

ENTREVISTA

Com o encantar o cliente de seu consultório

ESPECIAL

Encarte de cursos
2019 / 1º semestre



Fundação Faculdade
de Odontologia
conveniada à Focusp

Começando agora na profissão?

Cirurgiões-dentistas experientes mostram
os caminhos para construir uma sólida
carreira na área clínica





IMAGINOLOGIA ODONTOLÓGICA

A Excelência no diagnóstico com a credibilidade do INDOR ao alcance de todos!



Escaneamento Intraoral

O INDOR utiliza a técnica de escaneamento intraoral em substituição da moldagem em gesso, gerando um modelo virtual de forma rápida, prática e precisa.

Os exames tomográficos permitem uma visualização detalhada para a obtenção de um diagnóstico mais preciso.

Tomografia



www.indor.com.br

Unidade Pacaembu - Rua Cardoso de Almeida, 2121 Pacaembu | São Paulo | SP
Unidade Jardins - Av. Brigadeiro Luiz Antônio, 4778 Jd. Paulistano | São Paulo | SP

Central de atendimento:
11 3863-7494 | 11 3862-3222
11 3863-7490 | 11 3864-7508

editorial

índice

Aprender, um eterno ofício

Quando conclui o curso de Odontologia e começa a dar os primeiros passos na profissão, o cirurgião-dentista tem pela frente uma jornada de aprendizado que seguirá ao longo da vida. A graduação é apenas uma primeira etapa, como na maioria das profissões atualmente.

Como iniciar essa trajetória com os pés no chão e se preparar para construir uma carreira bem-sucedida na área clínica? Foi o que perguntamos a cinco cirurgiões-dentistas experientes: Ivo Contin, Ana Cecília Corrêa Aranha, Ronaldo Tuma, Mary Caroline Skelton-Macedo e José Rittes. Na matéria de capa desta edição, eles compartilham suas experiências e dão dicas preciosas para quem está chegando agora ao mercado.



Com experiências distintas, eles são unânimes em afirmar que o que faz realmente a diferença é continuar aprofundando os conhecimentos e manter-se permanentemente atualizado. É nesse aspecto que a FFO, como um polo de excelência em educação continuada no Brasil e na América Latina, dá a sua maior contribuição. Confira a programação que preparamos para 2019 no Caderno de Cursos e faça-nos uma visita para conhecer nossas instalações.

Outro fator que influencia sobremaneira a carreira é a excelência no atendimento ao paciente. Por isso, complementando o tema de capa, conversamos com Gleice de Oliveira, especialista na técnica de encantamento do cliente desenvolvida pelos estúdios da Disney e implantada em empresas de sucesso em todo o mundo. Ela ensina como usar essa metodologia para fidelizar a clientela do consultório odontológico.

No Bate-Bola, trazemos um tema ainda incipiente, mas de grande relevância: a Odontologia para gestantes. O assunto é discutido pelas professoras Maria Salete Nahas P. Corrêa e Sandra Echeverria, que abordam a importância da saúde bucal da gestante e dos cuidados com a higiene do bebê para prevenir cáries e outras doenças bucais.

Você confere, ainda, nos artigos técnicos, os caminhos para atuar como perito odontológico e a nova técnica de regeneração óssea com malha de titânio customizada.

Boa leitura!

Atlas Edson Moleros Nakamae
Diretor-Presidente da FFO

Bate-Bola
Odontologia para gestantes:
a importância de cuidar da mãe e do bebê

04

Entrevista
Como encantar o cliente de seu consultório

06

Acontece

08

Capa
Está entrando agora no mercado?

10

Implantodontia
Regeneração óssea com malha de titânio customizada

14

Perícia Odontológica
O caminho para se tornar um perito

16

Leia na Web

18

Publicação semestral da
FFO - Fundação Faculdade de Odontologia.
Entidade conveniada à Faculdade de Odontologia da USP. Venda proibida.



PRÓXIMAS TURMAS

Confira as datas de início das próximas turmas dos cursos de Especialização e fique atento para não perder os prazos de inscrição.

Especialização:

- Endodontia (ESP-603 semanal) ▶ Março/2019
- Periodontia (ESP-609 semanal) ▶ Março/2019
- Prótese Dentária (ESP 610 semanal) ▶ Março/2019
- Radiologia Odontológica e Imagenologia (ESP 611 semanal) ▶ Abril/2019
- Radiologia Odontológica e Imagenologia (ESP 631 quinzenal) ▶ Abril/2019
- Endodontia (ESP 630 mensal) ▶ Maio/2019
- Odontopediatria (ESP-607 semanal) ▶ Maio/2019
- Odontopediatria (ESP 625 mensal) ▶ Maio/2019
- Periodontia (ESP 614 mensal) ▶ Maio/2019
- Prótese Dentária (ESP 629 mensal) ▶ Maio/2019

Confira:
<http://www.fundecto.com.br>

Odontologia para gestantes: a importância de cuidar da mãe e do bebê

A boa saúde bucal da gestante contribui para evitar partos prematuros, baixo peso ao nascimento e pré-eclâmpsia, doença hipertensiva específica da gestação. Já o aleitamento materno e os cuidados com a higiene da boca do bebê ajudam a prevenir cáries e outras doenças bucais. Neste Bate-Bola, Maria Salete Nahas P. Corrêa, professora de Odontopediatria da Faculdade de Odontologia da USP (FOUSP) e coordenadora do curso de Odontopediatria na Primeira Infância da FFO, e Sandra Echeverria, professora de Ortodontia Preventiva e Odontopediatria da PUC Campinas e dos cursos de especialização em Odontopediatria da FFO, explicam a importância de atender e orientar a mãe desde o período gestacional até os primeiros anos de vida do bebê.

Como surgiu a Odontologia para gestantes?

Sandra – Na realidade, já se fala na importância da Odontologia para gestantes há muitos anos. Uma das pioneiras no Brasil foi a Profa. Flávia Konishi. Entretanto foi com o programa Primeiros Mil Dias de Vida que o tema ganhou mais visibilidade no mundo e no Brasil, a partir de 2010. Realizado pela Organização Mundial da Saúde, Banco Mundial e Unicef, o programa prevê investimentos em saúde e nutrição no período gestacional e em crianças até dois anos de idade. Crie-se, assim, o pré-natal odontológico (PNO) para reforçar a importância de a gestante visitar o dentista, seja



Sandra Echeverria, professora de Ortodontia Preventiva e Odontopediatria da PUC Campinas



Maria Salete Nahas P. Corrêa, professora de Odontopediatria da Faculdade de Odontologia da USP (FOUSP)

para seu autocuidado, seja para receber orientações sobre a saúde bucal do bebê.

