



Ribeirão

Revista Digital

Informativo da Associação Paulista de Cirurgiões Dentistas - Maio de 2022 - Edição 327

Se preparando para ir ao CIOSP?

Bora lá com a nossa Caravana APCD Ribeirão!



**+240 expositores +60 Cursos em 11 módulos, gratuitos.
29.06 a 02.07 no complexo Anhembi.**

**POSSE - Gustavo Oliveira é empossado
no Conselho Municipal de Saúde**

**ENTREVISTA - Carla Lombardi
diretora de Marketing da Woson Brasil**

ANIVERSÁRIO
WOSON

MARCA DOS

Feras

CONSULTÓRIO
WOZO



EDIÇÃO ESPECIAL
AINDA MAIS
COMPLETO

AUTOCLAVE
TANDA COLOR
23LITROS



EDIÇÃO ESPECIAL ACOMPANHA

NEW SELIN
SELADORA



DRINK 10
DESTILADORA



CONSULTE TERMOS E CONDIÇÕES. | PROMOÇÃO VÁLIDA ENQUANTO DURAREM OS ESTOQUES.

SIGA-NOS



WOSON®
Since 1985



Contate nossos especialistas.
Saiba mais em www.wosonlatam.com.br





Capa foca no tema do Dia Mundial da Saúde Bucal "Tenha orgulho de sua boca", que também faz parte da realização do Cirurgiãp-Dentista.

EXPEDIENTE

A Revista da APCD-RP

é um órgão Informativo da Associação Paulista dos Cirurgiões-Dentistas Regional de Ribeirão Preto, entidade de utilidade pública pela lei nº 7535, de 1º de novembro de 1.96.

Os artigos assinados publicados neste informativo não representam a opinião da revista e são de inteira responsabilidade de seus autores.

Presidente:

Dr. Regis de Moraes Peoporini

1º Vice-presidente:

Dr. Paulo Alves de Oliveira Júnior

2º Vice-presidente: Dr. Flávio Dalto

Secretaria Geral: Dr. Zelio Faeda

Tesoureiro: Dr. Artur Rocha Martini

Diretor de Jornalismo:

Dr. Habib Assad Nader

Conselho Editorial: Dr. Regis Peoporini e Dr. Artur Rocha Martini

Editoria e Jornalista responsável:

Dalva Maria de Souza-MTB 23099

Arte-finalista: Ney Tosca

Dep. Comercial: Dalva Maria

(16) 3629 0628 - 99135 9540

Redação: (16) 3629-0628

jornalista@apcdrp.org.br

Distribuição: Comunidade

odontológica da 5ª Macro da APCD.

E para mailing ampliado

sem limites geográficos

APCD-Ribeirão Preto

Sede: Avenida do Café, 1.080
Ribeirão Preto/SP.

Fone/fax: (16) 3630-0711

http://www.apcdrp.org.br

e-mail: apcdrp@apcdrp.org.br

PALAVRA DO PRESIDENTE

Educação continuada: Odontologia de excelência

A APCD-Ribeirão Preto está ainda mais movimentada com as novas turmas dos cursos de aperfeiçoamento profissional e especialização edição 2022, todos já em andamento, apenas Cirurgia Oral programado para iniciar em breve. É muito bom ver



esse recomeçar todo ano com essa rotina dinâmica e enriquecedora, os professores se interagindo com os novos avanços e compartilhando com os alunos, um estimulando o outro a um aprendizado constante. Essa realidade na Odontologia, se por um lado é desafiadora, ter de acompanhar a par e passo essa ciência em contante evolução, por outro é gratificante fazer parte de todo esse processo de redescobertas constantes.

---Aqui na Escola de Aperfeiçoamento Profissional Dr. Raphael Baldacci dá pra sentir o pulsar de tudo esse processo. Para nós tudo começa em janeiro com o Congresso Internacional de São Paulo, o CIOSP, algum tempo atrás chamado carinhosamente de "Congressão". Este ano devido a nova cepa do Covid, acabou sendo adiado para os dias 29 de junho a 2 de julho, uma

decisão acertiva diante da realidade imposta visando a preservação da saúde de todos os envolvidos num evento que reúne milhares de pessoas. Estamos motivados e entusiasmados com o 39º CIOSP. Será muito bom percorrer a magestosa a FIOSP e ver

participar dos cursos e de quebra confraternizar com os colegas de profissão e rever amigos, parceiros e professores.

A APCD-Ribeirão mais vez estará promovendo a Caravana ao CIOSP. O objetivo é dar oportunidade aos colegas com agenda apertada, a fazer um bate volta no último dia, tendo cerca de 8 horas percorrer a feira, visitar os estandes das indústrias e, se assim o desejar, adquirir novos equipamentos. Nós continuamos aqui na APCD-Ribeirão trilhando o caminho da educação continuada e, em junho, estaremos lá buscando conhecer as inovações para incorporar aos nossos cursos, sempre voltados para a prática de uma Odontologia de excelência.

Abraço a todos.

Regis Peoporini
Presidente da APCD-RP

Índice

CIOSP 2022	4,5
Planejamento tributário	7
Entrevista com Carla Lombardi da Woson	8 e 9
Posse de Gustavo Oliveira no Conselho Municipal de Saúde.....	10,11
EAP ainda mais movimentada com novos cursos	12, 13
Científica - Scaneamento Intraoral para cirurgia	16
Ser mãe e profissional: eis a questão ?	18 19
Despesa ou investimento - Artigo de Francisco Rehder	20
Avaliação médica pós COVID	21
Curiosidades da Odontologia e de Tiradentes.....	22
Dia da voz - o cuidado também passa pela boca	24
Cuidando da saúde mental	26

SE PREPARANDO PARA IR AO 39º CIOSP?

Vá se programando para o Congresso de 29.06 a 02.07 no complexo Anhembi.

O Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo - CIOSP acontecerá de 29 de junho a 02 de julho de 2022, no Distrito Anhembi, em São Paulo. O evento movimenta e impacta uma ampla cadeia de serviços que vai desde o próprio setor odontológico, passa pelas empresas de montagem de stands, transportes, comércio e entretenimento, até o setor de viagens e turismo.

A Associação Paulista de Cirurgiões-Dentistas - APCD, entidade odontológica com 111 anos de existência, promove e organiza a 39ª edição do CIOSP. Todo o ano, o evento recebe mais de 100 mil profissionais inscritos no evento, onde expositores nacionais e estrangeiros trazem as últimas novidades da indústria odontológica. Para 2022, as expectativas são positivas, já que mais de 200 empresas estarão presentes.

O presidente da APCD, Wilson Chediek, está bastante confiante com o retorno do CIOSP, que terá o reencontro de milhares de profissionais de Odontologia.

"Sabemos que a classe odontológica espera ansiosamente para participar do evento, conferir as novidades do setor e aproveitar as grandes promoções para comprar produtos e equipamentos, pontua Chediek.

O evento trará palestrantes renomados e muita discussão de relevância clínica. A grade oficial já está disponível, e será 100% gratuita. Com isso o CIOSP estará dando oportunidade para os profissionais de Odontologia alavancarem suas carreiras. O Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo (CIOSP) vem sendo realizado há mais de 60 anos pela APCD, traduz as inovações do mercado odontológico e aperfeiçoamento profissional de forma criativa, produtiva e inovadora.



CIOSP

GARANTA JÁ SUA INSCRIÇÃO

**É BOM SABER AS PRINCIPAIS
INFORMAÇÕES SOBRE O CIOSP**

LOCALIZAÇÃO: Distrito Anhembi - Avenida Olavo Fontoura, 1209 - Santana, São Paulo
DATA: de 29.06 a 02.07.2022

HORÁRIO: exposição comercial: das 10h às 20h.
CREDENCIAL: não esqueça de imprimir seu comprovante de inscrição na hora que finalizar seu cadastro e levá-lo impresso nos dias do evento.

DÚVIDAS: veja no site do CIOSP questionamentos mais frequentes.

MEDIDAS DE SEGURANÇA: A sua segurança será priorizada. O CIOSP adotará todas as orientações sobre as medidas de segurança informadas pelo Governo de São Paulo.

PASSAPORTE DA VACINA: é obrigatória a apresentação do passaporte da vacina contra a Covid-19 para participar do evento.

WWW.CIOSP.COM.BR

CARAVANA AO CIOSP 2022

Será no sábado, dia 2 de julho.

