trabalho dos profissionais da Odontologia.

Para reforçar a efetividade das ações, o CFO enviou ofício aos Conselhos Regionais solicitando que estes entrem em contato com as Procuradorias Regionais do Trabalho dos estados que representam para que forneçam informações, colaborando na constituição de um grupo de trabalho de combate aos abusos e situações de precariedade trabalhista vividas por muitos cirurgiões-dentistas no País.

Em resposta ao ofício do Conselho, o MPT solicitou às Procuradorias Regionais do Trabalho intensificação das ações de fiscalização



Folha 1/2

cfo CONSELHO FEDERAL DE ODONTOLOGIA

OFÍCIO Nº 00314/2023/CFO

Brasília, 10 de março de 2023.

Ao Senhor
JOSÉ DE LIMA RAMOS PEREIRA
Procurador-Geral do Trabalho
Sede - SAUN Quadra 5, Lote C, Torre A - Asa Norte
70040-250 - Brasília - DF

Assunto: Requerimento de providências para fiscalização das relações de trabalho.

Senhor Procurador,

1. O Conselho Federal de Odontologia, Autarquia Federal com mais de 380 mil Cirurgiões-Dentistas registrados, vem informar sobre condições precárias de trabalho as quais diversos Cirurgiões-Dentistas estão sendo submetidos, em especial nos vínculos trabalhistas com grandes clínicas odontológicas, e requerer providências do Ministério Público do Trabalho para fiscalização e combate a tais situações. Forma de contratação irregular, jornadas de trabalho inadequadas, remuneração irrisória, desvios de função, interferências na autonomia do exercício profissional do Cirurgião-Dentista, inexistência ou atraso do pagamento de salários em vínculos com subordinação e assiduidade e até assédio moral são algumas das irregularidades nas relações trabalhistas que chegam ao conhecimento do Conselho Federal, dos Conselhos Regionais durante as fiscalizações do exercício profissional, e, recentemente, também noticiadas com certa frequência pelas mídias.

2. A busca pelo lucro a qualquer custo por tais empresas, associado ao número excessivo de profissionais egressos de cursos de graduação recém criados, tem sustentado um círculo vicioso de exploração do trabalho do Cirurgião-Dentista, submetendo esses profissionais a condições de trabalho inaceitáveis, as quais merecem especial atenção dessa douta Procuradoria do Trabalho.

3. O Conselho Federal de Odontologia e os Conselhos Regionais de Odontologia têm atuado, nos limites da competência legal delegada, na fiscalização do exercício profissional em todos os locais, o que por si só não é suficiente para coibir tais práticas, sendo necessária a imediata atuação do Ministério Público do Trabalho, entidade competente para fiscalização das relações trabalhistas.

Conheça o CFO Esclarece

Informação de forma dinâmica e direta, apresentada em diversos canais e formatos

O CFO Esclarece tem a finalidade de promover informação de forma dinâmica e direta sobre Odontologia. Ele estará presente em diversas mídias e canais de comunicação, em formato de vídeos, podcasts, artes, infográficos, matérias e artigos para sites, revistas, jornais e publicações em redes sociais. Os temas abordados são desde conceitos éticos e institucionais do Sistema Conselhos, assim como dados ou notas com abordagem científica e esclarecimentos gerais para os profissionais da Odontologia e para a comunidade.

Podcast CFO Esclarece

Como primeira etapa do projeto CFO Esclarece, ainda durante a edição do Ciosp 2023, o Conselho Federal deu início a gravação do podcast CFO Esclarece.
A partir de fevereiro, os profissionais de Odontologia estudantes e interessados na área puderam começar a acessar os episódios disponibilizados na internet.

As entrevistas duram, em média, entre 45 minutos e uma hora, e ocorrem em ritmo dinâmico e informativo, abordando os assuntos atuais e importantes para a Odontologia, com o posicionamento do CFO sobre os temas.

Os conteúdos são variados e tratam desde o comportamento e divulgação do trabalho nas redes sociais à aposentadoria e previdência, passando também por outros assuntos relevantes, como harmonização orofacial, cooperativismo, Odontologia hospitalar e a relevância da LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).