Maria Salete – Em nosso primeiro curso na FFO, em 1994, já começamos a dar ênfase ao atendimento da gestante, para a profilaxia na mãe e para cuidar da saúde bucal do bebê. Havia preocupação com a grande incidência de cárie na faixa de 1 a 2 anos de idade, com tratamentos endodônticos, com colocação de pinos e coroas numa fase de vida tão precoce.

Qual a importância de começar os cuidados odontológicos ainda na gestação?

Sandra – Muitos estudos têm evidenciado que a gestante com doença periodontal pode ter maiores chances de complicações durante a gestação, como a prematuridade, baixo peso ao nascimento e pré-eclâmpsia.

Maria Salete – É importante orientar as gestantes quanto à prevenção da cárie, alimentação, amamentação, inserção do freio lingual, freio labial e lesões patológicas. Esses achados ocorrem muito nos primeiros mil dias de vida do bebê.

Há riscos ou limitações no tratamento odontológico de uma gestante?

Sandra – O tratamento pode ser considerado seguro. Há medicações seguras, incluindo a anestesia local para que o den-

tista possa realizar todos os procedimentos necessários para garantir uma gestação com saúde bucal e sem dor. Se necessário, a gestante poderá ser submetida a tratamento de lesões de cárie, canal, extrações dentárias, tratamento periodontal, dentre outros. Inclusive poderá ser submetida a raio x odontológico sem riscos ao bebê.

Quando deve ser iniciado o pré-natal odontológico?

Sandra – O PNO é dividido em duas etapas. Na primeira, realizada nos dois primeiros trimestres gestacionais, o dentista preocupa-se com a saúde bucal da mãe. No último trimestre da gestação, é feita a segunda etapa, abordando-se a saúde bucal do bebê, orientando a mãe sobre higiene bucal, hábitos como chupeta ou sucção de dedo, importância do aleitamento materno para o desenvolvimento da arcada dentária e prevenção de doenças bucais.

Maria Salete – As orientações do odontopediatra podem ser dadas a partir do 7º mês de gestação, devido à possibilidade de a criança nascer prematuramente. A primeira consulta do bebê deve ser feita aos 6 meses de vida, renovando-se as orientações à mãe. Assim que os dentes erupcionarem, a mãe deve ser orientada sobre como escovar os dentes do filho e já iniciar o uso do fio dental para que isso se torne um hábito. Vale lembrar que a mamadeira noturna gera uma incidência muito grande de cárie. ●

Gestantes e bebês na FFO

Questões ligadas à Odontologia para Gestantes são tratadas de forma direta ou indireta em cursos da FFO, como “Odontopediatria na Primeira Infância – Clínica de Bebês: Odontologia do Futuro” e “Especialização em Odontopediatria”.

Saiba mais em <http://www.fundecto.com.br/cursos/busca-de-cursos/>



37º CIOSP

A FFO estará presente, mais uma vez, no 37º Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo, que acontece no Expo Center Norte, em São Paulo (SP), entre os dias 30 de janeiro e 2 de fevereiro de 2019.

Um dos maiores eventos do setor no Brasil e no mundo, o CIOSP contará com a apresentação de centenas de trabalhos científicos, além de cursos e fóruns de discussões. Na área de exposição, mais de 200 empresas nacionais e 100 empresas internacionais mostrarão suas novidades em produtos e serviços.

Visite-nos no estande da Kavo-Kerr e conheça as novidades que preparamos para você em 2019!

Saiba mais sobre o evento:
<http://www.ciosp.com.br>

PROGRAMA DE DESCONTOS

A FFO possui um programa de descontos exclusivos para ex-alunos da Fundação, com alternativas para quem é recém-formado ou já fez cursos de especialização e aperfeiçoamento. Conheça as regras em nosso site e aproveite!
www.fundecto.com.br

Como encantar o cliente de seu consultório

A excelência no atendimento faz parte da cultura da Disney desde os seus primórdios, na década de 1950. De lá para cá, seu modelo de gestão criativo e inovador tem inspirado transformações em empresas de diferentes portes e segmentos. Como esse modelo pode ajudar a fidelizar o cliente da clínica odontológica?

É o que perguntamos a Gleice de Oliveira, consultora especializada em gestão e marketing para profissionais da área de saúde. Em 2015, ela fez um treinamento no Instituto Disney, na Califórnia (EUA) e, desde então, tem aplicado a metodologia sistematizada pelo Instituto em empresas e consultórios.

O que é o Modelo Disney de encantamento do cliente?

Gleice – É um método de gestão baseado no fortalecimento da cultura interna e de valores focados em entregar um serviço da maneira mais mágica e satisfatória possível. Para chegar a isso, é preciso, primeiro, empoderar os funcionários, fazer com que eles se apropriem desses fundamentos e trabalhem juntos para criar a melhor experiência para o cliente em todo o ciclo de relacionamento.

Como aplicar esse modelo na clínica odontológica?

Gleice – O cuidado é a palavra-chave. É preciso olhar todos os aspectos, desde o início do contato com o cliente. A fachada, a recepção, o banheiro, a sala clínica, todo o cenário e tudo o que o cliente vê deve vender a mesma história.

Se eu quero mostrar, desde o primeiro momento, que a minha clínica é o local da família, um lugar gostoso, acolhedor, vou colocar quadros de família, de crianças, de gente no parque, sorrindo. O uniforme da recepcionista não será um tailleur preto ou cinza, os móveis da recepção precisam ser confortáveis.

Agora, se quero passar que o ponto forte é a resolubilidade, o profissionalismo, preciso de uma clínica mais tecnológica, com cores que vão mais para o azul e o cinza. Mudo o uniforme, os móveis, porque é uma outra história que quero contar.

Definido o cenário, o que fazer?