Bora lá!!! Bate e volta, tempo suficiente para ver de perto as novidades na FIOSP.

Quer ir com a gente, então reserve sua vaga!

Será no sábado, dia 2 de julho.

A APCD-Ribeirão Preto mais uma vez estará promovendo a Caravana ao CIOSP com saída logo cedo, aproximadamente 6 da manhã e retorno por volta das 18 horas. Os participantes terão aproximadamente 8 horas para visitar a feira, visitar os estandes, participar de cursos e ainda interagir com a classe.

"Queremos proporcionar a quem quer fazer uma visita rápida à Feira Internacional de Odontologia de São Paulo (FIOSP) para conhecer as marcas, produtos e lançamentos e, se a abordagem interessar, participar de algum curso nos stands das indústrias", pontua Regis Peoporini - presidente da APCD-RP.

Segundo ele, é muito bom ver o entusiasmo dos participantes da CARAVANA APCD-RP voltarem reenergizados, envolvidos neste processo de evolução constante da Odontologia. contagiados por esse desejo de fazer cada vez melhor"

"É gratificante para nós da diretoria poder facilitar a ida ao CIOSP, proporcionando momentos marcantes, importantes para as carreiras dos profissionais participantes da Caravana , melhor ainda vê-los retornar contagiados por desejo de fazer cada vez melhor ", frisa Peoporini.



Essa turma animada foi na CARAVANA 2019.

"E então , que tal ir de novo? Bora lá! "

“ É gratificante para nós da diretoria poder facilitar a ida ao CIOSP, proporcionando momentos marcantes, importantes para as carreiras dos profissionais participantes da Caravana , melhor ainda vê-los retornar contagiados por desejo de fazer cada vez melhor ”

Regis Peoporini

RESERVE SUA VAGA NA CARAVANA AO 39º CIOSP

Informações precisas podem ser obtidas pelo fone (16) 3630 0711.

APCD RP - Av. do Café, 1080. Vila Amélia - Ribeirão Preto / SP.

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Clínicas de saúde ganham eficiência financeira

Mesmo com a informação que o planejamento tributário é útil para diminuir o valor dos tributos dentro da lei, ele ainda é pouco utilizado pelos proprietários e administradores de clínicas médicas. Ocorre que quem já se vale desse instrumento, além de pagar menos impostos, consegue angariar ganhos financeiros, em primeiro lugar pela melhora da gestão, por causa da clareza e qualidade das informações contábeis. Como consequência, haverá otimização da performance empresarial, através da análise e redesenho dos processos do negócio, de forma que o valor agregado é maximizado.

De acordo com a CEO da Mitfokus, Júlia Lázaro, o planejamento tributário equivale ao uso de uma sequência de mecanismos conjecturados na legislação fiscal para minimizar o impacto da carga tri-

ainda mais a situação, uma vez escolhido o regime de tributação, não é possível trocá-lo até o próximo ano-calendário”.

MUDANÇA ANO A ANO

E, neste sentido, em especial, a situação individual de uma mesma clínica pode mudar de um exercício para o outro: assim, na visão da especialista, é essencial ter conhecimento de quais modelos são extensíveis à empresa e, frequentemente, checar se o modelo ainda permanece o mais adequado.

Outro ponto que traz muitas dúvidas aos profissionais da área médica é a Lei nº 9.249/1995, responsável por alterar a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido. Nesta legislação,

em especial, é dada a permissão da Receita Federal na equiparação de empresas a hospitais, onde existe uma significativa redução tributária que pode chegar até 60% no pagamento do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL). Na avaliação de Júlia, como

Instrumento, além de diminuir a carga fiscal, colabora para que não haja descuidos que podem ser interpretados, pelo fisco, como ilícitos tributários

butária e impossibilitar descuidos que podem ser interpretados como ilícitos tributários. “Portanto, para que alcance a eficiência financeira na clínica médica, o planejamento deve ser estruturado de forma individualizada, afinal, cada estabelecimento é único em termos de características econômicas, com um estudo aprimorado e averiguação das normas aplicáveis”.

Segundo ela, um dos principais pontos está na seleção do regime tributário da empresa, que pode ser Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real. Na prática, um enquadramento errado pode resultar em aumento na carga tributária, menos competitividade no mercado e, com certeza, muitos prejuízos financeiros, como salienta Júlia: “Para agravar

os aspectos fiscais para os segmentos de saúde têm características bem peculiares, a decisão pela melhor gestão da área tributária é essencial para diminuir os custos de maneira legal e para a empresa evitar problemas com o fisco.

“Então, ao ser adotado, de preferência por um especialista no assunto, o planejamento tributário faz com que sobre mais tempo e recursos para o profissional da saúde focar na prevenção, diagnóstico e cura de doenças, promovendo uma melhor qualidade de vida para seus pacientes”, finaliza a CEO da Mitfokus.

FONTE: Mtfokus

<https://www.mtfokus.com.br/>



A CREDIMOGIANA TEM A SOLUÇÃO PRA
VOCÊ DENTISTA, COM AS MAQUININHAS
SIPAG E SIPAGUINHA!



BENEFÍCIOS AO COOPERADO:

Isenção de 3 meses no aluguel
para associados APCD

PIX gratuito
e ilimitado

Conta corrente
insenta de tarifa

Antecipação de
vendas sem IOF

Entre muitos outros...

Fale agora com nossos
consultores: ☎ 4000-1630

SICOOB CREDIMOGIANA
Cooperativa de Crédito

**APARELHOS
ODONTOLÓGICOS**
VENDA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

MULTIMARCAS



- ✓ MANUTENÇÃO PREVENTIVA E CORRETIVA
- ✓ VISITA DE PRÉ INSTALAÇÃO
- ✓ COBERTURA DE GARANTIA


PEÇAS
ORIGINAIS


LOGÍSTICA E
ENTREGA
RÁPIDA


PAGAMENTOS
EM ATÉ
12X


COMPRE COM
SEGURANÇA



A AMJ TEM O ORGULHO DE PROPORCIONAR UM ATENDIMENTO DE ALTA QUALIDADE,
ATENDENDO AS NECESSIDADES DOS PROFISSIONAIS DA ODONTOLOGIA.

SCHUSTER

AirZap

Bien Air

GNATUS

STOO

SAEVO

DABI ATLANTIC

Olsen

R. ISAIAS JOSE FERREIRA 907
PALMARES - RIBEIRÃO PRETO
CEP: 1402-453

CONTATO@AMJ EQUIPAMENTOS.COM.BR
WWW.AMJ EQUIPAMENTOS.COM.BR

SOLICITE ORÇAMENTO:

☎ 16 3967-3711 📞 16 9911-50515

WOSON

Cinco anos de Brasil, em nova sede na Lagoinha, Ribeirão Preto.



A Woson Latam faz parte do Grupo Woson Medical, multinacional sediada em Ningbo, China, fundada em 1985, com atuação em mais de 100 países. Sua marca, consolidada no mercado mundial, está estabelecida também na Holanda, Polônia, Índia, Rússia, Estados Unidos, México e Brasil. A Woson Medical hoje está com 37 anos. Desde 2020 sediada em seu novo parque fabril, em área de 500.000m², na Ilha de Meishan, um dos mais modernos polos industriais do mundo, no segmento médico-odontológico.

Possui uma ampla linha de produtos para o segmento odontológico, com destaque para consultórios e linha de biossegurança com as autoclaves Classe B a vácuo e periféricos. No Brasil, em abril de 2022 completou 5 anos, atendendo inclusive o mercado latino-americano. Hoje possui extensa rede de distribuidores autorizada, preparada para prestar consultoria de vendas e pós-vendas aos clientes. Desde janeiro deste ano, a Woson está em nova sede com 2.000 m², no bairro Lagoinha, em Ribeirão Preto.

A Revista APCD-Ribeirão entrevistou Carla Lombardi - diretora de Marketing da Woson Brasil sobre as conquistas e os projetos futuros da empresa no país.