Os episódios podem ser acessados por meio da plataforma de vídeos YouTube e também em formato de áudio, nas plataformas: Spotify, Amazon Music, Apple Podcast, Deezer e Google Podcasts.

Acesse a playlist do podcast CFO Esclarece:
bit.ly/3N1IGJz

Confira abaixo a lista de episódios disponíveis:

- Divulgação nas redes sociais: Odontologia baseada em ciência
- Exame de proficiência
- Parceria consolidada: CFO – Ciosp (APCD/ABCD)
- Aposentadoria e previdência: o que o profissional precisa saber
- Pessoa física ou jurídica: o que é melhor?
- Responsabilidade civil no dia a dia do cirurgião-dentista
- Harmonização orofacial: atualidades e perspectivas
- PCD: direitos e isenções fiscais para o cirurgião-dentista
- Odontologia nas Forças Armadas
- Prontuário do paciente: a segurança do cirurgião-dentista
- Telessaúde e Teleodontologia
- Odontologia do Esporte nos clubes de futebol
- Descomplicando a ética nas redes sociais
- Atualidades na Odontologia Hospitalar
- Da Amazônia ao sertão: levando saúde bucal a quem precisa
- Cooperativismo na Odontologia
- Qualidade e biossegurança na Odontologia pós-pandemia
- Conquista no laser e na terapia fotodinâmica na Odontologia
- Convênios odontológicos valem a pena?
- Piso salarial
- Me formei. E agora?
- A importância da LGPD nos consultórios odontológicos
- Humanização do atendimento ao PNE
- Representatividade política: a importância para a valorização da saúde bucal
- A Odontologia do Brasil no cenário internacional

Odontologia baseada em **evidência**

A segurança da fluoretação da água de abastecimento público

A fluoretação das águas de abastecimento é recomendada pela Organização Mundial da Saúde e faz parte das diretrizes da Política Nacional de Saúde Bucal.

O Conselho Federal de Odontologia (CFO), os Conselhos Regionais de Odontologia (CROs) e a Sociedade Brasileira de Pesquisa Odontológica (SBPqO) trazem à público informações embasadas em evidências científicas e análise crítica da literatura, a fim de combater a desinformação e notícias enganosas que circulam na internet, bem como para tranquilizar cirurgiões-dentistas e a população sobre a segurança da fluoretação das águas de abastecimento público.

A fluoretação das águas de abastecimento público é recomendada pela Organização Mundial da Saúde como medida indispensável para as estratégias de saúde bucal, além de fazer parte das diretrizes da Política Nacional de Saúde Bucal.

O artigo publicado em 2021, preparado pelo Cecol/USP, apresenta uma análise sobre os aspectos epidemiológicos, benefícios à população e importância do controle da substância, esclarecendo dúvidas a respeito das evidências científicas de efeitos adversos à população, notadamente o câncer, a osteoporose, o autismo, o aborto, anomalias congênitas e efeitos sobre a inteligência, a tireoide, o sistema endócrino e os padrões de mortalidade, geral e por causas específicas, como muito se tem levantado em debates na internet.

O tema já foi alvo de discussões anteriores, e a Faculdade de Saúde Pública (FSP) da Universidade de São Paulo (USP) já registrou uma longa trajetória de colaboração com instituições públicas e com a sociedade brasileira a respeito da fluoretação da água para consumo humano como uma tecnologia de saúde pública de prevenção da cárie dentária. Com o tema tão relevante em 26 de novembro de 2009, o Ministério da Saúde reconheceu essa história, que se iniciou ainda em meados do século 20, e formalizou a instalação deste Centro Colaborador em Vigilância da Saúde Bucal (Cecol) na FSP/USP.

Assim, dentre as atividades de vigilância da saúde bucal afetas ao Cecol/USP, é dada ênfase aos aspectos relacionados à vigilância da fluoretação da água de abastecimento público e temas associados, com o objetivo principal de contribuir para melhorar a qualidade da gestão setorial e dotar o País de um sistema de vigilância da fluoretação da água assentado em informações confiáveis, buscando-se melhorar a qualidade dos dados disponíveis sobre a cobertura da fluoretação no Brasil.