Gleice – O segundo ponto é a equipe, que deve atender o cliente como um convidado. A gente levanta para receber um convidado, se arruma e deixa a casa organizada. Se ele



Gleice de Oliveira, consultora especializada em gestão e marketing

faz aniversário, ofereço algo a ele e lhe dou os parabéns. Ele sabe que é visto como alguém muito especial. No consultório, não é diferente.

Antes de chegar ao dentista, o cliente passa por toda a equipe: pelo atendimento telefônico, pelo porteiro, pelo manobrista, pela recepcionista. Às vezes, o cirurgião-dentista é nota 10, mas a equipe é nota 5. O principal ponto é esse, reconhecer que a equipe é importantíssima.

Na Odontologia, se investe muito em treinamento técnico. Mas pouco se olha para a equipe, desde a recepção até as auxiliares na sala clínica. E ela é uma parte muito importante do atendimento. É preciso treinar, envolver, valorizar. Só assim se consegue um atendimento de alto nível, independentemente do valor cobrado pela consulta. Não estou fa-

lando de luxo, e sim de ir além do prometido para o cliente, entregando mais que o tratamento.

Além do ambiente e da equipe, o que mais pode ajudar a criar encantamento?

Gleice – O modelo Disney se baseia num tripé. O terceiro passo são os processos, o modo de fazer. Aqui vamos trabalhar com o momento mágico. Durante o tratamento, o cliente tem de falar “uau!”. Esse “uau!” pode ser porque os profissionais lembraram dele num momento especial, sabem que ele gosta de café com açúcar e não com adoçante, dão a mão para ele levantar do sofá, quando ele tira o aparelho, ganha uma caneca cheia de coisas que antes não podia comer. Enfim, a dica é criar um momento “uau!” durante o tratamento.

Outra parte importante do processo é quando algo dá errado. É preciso ter uma equipe treinada para evitar o erro e, também, para saber lidar com ele. É o que chamamos de “pozinho mágico”. Se a consulta vai atrasar, é preciso avisar antes. E se o atraso ocorreu e não foi possível avisar, é necessário pedir desculpas e entregar uma recompensa para minimizar os efeitos desse erro. Essa é a estratégia.

Na prática, encantamento e satisfação são a mesma coisa?

Gleice – Não. Satisfação é obrigatório. Eu compro um tratamento e o mínimo que espero é ficar satisfeita com ele. Mas só isso não traz fidelidade. Ficamos contentes com vários tipos de serviços e mudamos quando surge algo novo e queremos experimentar.

O que traz fidelidade é o encantamento. É aquela sensação de que só aqui fazem isso por mim, só aqui pensam em cada detalhe.

Quais outros fatores podem ser trabalhados?

Gleice – Quanto mais informações eu tiver do meu cliente, maior o meu potencial para conquistá-lo. As pessoas acabam conversando bastante na recepção, na sala clínica, mas a gente não anota essas informações, não documenta. Imagine se a pessoa voltar dois anos depois ao consultório e você perguntar: e o seu cachorrinho, como vai? Encantar o cliente é mostrar que ele é único, que você lembra de tudo o que ele te contou. E o único jeito de fazer isso é ter tudo documentado no sistema, na ficha.

Como é feita essa coleta de informações? Cria-se um processo?

Gleice – Criamos “pontos de escuta”. Na recepção saiu um assunto importante? Insira a informação no sistema.

Por exemplo, a cliente comentou que hoje é o aniversário de casamento. Registre lá. Pode-se também fazer uma pesquisa em algum momento do tratamento. Cada clínica vai saber selecionar e usar as informações que achar mais relevantes.

Qual a maior dificuldade na implantação desse modelo?

Gleice – É entender a cultura, deixar de lado o desespero de colocar mais gente na agenda, achar a ficha, entregar, dar baixa, sem ver que o cliente está perdido lá no meio, não foi mimado, está sofrendo com atrasos.



Gleice: é preciso criar um momento “uau!” durante o tratamento

Como avaliar o sucesso do processo?

Gleice – Fazendo uma pesquisa na última consulta. Ela vira um controle de qualidade. Todo paciente que termina o tratamento deve responder à pesquisa. Pode-se, por exemplo, pedir informações ao cliente sobre do que ele mais gostou. Em vez de canal de reclamação, cria-se um canal de elogios para premiar o colaborador envolvido no fato relatado.

Pedir que ele dê uma nota, simplesmente, é muito mais frio perto do que a gente quer, que é o encantamento. Temos de perguntar por que escolheu a clínica, o que o faria desistir do tratamento e, se fosse indicar a alguém, o que contaria para o seu amigo. Com perguntas subjetivas, para que o cliente deixe seu testemunho e conte sua experiência. ●

Semana DFL



No mês do cirurgião-dentista, a DFL ofereceu aos alunos e professores da FFO descontos em diversos produtos. Entre eles, o SugClean, desinfetante e solvente de resíduos para equipamentos de consultório. O líquido não resseca as mangueiras dos equipamentos, é capaz de dissolver resíduos orgânicos e sólidos, previne entupimentos, diminui a necessidade de limpeza ou troca de sifão e aumenta a sucção pela desobstrução dos dutos. Um litro rende até 33 limpezas.



Semana Kota

Realizada entre os dias 1º e 5 de outubro, a Semana Kota apresentou aos alunos da FFO as novidades colocadas pela empresa no mercado, a exemplo da 5ª versão do cimento Panavia. Outro destaque foi a palestra “Desafios da Cimentação Adesiva em Substratos Escuros”, oferecida pela empresa e ministrada pelo professor Jansen Ozaki.



Semana FGM

“Soluções estéticas com resinas compostas: as novas tecnologias que simplificam o dia a dia do consultório”: esse foi o tema do curso ministrado pelo professor Carlos Eduardo Francci e promovido pela FGM para alunos da FFO.

Durante a Semana FGM, a empresa apresentou a resina Vitra APS, composta por cargas submicrométricas de silicato de zircônia, com partículas de tamanho médio de 200 nm. Aderindo à tendência de materiais livres de BPA, Vitra APS não possui monômeros sintetizados a partir desse composto em sua formulação, em consonância com os órgãos reguladores internacionais. O produto conta com mais cores de dentina em diferentes graus de saturação, cores de esmalte e a cor Trans OPL, com efeito opalescente aliado à alta resistência mecânica.