ABAIXO AS COLOCAÇÕES DE CARLA LOMBARDI DIRETORA DE MARKETING DA WOSON

Revista APCD-RP: *Depois de uma trajetória de sucessivas conquistas ao longo destes 37 anos, tanto em estrutura quanto em novas tecnologias e produtos, o que a classe pode esperar da Woson no futuro, a curto e longo prazo?*

Carla Lombardi: Como o mercado brasileiro é muito pujante e sua Classe Odontológica muito respeitada no mundo todo, há muito espaço para crescer e muito por se fazer. A caminhada é longa. Certamente, a curto prazo um significativo aumento do portfólio de produtos com muitos recursos e alto valor agregado, criando possibilidades de o dentista brasileiro oferecer a seus pacientes tratamentos com mais qualidade ainda. Isso porque a tecnologia é uma grande aliada das técnicas de tratamento. A técnica do dentista brasileiro está entre as melhores do mundo. Técnica clínica e tecnologia avançada de equi-

pamentos é a combinação desejada para entregar o melhor e mais seguro tratamento ao paciente. A longo prazo, trabalhamos para o incremento das instalações atuais e a construção de novas instalações para consolidar cada vez mais a parceria entre a Woson e todas as áreas da Saúde. Mas nem só de estrutura física vive uma empresa. É preciso investir em valores humanos. Pois a Woson tem como centro de tudo – além da tradição de qualidade e a inovação nas soluções para uma saúde com cada vez mais segura às pessoas. No centro de tudo, o ser humano!

Revista APCD-RP: *Quais os diferenciais da Woson e de seus produtos?*

Carla Lombardi: Atendimento ao cliente e qualidade com foco na segurança dos produtos. Atendimento, porque dar atenção e carinho a cada relacio-

“ O Brasil tem profissionais de alto nível que pedem e exigem o melhor. A Woson, por tudo isso, tem se constituído no direito à escolha tanto no Brasil quanto na América Latina. ”

namento estabelecido é essencial, personalizar tanto quanto possível essa relação na medida em que se consegue entender – e atender – as necessidades de cada um. Sempre que um cliente nos procura, temos a convicção de que ele está buscando solução para uma necessidade que o aflige, e precisamos entregar esta solução! Depois qualidade, porque produtos qualificados e certificados sempre resultam em melhores tratamentos e mais satisfação para o paciente. Segurança unida à qualidade é outro ponto muito considerado pela Woson porque temos a consciência de que estamos tratando de pessoas e todos os riscos durante o tratamento precisam ser previstos e minimizados, quem sabe até zerados, porque risco-zero é o ideal.

Revista APCD-RP: *Como tem sido a aceitação da Woson pela classe odontológica brasileira e dos demais países da América Latina? Há um feedback quanto à satisfação com os equipamentos adquiridos?*

Carla Lombardi: Tem sido excelente. E estamos muito felizes com os resultados alcançados! Desde o começo tínhamos a convicção de que comercializar produtos com muita qualidade, muitos recursos tecnológicos e muita segurança resultaria em produtos aparentemente mais caros e isso poderia oferecer uma dificuldade maior. Não é o que tem acontecido. Quando todos os benefícios são colocados na balança, o cliente consciente sabe analisar a relação entre custo e benefício. Ele não quer pagar barato, ele quer pagar o preço justo. O Brasil tem profissionais de alto nível que pedem e exigem o melhor. A Woson, por tudo isso, tem se constituído no direito à escolha tanto no Brasil quanto na América Latina. O crescimento paulatino e estável da Woson no mercado mostra que o caminho está correto. Há um segmento da Odontologia que quer qualidade e paga por isso quando o preço é justo e adequado. Temos orgulho de dizer que a satisfação é alta e o índice de reclamação tem sido próximo de zero.

Revista APCD-RP: *A consolidação da marca no mercado em mais de 100 países se deve a participação nos principais eventos de Odontologia do mundo? E no Brasil quais têm sido as melhores vitrines para isso?*

Carla Lombardi: Sim, a Woson tem estado nas principais vitrines do mundo! Seja na Ásia, na Europa ou nas Américas. Só para citar alguns eventos, a Woson tem exposto nos principais Congressos da China, da Rússia, da Índia, dos Emirados Árabes, da Alemanha e do México. No Brasil, não há dúvida que o CIOSP é a grande vitrine nacional, onde temos participado efetivamente desde 2017. Mas também temos prestigiado os eventos do Rio de Janeiro, Centro Oeste, Nordeste e Região Sul. Isso sem mencionar as participações regionais através de nossos parceiros autorizados. Temos participado inclusive em Congressos de Oftalmologia e correlatos.

Revista APCD-RP: *Muitas parcerias engajadas nos projetos Woson no Brasil?*

Carla Lombardi: Sim. Muitas. Lembramos que 5 anos na vida de uma empresa é muito pouco tempo. Mesmo assim temos parcerias consolidadas em São Paulo – capital e interior – Centro-Oeste, Bahia, Santa Catarina e Rio Grande dos Sul. Continuamos avançando de forma consistente e realista, pois, como dito no começo da entrevista, o Brasil e a América Latina – focos da Woson no Brasil – são muito grandes e a sua odontologia tem uma pujança que demanda muito trabalho e dedicação. Algumas faculdades já estão equipadas com produtos Woson, clínicas de alta expressão em muitas cidades importantes. Lembramos que o Woson Group é muito forte e muito sólido, tem 37 anos de atuação nos mais exigentes mercados do mundo. Mas nós, aqui no Brasil e América Latina, temos que fazer a nossa tarefa de casa. Temos feito! Estamos muito satisfeitos com os resultados já alcançados nestes poucos e profícuos 5 anos! Vamos seguindo, com realismo e perseverança no caminho da qualidade e da excelência em produtos e serviços, por entendermos que este é o caminho certo e tem sido esta a expectativa que o mercado tem em relação à Woson. Muito obrigado.

“ O Brasil e a América Latina – focos da Woson no Brasil – são muito grandes e a sua odontologia tem uma pujança que demanda muito trabalho e dedicação ”

ENDODONTISTA DR. GUSTAVO OLIVEIRA É O NOVO CONSELHEIRO MUNICIPAL DA SAÚDE

O novo conselheiro e representante da APCD Ribeirão Preto foi empossado na reunião do Conselho Municipal de Saúde, no dia 28 de abril.

Em reunião do Conselho Municipal da Saúde (CMS), de 28 de abril, foi empossado o novo conselheiro e representante da APCD Regional Ribeirão Preto, Dr. Gustavo Oliveira, cirurgião-dentista e especialista em Endodontia.

Para a classe odontológica, um dia de festivo por ter um cirurgião-dentista como membro da CMS.

"Uma noite muito importante para mim, representando a Associação, que sempre me abraçou e apoiou desde o início, a APCD. Minha nomeação como novo conselheiro no Conselho municipal de Saúde de Ribeirão Preto é um orgulho pra mim, um compromisso com a Saúde do município. Meu muito obrigado a todos pela confiança, a Associação Paulista de Cirurgiões - Dentistas - APCD - Ribeirão Preto. ao Dr. Regis Peporini - nosso presidente, ao diretor e prof. Dr. Artur Martini e ao prof. Dr. José Antônio Brufato Ferraz pelo apoio e oportunidades a mim confiadas. Representar a APCD-RP é uma honra. Contem comigo sempre", disse o Dr. Gustavo Oliveira.

Segundo Dr. Regis Peporini a indicação se deve ao comprometimento de Gustavo Oliveira com a saúde e com Odontologia. *"Estamos convictos de que estaremos muito bem representados dentro do Conselho Municipal de Saúde, o qual desempenha um papel relevante para a promoção da saúde em Ribeirão Preto",* frisou o presidente.

Dr. Artur Martini ressaltou potencial do novo conselheiro. *"Pelo empenho e dedicação à odontologia e à promoção da saúde, Gustavo é merecedor da indicação",* pontuou.

De acordo com o prof. Dr. Brufato Ferraz é muito gratificante ver o crescimento pessoal e profissional do Gustavo. *"Está sempre envolvido com a Odontologia e a especialidade escolhida a Endodontia. Sua postura clínica é impecável e, é claro com muito sucesso. A APCD-RP está muito bem representada",* salientou Brufato.



Artur Martini, chefe da Divisão Odontológica, José Carlos Moura - secretário da saúde de Ribeirão Preto, Conselheiros e Gustavo Oliveira, após a reunião do Conselho Municipal da Saúde e a posse.

"Estamos convictos de que estaremos muito bem representados dentro do Conselho Municipal de Saúde, o qual tem desempenha um papel revelante para a promoção da saúde em Ribeirão Preto"

Regis Peporini.