Os conhecimentos atuais sobre o uso de fluoretos em saúde pública, aceitos como válidos pela comunidade científica mundial, são suficientemente consistentes para que sejam utilizados em prol da promoção da saúde e da prevenção da cárie dentária.

**Este texto reproduz o material veiculado nas redes sociais do CFO e da SBPqO, e as informações são embasadas por parecer técnico-científico emitido pela Faculdade de Saúde Pública da Universidade de São Paulo, a pedido do Crosp.*

INDEX23: TRÊS DIAS DEDICADOS À INOVAÇÃO NOS DIVERSOS CAMPOS DA ODONTOLOGIA

Sérgio Dias, advisor.

Da atualização à transformação digital, evento propõe uma nova dinâmica dentro dos consultórios, clínicas e laboratórios odontológicos.

A tecnologia vem revolucionando a Odontologia, e todo profissional do segmento deve acompanhar e, principalmente, estar inserido nesta evolução. Pensando em acelerar essa jornada de transformação clínica e laboratorial, a VMCom idealizou o Innovation Dental Exhibition – INDEX23, que acontecerá entre os dias 27 e 29 de setembro, no Transamerica Expo Center, em São Paulo.

No INDEX23, a VMCom aplicou toda sua expertise, somada ao longo de quatro décadas organizando mais de 200 congressos e sete publicações científicas na área da Odontologia, para atender em um único evento toda a classe odontológica, desde cirurgiões-dentistas, indústrias, empresas e entidades.

De acordo com Haroldo Vieira Filho, Head de Inovação da VMCom, o novo evento apresenta uma proposta disruptiva e integrativa. "O INDEX23 é um evento multiáreas composto pelos pilares Estética & Prótese, Cirurgia, Ortodontia, HOF e Gestão, cada um centralizado em um palco exclusivo com programação direcionada a cada especialidade sob o ponto de vista e experiência de mais de 150 speakers nacionais e internacionais."

O conteúdo de cada palco, que você acompanha nas próximas páginas, abordará temas considerados fundamentais para profissionais de todos os níveis hierárquicos que desejam criar um novo mindset e acelerar a jornada de transformação digital, consolidando a inovação dentro de cada negócio.

Sérgio Dias, *advisor* do evento, ressalta que o digital não descarta a humanização no atendimento. "O evento traz uma visão realista focada em diferentes carreiras, agrupando gestão, estrutura e processos que convergem para maior rapidez, eficiência, lucratividade e, principalmente, qualidade de vida do paciente", afirmou.

Oportunidade de negócios

O INDEX23 oferece inúmeras oportunidades no setor odontológico. Até o fechamento desta edição, o evento contava com mais de 40 marcas patrocinadoras e que estarão presentes na exposição paralela, a Expo INDEX23.

Os leitores da Sorrisos Brasileiros têm participação facilitada com desconto. Use o código promocional até 30 de julho em index23.com.br e ganhe 30% de desconto na adesão em pilar de preferência. Em caso de dúvida, entre em contato com a Kelli via WhatsApp no telefone (11) 93403-6735.

INDEX23. O futuro está aberto.

INDEX23
INNOVATION DENTAL EXHIBITION

Palco **Trend Show**

"O INDEX23 promete revolucionar o mundo da Odontologia, algo que já esperamos há algum tempo, unificando tecnologia, inovação e criatividade de forma interdisciplinar. A minha expectativa é enorme e certamente irá ampliar o foco dos cirurgiões-dentistas com informações-chave para impulsionar a área de forma diferente de todos os congressos."

Ana Cecília Aranha,
Head Trend Show.