Semana VOCO



Entre os dias 5 e 9 de novembro, a VOCO apresentou aos alunos da FFO o novo sistema de pastas para profilaxia e polimento

CleanJoy, que a empresa acaba de lançar no Brasil. São três opções de produtos com diferentes graus de intensidade de limpeza: na cor vermelha (grossa), para a remoção eficaz de pigmentações e depósitos de placa bacteriana fortemente acumulados e aderidos; amarela (média), para a remoção de placas bacterianas leves ou moderadas; verde (fina), para a remoção de depósitos de placa levemente acumulados e para polimento final.

Além de distribuir amostras do produto, durante a Semana VOCO a empresa ofereceu aos alunos o curso de hands on “Resinas Universais para Restaurações Posteriores – Soluções Surpreendentes”, ministrado pelo professor Paulo Quagliatto.

NOVOS CURSOS NA FFO

Atualização em cirurgia plástica periodontal e em dentística integrada, com ênfase em estética

Capacitação em avaliação, diagnóstico e planejamento integrado dos casos, utilizando os mais modernos recursos disponíveis nas especialidades de dentística e periodontia. Realização dos procedimentos de cirurgia plástica periodontal e restauradora, utilizando o fluxo digital e técnicas minimamente invasivas.

Inscrições: até 04/02/2019.

Implante osseointegrado – Prótese/cirúrgico para especialista

Este é o quarto módulo do curso que tem por objetivo colocar o especialista em implantes, prótese, bucomaxilo ou periodontia no estágio atual das novidades científicas.

Inscrições: até 27/03/2019.

Tecnologia 3D em Odontologia – Módulos Básico, Intermediário e Avançado

Coordenado pelo professor Moacyr Domingos Novelli, o curso apresenta os conceitos da tecnologia 3D em Odontologia, em especial, em impressoras 3D. O curso é desenvolvido em três módulos:

. Básico – Inscrições: até 08/03/2019.

. Intermediário - Inscrições: até 05/03/2019.

. Avançado - Inscrições: até 07/06/2019.

Aplicação de fios faciais em Odontologia

Capacitação em técnicas de aplicação de fios faciais associados com ácido hialurônico aplicado à Odontologia.

Inscrições: até 29/03/2019.

Governança em saúde suplementar odontológica

Coordenado pelo professor Rodolfo Francisco Haltenhoff Melani, o curso é voltado a gestores de seguradoras e planos de saúde odontológicos e médicos e auditores que desejam se aprofundar nos estudos em gestão odontológica.

Inscrições: até 16/03/2019.

Anatomia dental aplicada – Aperfeiçoando resultados clínicos de restaurações

Estudo e aplicação clínica da anatomia de dentes anteriores e posteriores, com o intuito de aperfeiçoar a técnica e melhorar os resultados de enceramento e escultura de restaurações em resinas compostas.

Inscrições: até 19/04/2019.

Etiologia, diagnóstico e tratamento das lesões cervicais não cariosas e hipersensibilidade dentinária cervical

Coordenado pela professora Ana Cecília Corrêa Aranha, o curso capacita o cirurgião-dentista a realizar o diagnóstico correto de uma das doenças bucais mais prevalentes da atualidade.

Inscrições: até 15/08/2019.

Está entrando agora no mercado?

Conheça histórias, aprendizados e experiências de cirurgiões-dentistas que se destacam na profissão e as dicas que eles dão para quem deseja construir uma sólida carreira na área clínica.

Como em boa parte das profissões, na Odontologia, o diploma universitário é apenas o primeiro passo de uma longa jornada para quem quer ocupar posição de destaque no mercado. A boa notícia é que o campo de trabalho é amplo, e as oportunidades estão em todo lugar.

Do consultório particular ao serviço público, das clínicas compartilhadas aos convênios odontológicos, hospitais e empresas privadas, o leque de atuação é abrangente e abre espaço para os 312 mil dentistas em atividade no país, segundo dados do Conselho Federal de Odontologia (CFO) de novembro de 2018.

O segredo é saber aonde se quer chegar e manter-se atualizado, pois a profissão está em permanente evolução. O conselho é de Ivo Contin, professor de Prótese Dentária da Faculdade de Odontologia na Universidade de São Paulo (FOUSP) e da Fundação Faculdade de Odontologia (FFO). Cirurgião-dentista, atuando em consultório particular, ele acompanhou a evolução tecnológica pela qual passou a profissão em seus 38 anos de carreira.

Ele conta que quando se formou, em 1980, a profissão tinha outro perfil, e a concorrência não era acirrada como hoje. Com a ajuda do pai,

montou o primeiro consultório e começou a atender. Os clientes eram da vizinhança, no bairro do Tatuapé, zona leste da capital paulista. Logo depois, começaram as indicações – um desdobramento quando o atendimento é bom, e o cliente fica satisfeito. Sua agenda foi ficando cada vez mais concorrida e, em um ano, Ivo conseguiu devolver ao pai o empréstimo feito para iniciar a carreira.

“Naquela época, o sonho de todo aluno de Odonto era ter seu consultório”, lembra. Para quem quisesse emprego formal, as opções eram prestar concurso para o setor público ou trabalhar no consultório de outro profissional já estabelecido. Além disso, algumas empresas privadas ofereciam atendimento ambulatorial de emergência. “A profissão era de clínico geral, e os tratamentos eram bem menos complexos que os de agora. Cárie, por exemplo, quase todos tinham, e era preciso tratar”, diz.

À rotina diária de atendimento em consultório, Ivo Contin acrescentou sua atuação como voluntário na FOUSP, por dois anos, na mesma disciplina em que havia sido monitor na época em que era aluno, até ser contratado em tempo parcial. Na USP, fez mestrado em Periodontia e doutorado em Prótese Dentária. E nunca mais abandonou o campus universitário – um aprendizado que ele compartilha e recomenda a quem está começando. “O contato com outros

professores e com os alunos é enriquecedor. Aprendo com eles até hoje.”

Para ele, a troca de experiências e o conhecimento que o meio acadêmico propicia são fundamentais à formação do profissional que prioriza a excelência no atendimento. “Sempre digo aos meus alunos e isso vale para quem acabou de se formar: fique por aqui, mantenha-se ligado a um centro de ensino e pesquisa e continue a aprender.” Atento aos avanços da tecnologia, ele mantém seu consultório atualizado com as novidades em tratamento de saúde bucal, restauração e próteses, com destaque para a implantodontia e a oclusão dentária.