"Pelo empenho e dedicação à odontologia e à promoção da saúde, Gustavo Oliveira é merecedor da indicação"

Artur Martini

"Sua postura clínica é impecável e, é claro com muito sucesso. A APCD-RP está muito bem representada"

Brufato Ferraz

Trajetória na Odontologia

Metas sempre definidas e muita dedicação aos estudos e a carreira

Ribeirão Preto, com 25 anos, se interessou pela saúde ainda bem jovem pelo seu cunho social e o bem que faz às pessoas. O despertar para a Odontologia ocorreu acompanhando o pai ao consultório do seu cirurgião-dentista Dr. Brufato Ferraz e, antes mesmo do vestibular, foi convidado por ele para conhecer a APCD-Ribeirão Preto e sua dinâmica no Curso de Endodontia.

"Ali fui acolhido pelos profs Artur Martini e Brufato Ferraz, me apresentaram a associação, percorrendo as instalações, relatando como era o dia a dia dos cursos e de um consultório. Não tive dúvidas, decidi pela Odontologia, felizmente passei no vestibular da FORP USP, desde então ao ingressar na Faculdade como acadêmico me associei a APCD e passei a auxiliar nas atividades organizacionais do curso de Endodontia, o que me permitiu acompanhar de perto as ações no seu desenrolar e, mais tarde depois de formado, pude fazer o curso e definitivamente me apaixonei pela Endodontia", diz Gustavo, acrescentando em tempo dos booms do implante, das resinas, das lentes de contato e agora da harmonização, a Endodontia se mantém sempre estável e necessária para preservar os dentes, tirar dor e restaurar sorrisos.

Segundo ele, a APCD faz a diferença na carreira do profissional de Odontologia, os seus cursos são ferramentas importantíssimas, abrem a cabeça do profissional que passa a enxergar a Odontologia muito diferente da Universidade, tornando-a mais leve na prática. *"No caso da Endodontia desmistifica, mostra não ser ela uma disciplina complicada, mas fácil de fazer, bastando adquirir segurança para isso"* frisa.

Sobre sua trajetória até aqui, salienta ter sido fundamental para isso o apoio dos pais Carlos Eduardo de Oliveira e Maria Regina Silva Oliveira, sempre presentes e participativos. *"Sou muito grato a meus pais pelo apoio incondicional! Agradeço também a Patrícia Fardin, minha namorada sempre ao meu lado me incentivando em meus projetos",* pontua o endodontista.

Como projeto futuro imediato, depois de ter atuado em consultórios da região realizando tratamentos e cirurgias endodônticas, Gustavo Oliveira juntamente com 3 sócios da área Odontológica está montando uma clínica multidisciplinar em Ribeirão Preto.



“ Agradeço a APCD-RP pela confiança e oportunidades a mim confiadas. Representá-la é uma honra. **”**

“ Sou muito grato a meus pais pelo apoio incondicional ! Agradeço também a Patricia Fardin, minha namorada sempre me incentivando em meus projetos **”**

Gustavo Oliveira

EAP DR. RAPHAEL BALDACCI

Ainda mais movimentada com as turmas das novas edições dos cursos

Com vários cursos iniciados a EAP APCD Ribeirão Preto - na Escola de Aperfeiçoamento Profissional Dr. Raphael Baldacci, volta a ficar movimentada. Os cursos de Especialização vão se desenrolando o de Harmonização Orofacial teve início em outubro de 2021, o de Endodontia em março e de Implantodontia e Ortodontia em abril de 2022. Para o Curso de Especialização em Ortodontia, interessados devem consultar sobre a existência de vagas remanescentes.

Já os cursos de Aperfeiçoamento, a APCD-RP todo ano reedita e monta novas turmas. Em março alguns cursos foram iniciados: atualização em Endodontia com ênfase em Rotatórios e Prótese sobre Implantes e Habilitação em Sedação Inalatória com Óxido Nitroso e Oxigênio, além de Especialização em

Endodontia. Em abril os cursos de Dentística e Estética Reabilitadora, Implantes Osseointegrados e o curso de Especialização em Implantodontia e Ortodontia, este último com vagas remanescentes.

Montando turmas, para início neste primeiro trimestre, o curso de atualização e aperfeiçoamento Cirurgia Oral.

"Estimular as carreiras profissionais dos associados dando oportunidade de se atualizarem e se especializarem, para a prática de uma Odontologia de excelência. Esse o nosso objetivo e a razão de ser da Regional, venham se atualizar conosco", diz Dr. Regis Pepporini - presidente da APCD-Ribeirão Preto.

Todas as informações sobre ministradores e programa no site www.apcdrp.com.br, seja em menu cursos ou na Revista da EAP com



"Venha se atualizar conosco"

Dr. Regis Pepporini

dados, depoimentos de professores e alunos; faça já sua adesão. Consulte sobre a existência de vagas remanescentes nos cursos iniciados recentemente: (16) 3630 0711.

CURSO DE CIRURGIA ORAL E ANESTESIOLOGIA

Montando nova turma

Reeditado há anos o curso de Cirurgia Oral e Anestesiologia teórico e prático, foca nas cirurgias de nível ambulatorial. O curso realça a importância do conteúdo teórico, sendo dispensada uma atenção individual por parte dos ministradores, tanto as aulas teóricas como práticas. O curso é realizado semanalmente às quinta-feira no horário das 18:00 às 22:00horas.

O conteúdo pragmático teórico: introdução à cirurgia ambulatorial, anestesiologia e sedação consciente, terapêutica pré-operatória, os princípios da cirurgia, dentes inclusos, cirurgias ambulatoriais, cirurgias parendodônticas. Cirurgia de fístula buco-sinusal, Cirurgia Pré-prótese, Biopsia, além de acidentes e



Dr. José Antonio Saadi Salomão

complicações anestésicas e cirúrgicas. Atendimento Clínico em duplas da demanda de cirurgias ambulatoriais.

São ministradores os professores:

Dr. José Antônio Saadi Salomão (coordenador), Profa. Ms. Patrícia Mara Nossa e o Dr. Fernando Cesar Pereira.

O prof. Dr. José Antônio Saadi Salomão é doutor e mestre em Endodontia. Especialista em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Facial, Anestesiologia e Cirurgia, Odontologia Legal e Deontologia

Habilitação pelo C.F.O. Além de práticas integrativas e complementares à saúde bucal, hipnose e laser e analgesia com Óxido Nitroso.

A Profa. Ms. Patrícia Mara Nossa é especialista e mestre em Endodontia e o Dr. Fernando Cesar Pereira é especialista em Endodontia.

Interessados devem ligar para (16) 3630 0711.

ACONTECEU NA APCD-RIBEIRÃO PRETO

AURICULOTERAÍÁ É TEMA DE AULA DO CURSO DE HOF

A auriculoterapia é uma técnica milenar capaz de promover analgesia e ação anti-inflamatória por meio de estímulos no pavilhão auricular, tratando disfunções sistêmicas e também podendo ser utilizada no diagnóstico de diferentes patologias. Desenvolvida na China e consolidada na França, é indicada desde bebês até a melhor idade e pode ser aplicada por meio de sementes ou agulhas em pontos específicos da orelha. Segundo a Organização Mundial da Saúde, mais de 147 patologias tem bom resultado comprovados cientificamente. A aula foi ministrada pelo Dr. Geyson Galo - Cirurgião Dentista, graduado, mestre e doutor em Reabilitação Oral pela Fo - FORP/ USP, estudioso do tema em foco.



COMEÇA CURSO DE ESTÉTICA REABILITADORA



Essa foi a primeira aula ministrada pelo prof. dr. André Minto para a nova turma do Curso de Estética reabilitadora, cujo objetivo é apresentar as mais recentes técnicas em clínica restauradora. proporcionando à classe odontológica uma modalidade de ensino de extensão onde são contempladas atividades clínicas e teóricas na especialidade de odontologia estética em conjunção com especialidades afins.

Além da apresentação e exposição do professor, na primeira aula visita da representante da DFL, brindes e registro fotográfico.

COMUNIDADE CIENTÍFICA INTERAGE NA APCD-RP



A APCD Ribeirão Preto recebeu recentemente a visita do Prof. Luiz Pascoal Vansan, recepcionados na ocasião pelos profs. Brufato Ferraz e Artur Martini. Estudiosos e dedicados a Endodontia, estão sempre trocando conhecimentos e energias, respeitando-se mutuamente.