TREND SHOW

Garanta **30%** de desconto até 30/7/23 utilizando o código SORRISOS-TREND

PROGRAMAÇÃO

27 de setembro (quarta-feira)

9h35
Como a tecnologia dos lasers pode ser incorporada na rotina do consultório odontológico | ***Ana Cecilia Aranha***

10h10
O desafio da inclusão digital para o cirurgião-dentista | ***Samy Tunchel***

10h45
Fluxo 100% digital tornando seus tratamentos com alinhadores mais previsíveis | ***Roberto Shimizu***

11h55
Fluxo de trabalho na Odontologia Digital | ***Luis Calicchio***

14h15
Reabilitação protética sobre implantes com ferramentas digitais – da cirurgia à prótese | ***Raphael Monte Alto***

14h50
Diagnóstico mais eficiente através da saliva | ***Debora Heller***

15h25
O impacto dos arquivos 3D na qualidade da cirurgia guiada
Andrea Son

16h
Os cinco primeiros passos para me tornar ortodontista digital
Rita Baratela Thurler

16h35
Harmonização como complemento às disciplinas odontológicas
Ana Paula Carbone

17h10
Diagnóstico digital da síndrome do envelhecimento precoce bucal (SEPB) | ***Paulo Vinicius Soares***

17h45
Cirurgia periodontal guiada
Gustavo Giordani

28 de setembro (quinta-feira)

9h35
Como o tratamento dos distúrbios respiratórios do sono mudou minha carreira e pode mudar a sua
Jorge Faber

10h10
Praticidade e aplicabilidade do digital na sua rotina | ***Thiago Avelar***

11h20
Consultório do futuro – como conectar a tecnologia com a Odontologia
Gisseli Ávila e Sérgio Dias

11h55
Facially Driven 3D: domine os quatro pontos-chave de conexão entre Ortodontia, HOF e Reabilitação Oral, otimizando e acelerando os seus resultados | ***Marina Lara***

13h05
Reabilitação Oral no fluxo digital: *cross check* e seleção de cerâmicas
Marcos Celestrino e Estevam Bonfante

14h15
Odontologia do esporte e exercício
Andrea Tolentino

14h50
Ortodontia e cirurgia ortognática no fluxo digital | ***Raul Pistorello***

15h25
Fotobiomodulação e terapia fotodinâmica antimicrobiana em intercorrências da HOF | ***Luciane Azevedo***

16h
Ajustando parâmetros estéticos e funcionais na era digital | ***Oswaldo Scopin***

16h35
Reabilitação de arcos totais com fluxo digital | ***Bruno Kraft***

17h10
Alinhadores ortodônticos – *in-house* / híbrido / *full service* | ***Maurício Casa***

29 de setembro (sexta-feira)

9h35
IA & Ortodontia Digital. Qual o ponto de convergência entre especialistas e clínicos | ***Elaine Takehara***

10h10
Planejamento digital interdisciplinar em Reabilitação Oral | ***Newton Sesma***

10h45
Planejamento virtual e fluxo digital na Ortodontia
Eduardo Rothier

12h30
Processos inovadores no ensino, diagnóstico e tratamento de patologias orais | ***Eduardo Fregnani***

13h05
Alinhadores na infância, adolescência e em adultos | ***Marcio Almeida***

14h50
Terapia fotodinâmica | ***Aguinaldo Garcez***

15h25
Reabilitação Oral assistida pela tecnologia digital | ***Luiz Otávio Camargo***

16h
Ortodontia híbrida: aliando conforto e eficiência | ***Silvia Reis***

16h35
A nova face de Odontologia. Como associar estética dental com estética facial | ***Daniel Machado***

Acesse www.index23.com.br

Palco **Digitalks Estética e Prótese**

"A grade do INDEX23 irá trazer vida real, capaz de fazer a transição de ferramenta para solução na ponta da cadeia. Esperei muito tempo para ver todo o universo da tecnologia misturado com a Odontologia. Poder fazer parte da organização do INDEX23 é fantástico diante da total necessidade do momento. Este encontro fará toda a diferença para a geração de profissionais que está por vir e para a atual que já está trabalhando."

Lincoln Queirós,
Head de Estética e Prótese.