Proximidade com o paciente

Buscar a melhor formação técnica possível é o grande desafio do profissional que pretende construir uma carreira sólida e quer fazer a diferença em um mercado bastante competitivo. Mas, além da técnica, um ponto é fundamental: o atendimento diferenciado, o olhar humanizado para o paciente.

Com base em seus 18 anos de profissão, Ana Cecília Corrêa Aranha, professora associada do Departamento

de Dentística da FOUSP, destaca que o respeito ao paciente é tão importante quanto a qualidade dos serviços prestados.

“Pelas características da nossa área de atuação, com tratamentos que exigem várias sessões, o contato com o paciente é de muita proximidade. Digo sempre aos meus alunos, e isso vale para os que estão iniciando a carreira: não olhem apenas a boca de seus futuros pacientes, mas as condições gerais de saúde”, reforça. Segundo ela, no dia a dia do consultório, muitas vezes o dentista tem a oportunidade de atuar como conselheiro para questões de saúde, dada a confiança que se estabelece entre o profissional e o paciente.

Formada em 2000, Ana Cecília optou pela carreira acadêmica. Fez mestrado, doutorado e, hoje, além de lecionar no Departamento de Dentística da FOUSP, coordena cursos de habilitação em Laserterapia na FFO e é uma das responsáveis pelo Laboratório Especial de Laser em Odontologia (LELO) da FOUSP. O LELO é considerado um centro de referência mundial em ensino, pesquisa e extensão na utilização do laser em Odontologia.

Para quem está começando sua trajetória profissional e vai começar pelo consultório, ela aconselha: não se afaste do ambiente universitário. “O bom profissional está em permanente atualização. Mas sobretudo o recém-formado deve manter contato com um professor que o inspire, um mentor que o oriente em cursos de pós-graduação ou especialização”, recomenda.

A importância do estágio

Em sua clínica no bairro da Vila Mariana, o cirurgião-dentista Ronaldo Tuma, especialista em Ortodontia, está sempre aberto a receber novos estagiários, com os quais divide experiências e conhecimentos. Repete, assim, agora no lado oposto, uma prática vivida no início de sua vida profissional. Durante dois anos, conciliou o atendimento no consultório com um estágio junto a um profissional de carreira já consolidada.

“Quando me formei, em 1986, a maior parte dos estudantes sonhava ter seu próprio consultório, o desejo da maioria era igual ao meu: queríamos independência e autonomia”, lembra. Naquele tempo, a passagem da faculdade para o consultório era quase automática. O estágio, porém, era – como ainda é – necessário. “É uma etapa essencial na formação”, resume. Aos estagiários com quem trabalha, ele alerta: “no futuro, lembrem-



Ivo Contin: a profissão está em permanente evolução



Ana Cecília: não olhem apenas a boca de seus futuros pacientes, mas as condições gerais de saúde



Ronaldo Tuma: sempre em busca de conhecimento

se dessa experiência e deem, vocês também, uma oportunidade a quem está começando”.

O estágio é o primeiro passo. A vida de quem escolheu trabalhar na área de saúde deve ser, como ele diz, de aprendizado contínuo. “Na graduação, o estudante precisa se dedicar aos estudos seriamente, desde o primeiro ano de faculdade. Uma vez formado, é preciso escolher bons cursos de especialização e atualização, porque o conhecimento e a dedicação fazem a diferença do bom profissional. Na área de saúde, não podemos errar.”

Ainda hoje, 32 anos depois de formado, Ronaldo Tuma segue em busca de conhecimento. “Há dois anos atuo como voluntário na Clínica Integrada da FOU SP e estudo técnicas de laser aplicadas à Odontologia no LELO. Esse é o caminho para quem quer oferecer ao próximo o melhor em saúde.”

Tecnologia e perspectivas da profissão

Graduada em 1985, Mary Caroline Skelton-Macedo percorreu o caminho trilhado por muitos de seus co-



Maine: opção pela docência em tempo integral

legas: monitoria e estágio ainda na época da faculdade, depois especialização, atuação como professora assistente e trabalho diário em uma clínica particular com clientela consolidada. “Montei meu consultório dois anos depois de formada e dividi os horários da semana entre a clínica e as aulas até concluir o doutorado em Ciências Odontológicas na USP.”

Foi durante o mestrado que Maine, como é mais conhecida, apaixonou-se pela docência e por temas ligados à educação na Odontologia, incorporando tecnologias ao ensino e, como ela define, “aprendendo a ver nossos alunos como grandes potenciais revolucionários no campo da saúde das populações”. Essa paixão definiu a sua escolha: “optei pela docência em tempo integral”.

Atenta aos avanços tecnológicos e suas múltiplas aplicações, ela observa que a tecnologia permite uma série de ações inovadoras. Na edu-

cação, possibilita ao aluno tornar-se mais e mais independente e questionador. Ao mesmo tempo, ajuda a melhorar o atendimento ao paciente.

Como exemplo das inovações decorrentes do uso da tecnologia, ela cita o CAD/CAM. “Quando poderíamos supor que um dia seria possível escanear uma arcada dentária e planejar um trabalho protético em um software próprio para isso? O resultado não é apenas inovador, como muito mais confortável e seguro para o paciente.”

Segundo Maine, uma pergunta frequente dos que estão terminando a graduação se refere às perspectivas do mercado de trabalho e carreira. Ela observa que um dado a ser considerado é a análise da distribuição geográfica de profissionais. “Em São Paulo, capital, por exemplo, o mercado está praticamente esgotado para novos consultórios. Mas no município de Osasco, na mesma região metropolitana, há carência de dentistas e de alguns serviços especializados.”

Encontrando o próprio espaço

Mesmo em mercados altamente competitivos, o profissional que investe em qualidade e conhecimento encontra o seu espaço, como afirma José Rittes, especialista em Ortodontia. “Quando me formei, em 2004, o mercado já estava saturado para novos consultórios. Trabalhei em clínicas para outros profissionais durante oito anos, até conseguir ser conhecido e poder montar o meu próprio espaço, do jeito que eu queria. Hoje tenho dois – um no Itaim e outro nos Jardins, onde faço, basicamente, atendimentos em Ortodontia.”