"Para nós uma honra receber o Dr. Vansan, referência em Endodontia, exemplo como professor", disseram os profs. Brufato e Artur.

Aperfeiçoamento



CURSOS DE CIRURGIA CURSOS CLÍNICOS E CIRÚRGICOS



André Minto



Graciela Mazzei

CIRURGIA BUCOMAXILO FACIAL

Teórico-Cirúrgico

Ministradores: Prof. Dr. Jorge Liporaci Jr e equipe. Duração: 100 hs aulas. Quinzenalmente, às segundas-feiras. Horário: das 17:30 às 22:30 h.

DENTÍSTICA REABILITADORA ESTÉTICA

Teórico, Laboratorial e Clínico

Ministradores: Prof. Dr. André Minto e Profª. Graciela Mazzei. Realização: Semanalmente, às terças-feiras, das 18h30 às 21h30 . Duração: 9 Meses/ 108 horas aula.



José Antº Salomão



Ricardo SESCO

CIRURGIA ORAL E ANESTESIOLOGIA

Teórico, Laboratorial e Clínico

Ministrador: Prof. Dr. José Antonio Saadi Salomão e equipe. Duração: 10 meses Realização: Semanalmente, às quintas - feiras. Horário: 18 às 22horas.

ENDODONTIA CLÍNICA COM ÊNFASE EM ROTATÓRIOS

Teórico - clínico

Ministradores: Prof. Dr. José Antonio Brufato Ferraz e Prof. Artur Rocha Martini (prof. convidado). Duração: 5 Meses. Realização: semanalmente, às quartas-feiras. Horário: 18 às 22h.

CAPACITAÇÃO EM IMPLANTES OSSEOINTEGRÁVEIS

Teórico e cirúrgico

Ministradores: Prof. Dr. Rafael Silveira Faeda e equipe. Duração: 10 meses: Quinzenalmente, às sextas-feiras. Horário: 8 às 14 hs.

ORTODONTIA CORRETIVA FIXA

Teórico, clínico e Laboratorial

Ministradores: Prof. Ms. Antonio José Borin Neto, Prof. Me. Raul Antonio Pinto Neto e profs. convidados. Duração: 30 meses. Realização: mensalmente, às segundas e terças. Horário : 8 às 17h30.



Maurício Provinciati



Ronaldo Oliveira

HABILITAÇÃO EM SEDAÇÃO INALATÓRIA COM ÓXIDO NI- TROSO E OXIGÊNIO

Teórico, Clínico e Laboratorial

ministradores: Prof. Prof. Dr. Ricardo de Toledo Cesco e Professora Convidada Profa. Dra. Carolina Paes Torres Mantovani. Duração: 4 módulos, 5 meses. Periodicidade: mensal- quinta, sexta e sábado.

PRÓTESE SOBRE IMPLANTE

Teórico, Clínico e Laboratorial

Ministradores: Prof. Ms. Ronaldo F. de Oliveira; Prof. Dr. Rafael Silveira Faeda e equipe. Duração: 10 meses. Realização: quinzenalmente, às sextas-feiras. Horário: 14 às 18h.



Gustavo Nogueira



Suleima Alves

IMERSÃO - CIRURGIA EM ODONTOPEDIATRIA

Teórico, praticante e Demonstrativo

Ministradores: Prof. Dr. Marcelo Rodrigues Azenha (coordenador) e profs convidados: Dra Maria Cristina Borsato e Dra, carolina Paes Torres Mantovan. i Duração: 10 hs. Sexta e sábado.

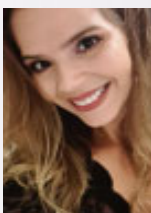
REABILITAÇÃO ORAL

Teórico, Clínico e Laboratorial

Prof. Gustavo Nogueira. Ministradores: Profa. Dra. Suleima do Vale Alves e Profa. Lívia Fiorin, Juliana Barchelli Pinheiro e Bruna Honório Tonin. Duração: 10 meses. Realização: quinzenal aos sábados, das 8h às 12 h e das 14 às 18h.



Brufato Ferraz



Lívia Fiorin



Bruna Tonin



Juliana Barchelli



Ribeirão Preto - Av. do Café 1080. Vila Amelia.

ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONALIZANTE CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO

PÓS-GRADUAÇÃO EM ENDODONTIA

MINISTRADORES: Prof. Dr. José A. Brufato Ferraz;
Prof. Artur Rocha Martini (prof. convidado), Prof.
Dr. Alexandre Bonini e Prof. Dr. Alexandre Latuf
Najar. FREQUÊNCIA: Mensal - Quartas, Quintas e
Sextas. Duração: 24 meses.



Brufato Ferraz



Alexandre Bonini



Alexandre L. Najar



Artur Martini

PÓS-GRADUAÇÃO EM HARMONIZAÇÃO OROFACIAL

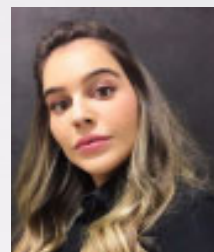
Ministradores: Prof. Dr. Levy Nunes e equipe;
Profa Nicole Bettiol e Profa. Carolina Faccini.
FREQUÊNCIA: mensal - Duração: 18 meses.



Levy Nunes



Nicole Bettiol



Carolina Faccini

PÓS-GRADUAÇÃO EM IMPLANTODONTIA

Ministradores: Prof. Dr. Jorge Liporaci
e Prof. Dr. Rafael Faeda, e equipe.
FREQUÊNCIA: Mensal. Duração: 24 meses
Motores e Kits serão fornecidos pelo Curso.



Jorge Liporaci



Rafael Faeda

PÓS-GRADUAÇÃO EM ORTODONTIA

Ministradores: Prof. Ms. Antonio José Borin Neto;
Prof. Me. Raul Antonio Pinto Neto; Prof. Me. Mario Lâna
de Araújo. FREQUÊNCIA: Mensal. Duração: 36 meses



Borin Neto



Raul Ant° Pinto



Mario Araújo

LIPO ENZIMÁTICA E ASPIRATIVA DE PAPADA . MASTER EM TOXINA BOTULÍNICA FUNCIONAL
E PREENCHIMENTOS OROMANDIBULARES. Datas: a definir.

ESCANEAMENTO INTRAORAL PARA CIRURGIA GUIADA



Fonte: Blog Dose de Sabedoria, toda semana com um novo artigo, uma publicação da equipe de radiologistas da Radiologia Odontológica Jardim: Dra. Ana Luisa Riul, Dr. Luis Fernando Jardim e Dra. Patrícia Jardim.



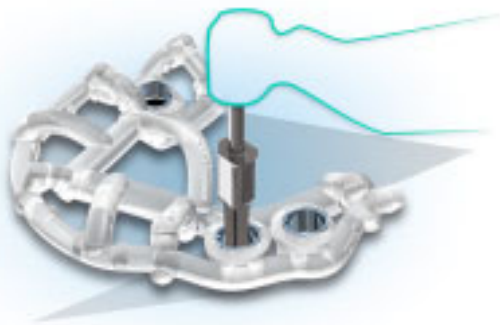
O escaneamento Intraoral, para cirurgia, atua como um guia de planejamento. Isso se deve ao fato dessa tecnologia propiciar um planejamento protético e na confecção de *splints* cirúrgicos, facilitando a correta aplicação dos implantes. Em casos de planejamento e implantes múltiplos, a moldagem virtual permite análise da distância entre eles antes das suas instalações. Dessa forma consegue-se evitar uma imprecisão e um comprometimento do método eleito para o caso.

Para além dessa observação, quando o cirurgião-dentista escolhe como meio de trabalho as imagens 3D, o mesmo consegue obter uma visão mais precisa e privilegiada do caso a ser analisado devido às representações das estruturas anatómicas desejadas de cada paciente.

Cirurgia digitalmente guiada possibilita: maior rapidez e precisão, pois, é um método eficiente e confiável para obter resultados estéticos e funcionais. O fluxo digital contribui muito para a diminuição de contratempos a partir do momento em que o profissional entende cada etapa, que envolve melhor comunicação com o paciente, estudo do sorriso, programas de planejamento, guias impressos, novos desenhos de implantes e kits de cirurgia.

O posicionamento tridimensional do implante é um dos desafios enfrentados na Implantodontia. A transferência à mão livre da posição planejada para o campo cirúrgico fica condicionada à habilidade do operador, às suas condições emocionais no momento cirúrgico e, sobretudo, à tomada de decisões importantes quanto ao ponto de abordagem, profundidade da plataforma e inclinação do implante.