PILAR ESTÉTICA E PRÓTESE

Garanta **30%** de desconto até 30/7/23 utilizando o código SORRISOS-ESTETICA

PROGRAMAÇÃO

27 de setembro (quarta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Paciente virtual
Coordenador: Thiago Ottoboni

10h50
Softwares de planejamento digital: como facilitar o seu dia a dia
Mateus Voigt

11h35
Paciente virtual na rotina clínica
Lincoln Queirós

12h15
Técnicas de escaneamento facial em variadas situações clínicas
Ricardo Kimura

13h40 às 15h40
Módulo: Planejamento e enceramento digital
Coordenador: Thiago Ottoboni

13h40
Plástica oclusal | ***João Palmieri***

14h10
Aplicação de bibliotecas virtuais em reabilitações orais | ***Sergio Meiga***

14h40
Dora – a evolução da Odontologia Digital nas reabilitações: da gnatologia à fisiologia | ***Adriano Gudjenian***

15h10
Planejamento digital para casos regressivos | ***Sabrine Henn***

28 de setembro (quinta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Odontologia integrada reabilitadora
Coordenador: Lincoln Queirós

10h50
Prótese total raiz no fluxo digital
Renata Vano

11h35
Escanear ou moldar, onde estão os limites de cada técnica?
André Callegari e Juliana Dornelles

12h15
Planejamento reverso de protocolos
Guilherme Saavedra

13h40 às 15h40
Módulo: Impressão 3D
Coordenador: Lincoln Queirós

13h40
Provisionalização e modelos impressos
Glauber Rama

14h25
Como contar a história de uma reabilitaçao clínica e laboratorial para diagnóstico com o auxílio da tecnologia
Oseias Evangelista

15h10
Placas oclusais | ***Mayra Vasques***

29 de setembro (sexta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Tratamentos avançados guiados por tecnologias
Coordenador: Lincoln Queirós

10h50
Ortodontia digital na clínica de reabilitação | ***Andrea Melo***

11h35
Guias de preparos protéticos
Sérgio Saraiva

12h15
Princípios analógicos e meios digitais com a finalidade de se obter excelência previsível em Odontologia restauradora
Marcelo Calamita

13h40 às 15h40
Módulo: Recursos digitais para restaurações diretas e indiretas
Coordenador: Lincoln Queirós

13h40
Planejamento protético para preparos de diastema com ferramentas digitais
Fabio Cabral

14h25
Resinas diretas com ferramentas digitais
Thiago Ottoboni

15h10
Previsibilidade e alta performance na Reabilitação Oral | ***Marcelo Giordani***

INDEX23
INNOVATION DENTAL EXHIBITION

Palco **Digitalks Cirurgia**

"O evento que faltava. Que une a indústria ao conhecimento dos profissionais, além de tendências, conhecimento, tecnologia, fluxos de trabalho, caminhos encurtados, experiência... Uma oportunidade para evoluir dentro das novidades do meio digital com quem realmente pratica e desenvolve facilidades."

Gustavo Giordani,
Head de Cirurgia.

PILAR CIRURGIA

Garanta **30%** de desconto até 30/7/23 utilizando o código SORRISOS-CIRURGIA

PROGRAMAÇÃO

27 de setembro (quarta-feira)

10h50 às 15h40

Módulo: Arco total com ferramentas digitais
Coordenador: Gustavo Giordani

10h50
Arco total imediato: o próximo nivel *(Full arch immediacy: the next level)*
David Norré (Bélgica)

11h45
Da prótese total ao protocolo: a metamorfose digital | ***Nelson Silva***

13h40
Planejamento virtual e guias de regularização óssea e implantes em casos totais | ***Diego Zimmermann***

28 de setembro (quinta-feira)

10h50 às 15h40

Módulo: Cirurgias estéticas com ferramentas digitais
Coordenador: Gustavo Giordani

11h45
Como reduzir etapas cirúrgicas e tornar seus procedimentos regenerativos mais previsíveis dentro de um fluxo digital
Marcelo Nunes

13h40
Os três pilares para o sucesso da Implantodontia estética facilitados pelo fluxo digital | ***Gustavo Ottoboni***

14h35
A técnica RDI no fluxo de trabalho 100% digital | ***José Carlos M. Rosa***

29 de setembro (sexta-feira)

10h50 às 15h40

Módulo: reconstruções ósseas com ferramentas digitais
Coordenador: Gustavo Giordani

10h50
Luca De Stavola (Itália)