José Rittes: é preciso de ter persistência e paciência

Rittes argumenta que a área em que se especializou ainda é um nicho interessante, porque mais da metade da população tem problemas de mordida ou de arcada, para o quais a Ortodontia oferece tratamento e bons resultados. Nos últimos anos, a evolução nesse segmento foi acentuada e contou com o apoio da tecnologia do CAD/CAM. Rittes trabalha também com uma tecnologia que utiliza aparelhos de alinhamento dentário praticamente invisíveis, para o reposicionamento de dentes desalinhados.

Divulgador de novas tecnologias na especialidade em que atua, em palestras e conversas com jovens recém-formados, Rittes os aconselha a entenderem o que querem para a vida – tanto pessoal como profissional. “É importante ressaltar que precisamos

traçar perspectivas de longo prazo e definir onde queremos estar daqui a um determinado período de tempo. Depois, é preciso ter persistência e paciência. Tudo começa com esse sonho. Mas para chegar lá, é preciso muito trabalho.” ●



Regeneração óssea com malha de titânio customizada

Théo Peres Colferai

Volume ósseo suficiente ainda é considerado o pré-requisito mais importante para o sucesso das reabilitações com implantes, observada a importância da “triade estética PDP” – Posicionamento do implante, Design e Projeto protético – para um resultado previsível a longo prazo e prognóstico favorável.

Em casos de atrofia, a cirurgia reconstrutiva é necessária e disponibiliza resultados mais estéticos e funcionais.

A associação de enxertos ósseos e malhas de titânio tem uma casuística favorável, com excelentes resultados, estabilizando o enxerto e permitindo sua vascularização. O titânio ainda oferece estabilidade mecânica, proporcionando um arcabouço estável, impedindo que a ação de forças teciduais interfira com a região a ser reconstruída.

A principal desvantagem das malhas de titânio é a sua exposição precoce, atribuída às dificuldades técnicas de manipulação e adaptação ao leito receptor, levando a erros de dimensionamento ou pontas e arestas que favorecem esta exposição.

Oferecendo uma alternativa eficiente, a malha de titânio customizada realizada sobre modelo prototipado possui todas as vantagens das malhas tradicionais, porém com adaptação personalizada de acordo com a anatomia do local.

A paciente do sexo feminino compareceu à clínica de implantodontia da FFO com queixa de instabilidade da prótese total e intenção de reabilitação com implantes. Após exame clínico e tomografia computadorizada, foi diagnosticado rebordo atrófico.

O plano de tratamento foi iniciado com reconstrução da maxila atrófica, seguida por instalação de implantes e então confecção de prótese implantossuportada.

De acordo com o protocolo determinado pelo fabricante da Malha de Titânio 3DMesh (Bioconect Indústria e Comércio de Produtos Médicos e

Odontológicos Ltda., Itapira, São Paulo, Brasil), o arquivo digital do exame tomográfico DICOM foi enviado ao fabricante para a realização de planejamento cirúrgico virtual auxiliar, com determinação das áreas de abrangência, adaptação da malha e intenções de ganho (espessura/altura) do rebordo, fornecidas pelo cirurgião responsável. O planejamento virtual oferece, também, o cálculo volumétrico do material de enxerto a ser utilizado. A malha vem acompanhada do protótipo da maxila para a conferência da adaptação.

A medicação pré-operatória foi de 2 g de Amoxicilina por via oral 1 hora antes do procedimento, com Diazepan 10 mg e Dexametazona 4 mg intramuscular. No preparo da paciente, fez-se bochecho com clorexidina a 0,12% e antisepsia com clorexidina 2%. O anestésico utilizado foi Mepivacaína 2% pela técnica infiltrativa. O acesso cirúrgico foi realizado com incisão ao topo da crista do rebordo com duas pequenas relaxantes bilaterais na região vestibular de túber, para formar retalho mucoperiosteal completo.

O perióstio foi cuidadosamente elevado e foi checada a adaptação da malha no leito receptor, sendo observado o espaço oferecido por ela para a acomodação do biomaterial. Foi feita perfuração do osso cortical para promover sangramento, aumentando a nutrição ao enxerto. A adaptação ideal da malha isola o espaço criado entre ela e o osso subjacente, espaço este preenchido pelo enxerto ósseo. A malha foi fixada através de parafusos autorrosqueáveis na vestibular. A sutura foi realizada sem qualquer tensão tecidual e totalmente coesiva.

Discussão e Conclusão

A utilização de membranas, malhas e parafusos é cada vez mais comum na regeneração óssea. Porém as membranas limitam a sua indicação em áreas de maior volume, pelo risco de deformação. No caso reportado, a malha de titânio foi indicada para devolver uma configuração óssea adequada e atender ao apelo estético e funcional. A malha

manteve sua forma original durante todo o processo de regeneração óssea, o que possibilitou o sucesso final da reconstrução. Ela também permitiu uma vascularização mais adequada e migração de osteoblastos, como já observado em outros estudos.

As malhas de titânio personalizadas favorecem a adaptação, reduzindo o tempo cirúrgico e o risco de exposição precoce, sendo um procedimento viável na reconstrução de áreas que serão posteriormente reabilitadas por implantes.

Referências bibliográficas

- Sumi Y, Miyaishi O, Tohna I, Ueda M. Alveolar ridge augmentation with titanium mesh and autogenous bone. *Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol Endod.* 2000;89(3):268–70.
- Linda L, States CAU, Linda L. *Journal of Oral Implantology Using virtual ridge augmentation and 3D printing to fabricate a titanium mesh positioning device: A novel technique letter Professor and Program Director Advanced Education in Implant Dentistry, Loma Linda University Loma Li.*
- Chang B, Song W, Han T, Yan J, Li F, Zhao L, et al. Influence of pore size of porous titanium fabricated by vacuum diffusion bonding of titanium meshes on cell penetration and bone ingrowth. *Acta Biomater [Internet].* 2016;33:311–21. Available from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.actbio.2016.01.022>
- Gutta R, Baker RA, Bartolucci AA, Louis PJ. Barrier Membranes Used for Ridge Augmentation: Is There an Optimal Pore Size? *J Oral Maxillofac Surg [Internet].* 2009;67(6):1218–25. Available from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.joms.2008.11.022>