Assim, a cirurgia guiada estática fundamenta-se na utilização de um guia cirúrgico rígido que reproduz a posição virtual do implante, não permitindo modificação intraoperatória da posição do mesmo. Portanto, o planejamento é feito de forma reversa, para um correto posicionamento intraósseo do implante. Para isso, dois exames são fundamentais: tomografia computadorizada odontológica e escaneamento intraoral da arcada dentária do paciente.



O caso clínico para ilustrar os benefícios do escaneamento para confecção de guia cirúrgico é do planejamento a partir da mensuração do rebordo alveolar remanescente na região posterior esquerda da mandíbula pela tomografia cone bean (Imagem 1) e o escaneamento intraoral (Imagem 2) da mandíbula, em que essa imagens forma enviada para o laboratório para confecção da guia.

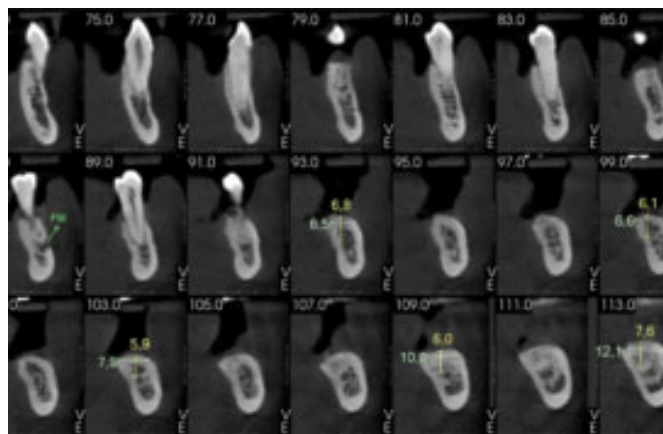


Imagem 1 – Mensuração do rebordo alveolar na região posterior esquerda da mandibular ao canal mandibular

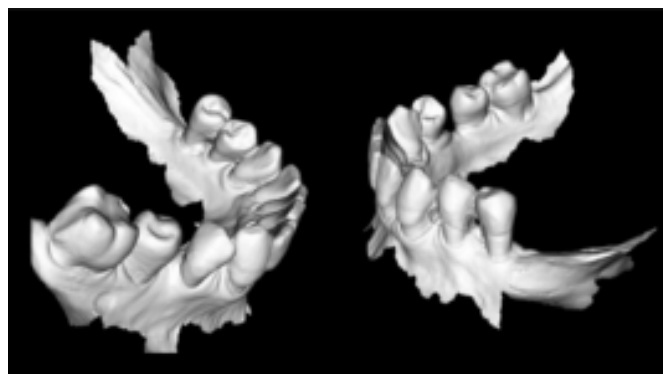


Imagem 2 – Ilustra a arcada inferior moldada por escaneamento intraoral

A utilidade da tecnologia digital em reabilitações implantossuportada, desde o escaneamento intraoral para planejamento cirúrgico e posterior reabilitação protética, tem a possibilidade de apresentar tratamentos/planejamentos com o menor tempo clínico para o cirurgião-dentista, inserindo-se dentro do planejamento cirúrgico em conjunto com a tomografia cone bean.

WORKSHOP DE ORATÓRIA

A IMPORTÂNCIA DE UMA BOA COMUNICAÇÃO



RICARDO DIAS

Sócio Diretor Vox2you
Ribeirania



11/05 na Av. do Café, 1080



Das 20h as 21h30



@vox2youribeirania



vox2you

ESCOLA DE ORATÓRIA

Ser mãe e profissional. Eis a questão

A cirurgiã-dentista Tamara Cristina Angeluci Zoghbi, 37 anos, de Porto Ferreira, há 7 anos morando e atuando em Ribeirão Preto, experimenta a emoção de ser mãe pela primeira vez, encara desafios e se reorganiza profissionalmente para curtir o crescimento e evolução filho Mateus Angeluci Zoghbi.

NA INTEGRA O DEPOIMENTO DE TAMARA ZOGHBI

“Desde muito nova almejava ser mãe por volta dos 35 anos de idade, sempre tive como um plano para o futuro, inicialmente minha dedicação foi para os estudos e trabalho, fiz diversos cursos na área da saúde, com os quais dei início a minha jornada profissional.

Hoje atuo na odontologia área pela qual sou apaixonada e me sinto muito feliz. A odontologia me realizou profissionalmente, embora a caminhada seja longa, por ser uma profissão que exige muito estudo e dedicação, constante aprendizado através de cursos especialização, mestrado, além de outros de atualização.

Como havia planejado, me tornei mãe aos 36 anos de idade, foi um momento muito esperado e planejado, apesar das preocupações a mais que vieram por conta da pandemia. Adorei a experiência de gerar dentro do meu ventre uma nova vida. Ah! E quando chega a hora do nascimento, como é mágico, mesmo na correria momentânea nada tira o brilho daquele momento, nem todas as mais belas palavras do mundo seriam suficientes para descrever tamanha emoção.

E então chegou essa nova fase da minha vida que me trouxe vários desafios, o período de puerpério não é fácil e ainda tem uma pessoinha para cuidar, com um turbilhão de emoções ocorrendo ao mesmo tempo, sem contar os hormônios tomando conta do corpo... O período mais difícil, na minha opinião, foi os primeiros 3 meses, pois é o período de maturação do intestino do bebê e isso pode causar bastante cólica. E com Mateus não foi diferente, o que sempre me deu forças era a certeza que esta fase iria passar, hoje meu filho tem 7 meses, está em constante evolução e cada dia mais lindo.

Com o nascimento do Mateus dei uma pausa no trabalho, aos poucos estou retomando minhas atividades, atualmente adaptei minha agenda em apenas um dia por semana para atender alguns pacientes, e pretendo seguir desta forma até o Mateus completar 1 ano. Tive que fazer algumas mudanças em relação minha formação profissional, postergando a especialização em Implantodontia para depois, para priorizar os cuidados com a rotina do meu filho. Mas, enquanto vou me adaptando nessa nova fase estou fazendo cursos de atualização noturnos na APCD- Ribeirão Preto, os quais consigo administrar melhor dentro da minha rotina.

Como meus pais moram em outra cidade, portanto não podem ajudar devido a distância, conto com uma pessoa de minha confiança que me apoia nos cuidados com o bebê, assim consigo conciliar a vida pessoal com a profissional. E tudo isso só é possível graças a meu marido Orlando que nas horas livres está presente, fica responsável pelos cuidados do Mateus, especialmente durante a noite. Ele é, sem dúvida, meu porto seguro.

Todas as vezes que me dedico ao trabalho profissional ou outros afazeres como os cursos, saio de casa com coração apertadinho, porém sei que é um período curto de tempo e que a vida profissional não pode parar. E agora com mais uma pessoinha compondo a família espero ir em busca dos meus sonhos e objetivos com mais garra e determinação. Decidimos que vamos colocá-lo na escolinha apenas aos 2 anos de idade, então, neste período vou continuar me atualizando profissionalmente. Sou uma mãe carinhosa e faço questão de participar de todo aprendizado e novas descobertas de meu filho.

Lá no futuro espero lembrar da minha trajetória tanto profissional quanto pessoal e esboçar um sorriso de alegria, pois não há nada mais gratificante e recompensador do que estar presente ao lado do meu filho e vê-lo feliz.

“Amo infinitamente meu filho Mateus e meu marido Orlando! Obrigado por tudo”.

*"Lá no futuro
espero lembrar da
minha trajetória
tanto profissional,
quanto pessoal e
esboçar um sorri-
so de alegria, pois
não há nada mais
gratificante e
recompensador
do que estar
presente ao lado
do meu filho e vê-
lo feliz."*

*"Todas as vezes
que me dedico ao
trabalho profissio-
nal ou outros
afazeres como os
cursos, saio de
casa com coração
apertadinho, po-
rém sei que é um
período curto de
tempo e que a vida
profissional não
pode parar."*

*Ensaio fotográfico
de 7 meses de
Mateus Zaghbi
Fotógrafa
Pamela Ribeiro*



\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ X \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ = ????????