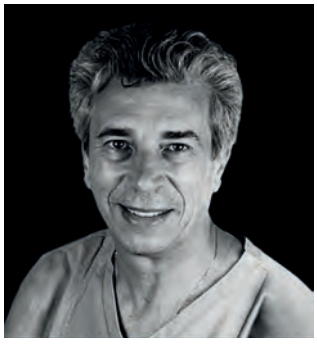
11h45
Impressão 3D para a customização de enxertos ósseos para atrofias maxilares
Alberto Blay

13h40
EndoGuide - Tecnologia CAD/CAM solucionando casos complexos na Endodontia | ***Camila Freitas***

14h35
Reconstrução óssea digital
Felipe Araújo e Vinícius Machado

Acesse www.index23.com.br

Palco **Digitalks Ortodontia**



"O futuro da Odontologia é sermos mais generalistas do que especialistas, pois o digital nos traz resultados precisos e democráticos. A grade científica da Ortodontia nos proporcionará um entendimento geral do que o digital muda em nossas vidas, seja em modelo de negócio, no diagnóstico, assim como nos resultados clínicos."

Maurício Casa,
Head de Ortodontia.

PILAR ORTO

Garanta **30%** de desconto até 30/7/23 utilizando o código SORRISOS-ORTO

PROGRAMAÇÃO

27 de setembro (quarta-feira)

10h50 às 12h50

Módulo: Modelos de negócio em Ortodontia nos consultórios
Coordenador: Maurício Casa

10h50
Do *in-house* ao Invisalign: você é o piloto
Basilio Bernal

11h40
Mudança de paradigma – mensalidade versus ganho por hora clínica
José Rittes

12h05
Ortodontia clínica em 2023
Renato Martins

12h30
Harmonizando a Odontologia de hoje
Isabela Shimizu

13h40 às 15h40

Módulo: O digital e o planejamento na Ortodontia
Coordenador: Maurício Casa

13h40
O futuro da Ortodontia: como os recursos digitais estão mudando o jogo
Felipe Carvalho

14h05
Diagnóstico 3D e planejamento digital são essenciais? | ***Sérgio Pinho***

14h30
Planejamento digital para definir os limites do movimento dentário no preparo ortodôntico para cirurgia ortognática | ***Michelle Sendyk***

14h55
Fluxo digital na dentição decídua: do diagnóstico 3D à correção de oclusopatias | ***Marcos Gribel***

15h20
Estética em Ortodontia: do diagnóstico ao tratamento | ***Carlos A. Câmara***

28 de setembro (quinta-feira)

10h50 às 12h50

Módulo: Aplicabilidade de softwares de *setup* ortodôntico
Coordenador: Maurício Casa

10h50
Versatilidade e precisão do software ArchForm para planejamentos realistas e resultados factíveis | ***Antonio Jacob***

11h15
BlueSkyPlan para todos | ***André Drumond***

11h40
DentOne: ciência, *layers* e inteligência artificial no planejamento de alinhadores
Henrique Bacci

12h05
Maestro 3D – protagonismo profissional com eficiência e eficácia | ***Maurício Accorsi***

12h30
Fluxo de trabalho para alinhadores *in-house* com Clear Aligner Studio
Ernesto Rodrigues

13h40 às 15h40

Módulo: Resultados clínicos com diversos sistemas de alinhadores ortodônticos *(full service)*
Coordenador: Maurício Casa

13h40
A revolução na nuvem nos planejamentos 3D | ***Guilherme Bernd***

14h05
Versatilidade clínica com E-motion Aligners: do simples ao complexo
Julianna Parizotto

14h30
É possível aprovar casos do BBO com o uso de alinhadores? | ***Guilherme Garcia***

14h55
Eficácia e previsibilidade no tratamento com alinhadores ortodônticos. Quais parâmetros devemos estar atentos
Ana Claudia Melo

15h20
A próxima geração de alinhadores ortodônticos feitos diretamente em impressoras 3D. Qual é a diferença?
Bruno Gribel

29 de setembro (sexta-feira)

10h50 às 12h50

Módulo: Resultados clínicos com diversos sistemas de alinhadores ortodônticos *(in-house)*
Coordenador: Maurício Casa

10h50
Alinhadores *in-house*: incríveis ou inviáveis? | ***Gabriel Baumeier***

11h15
Alinhadores *in-house + self you plan*
Glauber Meira

11h40
Fluxo digital em crianças e adolescentes: confiável para o meu consultório?
Priscila Ayub