Fique de olho

Próximas turmas dos cursos que abordam a técnica de regeneração óssea com malha de titânio:

- Técnicas Regenerativas Voltadas à Implantodontia – Março/2019
- Implantodontia – Cirurgia e Prótese – Março/2019

Informações: 0800-771-7001

<http://www.fundecto.com.br/>

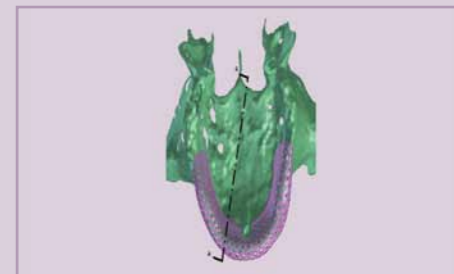


Figura 1 – Planejamento virtual

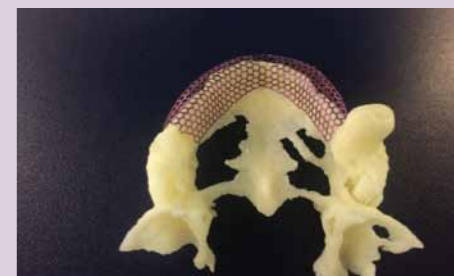


Figura 2 - Malha customizada e modelo prototipado

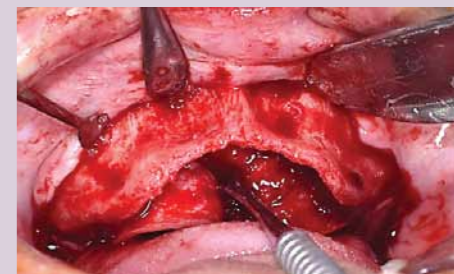


Figura 3 - Maxila atrófica



Figura 5 - Regeneração óssea



Figura 4 – Malha instalada

O caminho para ser tornar um perito

Rogério Nogueira de Oliveira e Marcos Vinicius Coltri*

Deu entrada no Instituto Médico Legal (IML), menor vítima de violência doméstica, com sinais de marcas de mordida; corpo esqueletizado encontrado em canal; acidente de trânsito causa traumatismo facial com possíveis sequelas físicas e estéticas; circuitos fechados de televisão flagram assaltantes, imagens faciais serão analisadas; paciente processa cirurgião-dentista por erro técnico na execução de tratamento odontológico; defeito na informação eleva expectativa do paciente com resultado dos tratamentos e motiva abertura de processo; publicidade enganosa induz o consumidor a erro, etc.

Todas as situações acima são passíveis da realização de perícia odontológica. Em âmbito penal e junto ao Ministério Público (MP), há a necessidade de prestar concurso para atuar, seja como perito ligado aos IMLs, seja como assistente técnico vinculado aos MPs.

Nas áreas Civil, Trabalhista, Ética/Administrativa e Penal (assistente técnico), o pré-requisito para a atuação profissional é a graduação em Odontologia (Lei nº 5.081, de 24/08/1966, art. 6º, inciso IV). Geralmente, tudo começa com uma queixa clínica meio difusa, uma vez que o paciente não tem os conhecimentos técnicos suficientes para avaliar os complexos procedimentos odontológicos.

Nesse momento, se o impasse é identificado, o cirurgião-dentista pode realinhar os tratamentos e expectativas, repactuando o plano de tratamento. Caso contrário, o impasse poderá evoluir para um processo formal, em que o paciente contratará um advogado para ingressar com algum tipo de medida contra o profissional.

O paciente pode reclamar dos serviços prestados no âmbito criminal (lesão corporal, por exemplo), ético (afronta a alguma norma do Código de Ética Odontológica) e cível (pedido de indenização por falha na prestação do serviço). Apesar da possibilidade de múltipla atuação pericial, daremos destaque para a perícia odontológica em âmbito cível por sua alta incidência (é o âmbito em que o paciente mais processa o profissional).

O cirurgião-dentista citado no processo cível deverá também constituir seu advogado de defesa. Ao mesmo tempo em que procura um advogado para defender seus interesses, recomenda-se que o profissional que está sendo processado contrate um cirurgião-dentista que atuará como seu assistente técnico (fig.1). Na verdade, seria interessante que o próprio paciente, antes de iniciar o processo contra o profissional, procurasse outro dentista, a fim de evitar a existência de processo judicial sem a menor possibilidade de êxito. O assistente técnico, seja do paciente ou do profissional, é também um cirurgião-dentista, preferencialmente com conhecimentos em Odontologia Legal, fazendo a interface com o campo jurídico.

Afirma-se que o assistente técnico é importante apenas na prova pericial. Porém a prática demonstra que a participação de um assistente técnico desde o início do processo garante maior qualidade à petição inicial do autor/paciente ou à contestação do requerido/cirurgião-dentista.

Posteriormente, durante a prova pericial, a adequada elaboração de quesitos, a compreensão de sua participação no ato pericial e as alegações tecnicamente fundamentadas na manifestação sobre o laudo pericial são contribuições importantíssimas do assistente técnico na defesa dos interesses da parte que o contratou.

Destacamos também que há diversas causas que podem fundamentar a reclamação do paciente. Além do erro técnico, o paciente também pode alegar defeito de informação. Nessa hipótese, a obtenção do consentimento livre e esclarecido e o respeito às normas éticas da publicidade odontológica devem ser analisadas. A promessa de resultados contida em uma publicidade odontológica obriga o cirurgião-dentista à efetiva obtenção daqueles resultados, sob pena de ser condenado tanto na esfera cível (indenização) como na esfera ética (punição pelo Conselho Regional de Odontologia).

Qualquer cirurgião-dentista pode pleitear atuação em perícias na área cível, seja como perito ou assistente

técnico. A assistência técnica é de livre contratação das partes; já a perícia, no âmbito do Poder Judiciário Paulista, será indicada caso a caso a partir do cadastramento no banco de dados dos Auxiliares da Justiça <<http://www.tjsp.jus.br/AuxiliaresdaJustica>>. Obviamente que a qualificação com especialização em Odontologia Legal ou em cursos de atualização em perícias trará maior segurança e qualidade aos trabalhos desempenhados pelo profissional.