A DESPESA OU O INVESTIMENTO

Por Francisco Rehder Neto

Se você perguntar para um dentista e para um paciente o que eles esperam de uma cadeira odontológica, a percepção deles, referente ao que é relevante naturalmente será diferente. É de se esperar, do lado do dentista que muitas vezes este venha se apegar à quesitos relacionados a usabilidade; biossegurança; ergonomia e tecnologia, enquanto por outro lado, o paciente tende a basear sua percepção no conforto durante a sessão; a acessibilidade para alguns movimentos, o design e beleza como um todo e é claro, a tecnologia, serão considerados diferenciais. Enfim, o que realmente importa é um conceito subjetivo aos olhos de quem avalia.

Esta é uma típica reflexão que faz todo sentido se você está em um momento de compra de um novo equipamento ou mesmo se agora você está montando seu primeiro consultório. Você tem suas expectativas; mas elas estão alinhadas com o propósito e posicionamento do seu negócio? Atende às expectativas dos seus clientes?

Muitas vezes não somos capazes de fazer a distinção entre despesa e investimento e, quando nos deparamos com a necessidade de compra de um bem que, além de tudo é uma ferramenta de trabalho, a nossa percepção daquilo que é necessário frente àquilo que seria desejável passa a receber valores distintos.

Por exemplo: ao perguntar a um dentista sobre sua percepção de distinção entre o investimento para a compra de um novo carro e o investimento para a aquisição de um novo consultório, um scanner, ou qualquer outro equipamento, temos um interessante contexto em que a compra de um carro é facilmente vista como um investimento, enquanto, ao mesmo passo, a compra de um novo consultório parece ser entendida como despesa. Essa conexão pode até soar um pouco estranha, mas a verdade é que do ponto de vista de consumo uma boa parcela dos dentistas tende a tratar estes dois universos de maneira completamente distinta.

Como qualquer consumidor, quando vamos comprar um carro somos exigentes, buscamos pelos aparatos tecnológicos; pontuamos nos detalhes as questões de segurança e de usabilidade; o consumo de combustível; o custo da manutenção, de um modo que os conceitos que norteiam a escolha não necessariamente estão conectados ao preço e sim àquilo que desejamos e esperamos de

um carro. O mesmo comportamento de compra muitas vezes incorre de diferentes maneiras na escolha de um novo consultório, ou seja, uma ferramenta de trabalho, que além da própria utilização pelo profissional é também

utilizada e avaliada pelos seus pacientes. E é incrível pois é nesse momento, a despeito da opinião que o paciente possa ter sobre o seu equipamento, que o dentista tende a ser mais flexível em relação ao desejável por olhar a compra do equipamento como despesa e não como investimento. Nesse cenário, em sendo despesa, vamos “gastar” o menor valor possível; não é mesmo?

Vamos então traçar um paralelo ao mercado de Serviços e Transportes. O que leva as pessoas a optarem por um Uber X; Select ou Black? Certamente os nichos Select e Black existem por agregarem valores que estão conectados ao motorista e ao seu equipamento (no caso o carro), sendo que este deve atender a alguns atributos e consequente geração de valor para seu cliente, seu consumidor.

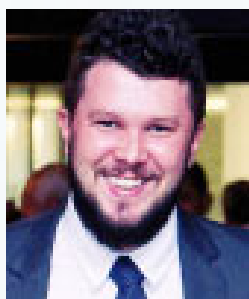
O paralelo com a Uber enquanto prestação de Serviço é interessante; pois as pessoas tendem a pagar mais pelo conforto; segurança e conveniência. Será que no caso da Odontologia não seria o mesmo? Você já parou para avaliar o quão seus equipamentos na clínica podem ser uma ferramenta de geração de valor para seus pacientes? Nesse caso, se um equipamento pode gerar valor para a marca e para a Clínica, projetando ganhos de receita, não seria este então um investimento? E, sendo um investimento; como buscar o melhor, correto?

Voltamos ao nosso exemplo, a compra do consultório; ele agora é um investimento que estou fazendo; ele é uma ferramenta de trabalho que irá me diferenciar dos outros motoristas; digo dentistas. O que é desejável para o meu público, meus pacientes? O quanto eu posso cobrar a mais por estar proporcionando um tratamento em uma cadeira que, por exemplo, oferece um sistema de massagem; um conforto extra que outras cadeiras não podem oferecer, meus pacientes tendem a comentar com outras pessoas sobre essa característica? Como estão posicionados os meus competidores na minha cidade? Sou capaz de gerar valor, ou sou apenas visto pelo preço?

Entender o seu posicionamento ou a sua estratégia de posicionamento é de fundamental necessidade para sucesso do seu negócio. Optar por ser um Uber X em um mercado que clama por um serviço Black certamente será perigoso para seu negócio; mas o contrário certamente, se estrategicamente aplicado, pode ser um diferencial para sua clínica.

Dica 1: Se estiver com dificuldade para diferenciar o investimento da despesa com mais facilidade, faça a seguinte pergunta: “esse gasto irá agregar valor para a clínica/empresa?”. Se a resposta for sim, trata-se de um investimento.

Dica 2: Entenda o seu público; faça perguntas; pesquise a satisfação dos mesmos e com isso defina seu posicionamento. Certamente ao fazer este exercício você saberá baseado nas expectativas de seus clientes adequar seus investimentos de modo que ele gere valor e lhe traga receita.



Francisco Carlos Rehder Neto é graduado em Odontologia pela USP; Mestre e Especialista em Odontologia Restauradora (USP); MBA e Especialização em Marketing pela USP e Akron University.

Vitrine Odonto



Instrumentais cirúrgicos, brocas,
componentes protéticos e biomateriais
www.harteinstrumentos.com.br

**Consultor
de vendas**
P/ Ribeirão Preto
e região

Zé Roberto
(16) 3013-5646
(16) 99634 1815

R. Abilio Sampaio, 56
Vila Virginia

Atendimento das 08:30 às 12:00
e 14:00 às 18:00.



**Soluções práticas e
econômicas em Proteção
Radiológicas**



- Levantamento Radiométrico
- Testes de Controle de qualidade
- Upgrade Comando de Raio X
- Comercio de Raio X reconicionado
- Assessoria em Física Médica
- Manutenção em Raio X Odontológico

Físico
responsável:
**Sergio Luiz
Rocha**
ABFM- RD001

Fone/ Fax
(16) 3627 2636
(16) 3441 7265

[contato@ms
medical.com.br](mailto:contato@msmedical.com.br)

(16) 9821 7075



www.msmedical.com.br



✓ Assistência Técnica Multimarcas
nos segmentos

- Pontas
- Periféricos
- Implantes
- Autoclaves
- Equipamentos protéticos e cirúrgicos
- Visita técnica

✓ Revenda/Assistência



Aceitamos cartões de crédito



**Consultor
de vendas
e assistência
técnica**

P/ Ribeirão Preto e região

Rafael Rosato

(16) 3633 9967

(16) 99171 6315

Av. Antonio e Helena Zerrenner, 1347
(16) 3019 1934

auxiliumodonto@hotmail.com
www.auxiliumodonto.com.br

DForce 1000 END
motor para endodontia touch screen

INDICADO PARA
SISTEMAS ROTATÓRIOS
E RECÍPROCANTES

ÚNICO MOTOR QUE PERMITE AJUSTAR
OS ÂNGULOS NO MODO
RECÍPROCANTE E OSCILATÓRIO



Conheça toda linha de equipamentos
através de nossas redes sociais

@dentflex

@dentflexofficial

Dentflex

**Consultor
de vendas**

P/Ribeirão Preto e região

**PedroTadeu
Sabbatellau**

16 9 9132.3150 - Oi
16 9 8812.3992 - Claro

pedrorentflex@gmail.com
www.dentflex.com.br

Para anunciar é só ligar (16) 99135 9540 | email: jornalista@apcdrp.org.br



C M F REPRESENTAÇÕES

A Maior dental agora mais perto de você

*Troque seus LOVERS❤ acumulados a cada compra, por produtos com
descontos super interessantes.

*Condições de pagamento imperdíveis *Menores preços *Toda linha HOF *Equipamentos e periféricos de várias marcas

Faça seus pedidos através do nosso escritório:

Cesário 16 99164 7281 Verônica 16 99600 3414

CURIOSIDADES DA ODONTOLOGIA

E de seu Patrono - Tiradentes

Recentemente no dia 21 de abril foi celebrado o Dia de Tiradentes. A data que marcou o fim da trajetória do Líder da Inconfidência Mineira tornou-se também um marco da história brasileira. Além do contexto político, Tiradentes é o Patrono da Odontologia brasileira. Confira algumas curiosidades sobre ele.