12h05
Impressão direta de alinhadores com memória de forma | ***Daniel Jaeger***

12h30
Alinhadores *in-house*: a Ortodontia preterplástica | ***Wendel Shibasaki***

13h40 às 15h40

Módulo: Ortodontia do futuro – planejamento, execução e educação
Coordenador: Maurício Casa

13h40
Customização em massa: paradoxo ou realidade? | ***Celestino Nóbrega***

14h05
O futuro da Ortodontia
Weber Ursi

14h30
A força e a fraqueza da sua prática ortodôntica | ***Jonas Capelli***

15h20
Viva o futuro da Ortodontia
Carlos A. Câmara

INDEX23
INNOVATION DENTAL EXHIBITION

Palco **Digitalks HOF**

"A tecnologia está avançando e evoluindo em uma velocidade incrível. O INDEX23 é o lugar no qual o profissional inovador irá encontrar as soluções tecnológicas que ele busca para aperfeiçoar seus tratamentos, mas também é o local onde o profissional que ainda não aceitou completamente a chegada da tecnologia poderá ver a importância de dar esse passo rumo à era digital e conhecer as possibilidades."

Lucila Largura,
Head de HOF.

PILAR HOF

Garanta **30%** de desconto até 30/7/23 utilizando o código SORRISOS-HOF

PROGRAMAÇÃO

27 de setembro (quarta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Preenchimento
Coordenadora: Elaine Scholz

10h50
Protocolos individualizados no preenchimento labial | ***Gabriela Piovesan***

11h35
Associações técnicas | ***Andrea Tedesco***

12h15
Rinomodelação. Uma técnica mais segura e simples | ***Andrés Gaete (Chile)***

13h40 às 15h40
Módulo: Gerenciamento da pele
Coordenadora: Raphaella Autran

13h40
Fotobiomodulação pós-laser Regenera
Ismael Cação

14h25
Gerenciamento de pele para a HOF
Millena Ribeiro

15h10
Preparo de pele: uso de sistemas de captura de imagens 2D e 3D do diagnóstico à entrega de resultado
Gabriela Giro

28 de setembro (quinta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Bioestimuladores
Coordenador: Gustavo Holtz

10h50
Fios de PDO como bioestimuladores
Lucila Largura

11h35
Biolifting: técnicas para rejuvenescimento facial | ***Bruno Bastos***

12h15
Arquitetura facial empregada nos bioestimuladores de colágeno
Thallita Queiroz

13h40 às 15h40
Módulo: Tecnologias
Coordenador: Roger Kirschner

13h40
Ultrassonografia: *point of care* para Harmonização Orofacial | ***Gisele Donola***

14h25
Lipo laser lift Regenera | ***Hermes Pretel***

15h10
Uso do ultrassom microfocado na Harmonização Orofacial | ***Flávia Bretas***

29 de setembro (sexta-feira)

10h50 às 12h50
Módulo: Cirurgia
Coordenador: Fernando Pinheiro

10h50
Cirurgia *lip lift* no rejuvenescimento da região perioral | ***Marcos André***

11h35
Anatomia topográfica e seccional aplicada à prática da Harmonização Orofacial
Marcus Sodré

12h15
Fios faciais *full face* | ***Daniel Machado***

13h40 às 15h40
Módulo: Multidisciplinar
Coordenadora: Luciana Campos

13h40
HOF IN e o atendimento on-line
Mario Silveira

14h25
Harmonização Orofacial progressiva: uma perspectiva integrada e multidisciplinar
Maristela Lobo

15h10
Principais premissas para obtenção do diagnóstico no tratamento multidisciplinar | ***Messias Rodrigues***

Acesse www.index23.com.br

IMPLANTODONTIA SEM FRONTEIRAS.

IN24

LATIN AMERICAN OSSEOINTEGRATION CONGRESS

O campeão de audiência vem aí.

Em setembro, a maior comunidade de Implantodontia do mundo estará no Anhembi.

SAVE THE DATE

24 a 27 • setembro • 2024

Promoção: Implant News

Realização: vmcom