Referências Bibliográficas

1. Daruge E, Daruge Júnior E, Franceschini Júnior L. Tratado de Odontologia Legal e Deontologia. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan; 2017.
2. Lima KF, Costa PB, Silva RF, SILVA RHA. Regulamentação legal da perícia oficial odontológica nos estados brasileiros. Rev Bras Odontol Leg RBOL. 2017; 4(1):34-45. <http://dx.doi.org/10.21117/rbol.v4i1.85>
3. Petille R, Silva RHA. Perícia cível em odontologia legal: credenciamento e honorários do perito judicial. Rev Bras Odontol Leg RBOL 2015; 2(2):63-81. <http://dx.doi.org/10.21117/rbol.v2i2.39>

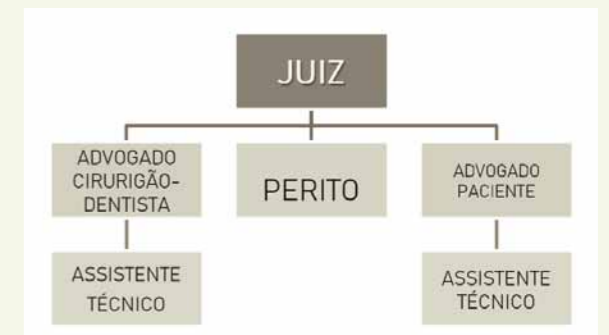


Fig 1. Organograma dos profissionais envolvidos num processo civil envolvendo cirurgião-dentista, advogados e juiz (formação jurídica), assistentes técnicos e perito (formação em Odontologia).

* Respectivamente, professor associado do Departamento de Odontologia Social da FOU SP; advogado, mestrando em Odontologia Legal (FOP-UNICAMP).

Fique de olho

Próximas turmas dos cursos que abordam a técnica de regeneração óssea com malha de titânio:

- Técnicas Regenerativas Voltadas à Implantodontia – Março/2019
- Implantodontia – Cirurgia e Prótese – Março/2019

Informações: 0800-771-7001

<http://www.fundecto.com.br/>

Apoio ao Bandeira Científica

Como em anos anteriores, a FFO apoiou a participação da FOU SP no Bandeira Científica, projeto de extensão da Universidade de São Paulo na área de saúde. A cada ano, o projeto mobiliza estudantes em atendimentos e atividades de promoção da saúde em um município brasileiro. Em sua 20ª edição, em 2018, a cidade escolhida para receber a expedição foi Wenceslau Brás, no Paraná.

Na FOU SP, foram formados dois times: um de prótese, coordenado por Roger Nishyama, professor do Departamento de Prótese, e outro de prevenção, coordenado por Antonio Carlos Frias, professor do Departamento de Odontologia Social, que também é o coordenador-geral da expedição na Faculdade de Odontologia.

A equipe envolveu, no total, 30 alunos, docentes e profissionais formados pela FOU SP. Os coordenadores de área foram Gabriela Prado e Maria Clara Lembo Teixeira, alunas do 4º ano, e Giulia Queiroz, aluna do 2º ano. Entre os dias 9 e 19 de dezembro, o grupo de prótese atendeu 27 pacientes com necessidade de prótese total. O grupo de prevenção beneficiou cerca de 2 mil crianças de 6 a 12 anos com atividades de prevenção, educação, aplicação de flúor e tratamento.

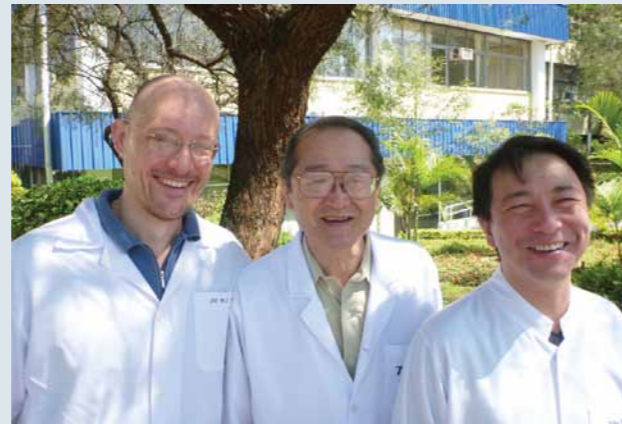


O grupo formado para a expedição de 2018

Homeopatia em Odontologia

O artigo dos professores Hilton Sadayuki Tiba e Marco Antônio Kulik traz um relato da evolução da homeopatia desde seu surgimento e de sua aplicação na Odontologia, como especialidade reconhecida recentemente pelo Conselho Federal de Odontologia. A atuação do método homeopático junto aos procedimentos odontológicos técnico-operatórios convencionais permite agregar maior benefício à saúde oral e geral por meio de intervenções menos invasivas, com resultados eficazes e duradouros, destacam os autores.

Leia o artigo completo em nosso site: <http://www.fundecto.com.br/>



A equipe do curso de Homeopatia em Odontologia da FFO: Marco Antônio Kulik (a partir da esquerda), Matsuyoshi Mori (coordenador) e Hilton Sadayuki Tiba

Fique de olho

Próxima turma do curso de Homeopatia em Odontologia na FFO:

Data: 31/08/2019

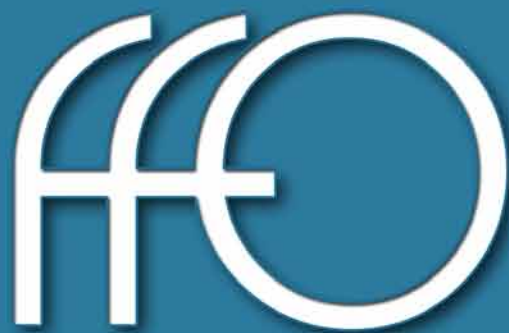
Informações: 0800-771-7001

<http://www.fundecto.com.br/>

Seja um parceiro da FFO. Entre em contato!



Letícia Bezinelli,
do Departamento de
Marketing da FFO



Fundação Faculdade
de Odontologia
conveniada à Fousp

Av. Prof. Lineu Prestes, 2.227
Cidade Universitária
São Paulo | SP | CEP 05508-000
Sede: Av. Valdemar Ferreira, 475 | Butantã
São Paulo | SP | CEP 05501-000
cursos@fundecto.com.br
fundecto@fundecto.com.br