Joaquim da Silva Xavier foi um herói de muitas pro-

fissões - Até os 45 anos percorreu caminhos diversos. A exemplo de seu pai, foi minerador, ingressou no Exército Colonial e se tornou oficial, alferes e comandante. Acumulou ainda os ofícios de tropeiro, minerador, comerciante e dedicou-se também às práticas farmacêuticas, no entanto, entre todas essas funções, a que mais se destacou foi como dentista.

Inspirado pelos familiares - No contexto histórico, ele foi importante para a Inconfidência Mineira, mas, o que muita gente não sabe, é como Tiradentes ingressou na profissão de dentista. Ao tornar-se órfão, foi morar com seu tio, Sebastião Ferreira Leitão, cirurgião-dentista que lhe ensinou o ofício – executado, na época, de forma básica. Além de ter sido ensinado por um dentista da família, Tiradentes também adquiriu conhecimentos sobre ervas e plantas brasileiras com um parente que era Botânico.

Da prática rudimentar à odontologia moderna - O cirurgião-dentista e prof. Dr. Camilo Anauate Netto enfatiza algumas peculiaridades da atuação de Tiradentes. “Na época, a Odontologia era muito rudimentar, restringia-se a exodontia (remoção cirúrgica) dos dentes muito da-



Primeiros consultórios de Odontologia

nificados e à ‘restauração’ de dentes cariados com os materiais da época. A maioria dos dentes extraídos não eram repostos, a Odontologia era curativa, mas nem sempre reparadora. Muitas pessoas da população ficavam desdentadas”, contextualizou. Dr. Camilo diz, ainda, que, na época, usavam-se ervas para minimizar a dor ou acelerar a cicatrização de tecidos moles após as extrações.

Outra curiosidade diz respeito aos materiais restauradores dentais, que não existiam naquele período. Na época, a opção para subs-

tituir os dentes perdidos era utilizar dentes de animais ou pedaços de ossos. *Eles eram recortados em pequenos pedaços e esculpados no formato dos dentes anteriores, depois, eram encaixados nas cavidades e amarrados com fios metálicos, prata ou ouro nos dentes adjacentes*”, explica o professor Dr. Camilo.

Tiradentes deixou contribuições importantes para a história do Brasil e da Odontologia. De colônia, passamos para um País independente, cujos caminhos, inclusive profissionais, começaram a desenharem uma nova trajetória. Os instrumentos antigos como espátulas, pelicanos e fórceps começaram a dar lugar a uma prática da odontologia mais apurada, com técnicas, instrumentos e materiais cada vez mais modernos. O Brasil hoje exporta conhecimento e tecnologia de ponta para outros países e tornou-se referência internacional em diversas especialidades.

BREVE CRONOGRAMA DA EVOLUÇÃO DA ODONTOLOGIA

ANO 5000 A.C. - A prática veio dos egípcios;

XVI - Neste século, as práticas com relação à Odontologia eram realizadas por barbeiros ou sangradores;

1500 - Com a colonização, os portugueses trouxeram os barbeiros para tratar dos dentes da população;

1631 - A prática da Odontologia no Brasil foi regulamentada pela Coroa Portuguesa;

1840 - Foi criado em 25 de outubro deste ano, o primeiro curso de odontologia no Brasil ligado à Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro;

1911 - O Curso de Odontologia é desvinculado do Curso de Medicina;

1947 - O Curso de Odontologia passa a ter a duração de quatro (4) anos.

2010 - De acordo com dados do Conselho Federal de Odontologia (CFO), o país concentra 19% dos profissionais da Odontologia do planeta.

FONTE: CROSP. www.crosp.org.br

ANIVERSARIANTES DE MAIO

Saúde, muitos momentos felizes, sucesso sempre!

01/05

José Antônio Brufato Ferraz
Ronaldo José Silva
Marina Kimie Oba
Marina Contin de Sanctis

02/05

Maria Beatriz Issa de Macedo
Flaviane Guimarães Barbosa
Hermano Borges Magalhães
Maria Silvana Gabarra
Maria Kimine Oba
Patricia Rossi Peixoto

04/05

Clizia Genoveze Gauch
Flavia Adelino Suaid Malheiros
Odine Maria Rego Bechara

05/05

Sônia Regina Gaku
Luís Fernando Jardim
Flavia Adelino Suaid Malheiros

06/05

Amanda Rodrigues da Rocha
Beatriz Lima Figueiredo
Gustavo Oliveira

07/05

Jackeline Bonfati Cesini
Gustavo Oliveira
Maria Helena de Freitas
Bianca Ferreira Mateuse
Marcia Helena Lucas de Freitas

08/05

Manoel Damião de Sousa Neto
Millene Zamper Silva

09/05

Fernanda Borges Tormin

10/05

Denise Reis de Mendonça

11/05

Murilo Barbieri Marques

12/05

Carlos Eduardo Zordão
13/05
Jaider Furlan Abbud
Márcia Helena Zuccolotto Felipe
Mateus Sakuma

14/05

Wilson Matsumoto
Jorge Gauch
Pedro de Alcantara Fonseca Fa-
leiros
Helena Namba da Silva
Hécio Tadeu Ribeiro

15/05

Jorge Gauch
Laura Maria Cristovão Cussioli
Leticia Paiva Barbosa de Olivei-
ra
Marcela dos Santos Piola
Milena FuziY Sasaki
Ismael Drigo Cação
Rosangela Skaf
Vivian Barbosa de Castro Nagem
Assad

16/05

Edward Wagner Sasaki
Monica Tribucci rujillo
Marcelo Rodrigues Alves

17/05

Carlos Ventura de Oliveira
Ruellas
Larissa Luca dos Santos

18/05

Felipe Tarosso Rea
Flavio Miguel Eueb Júnior
José Luís Franceschini
Leonor Aparecida Carneiro
da Cunha
Leonardo de Castro Oliveira

19/05

Augusto Roberto Nogueira

20/05

Lilian Soares Pimentel Nogueira

21/05

Simone Gallao
Maria Cristina Martins Franco
Polegato

22/05

Andrea Visentainer

23/05

Alda Lúcia Santos Teixeira
Rodrigo Hernandes Alves

24/05

Armando Caleffi Filho
Aparecida de Lourdes Borducchi
Cristian César Wolf

25/05

Fernanda Brito Peres
José Mario Prado Morandini

26/05

Cintia Roberta Lima de Oliveira
Rejane Filomena Barbieri
Marques
Tatiana Mello T. Pellegrini

27/05

Luciana Velludo Bernardes Pires

28/05

Alice Correa Silva Sousa

29/05

Fabio Elias Lopes

30/05

Renata Cristina Placa
Lorena Mosconi Clemente

31/05

Maira Ferreira Bobbo

DIA DA VOZ

O cuidado também passa pela boca



Dia 16 de abril foi comemorado o DIA DA VOZ. Confira algumas curiosidades que envolvem a voz e a fala e saiba o quanto a saúde bucal influencia nesse processo

Reações como a fala, o soluço, a gargalhada e os bocejos são possíveis graças à voz humana. Esses sons, produzidos pelas pregas vocais e modificados pelo sistema vocal, são fundamentais para a comunicação e para o processo de expressão. Não é à toa que o dia 16 de abril é dedicado a esse poderoso instrumento.

Na ocasião, dicas e orientações para manter a saúde da voz ganham espaço, mas é importante lembrar que as orientações devem fazer parte de uma rotina constante. Para reforçar os cuidados com a voz, o CROSP traz algumas curiosidades sobre o processo da fala e o quanto a saúde bucal influencia para a harmonia de tantossos.

Voz e fala podem ser prejudicadas por problemas na dentição

De acordo com a professora livre-docente da disciplina de Otorrinolaringologia da FMUSP, Dra. Renata Di Francesco, a voz é produzida nas pregas vocais e depende ba-

sicamente do ar que vem dos pulmões e da função preservada das pregas vocais. Ela explica que a voz pode, em condições específicas, ser afetada pelas doenças dentárias.

Já a fala é a produção articulada das palavras e, nesse processo, os dentes são fundamentais, pois participam da oclusão adequada da boca e contribuem para a melhor articulação e pronúncia dos fonemas e das palavras.

A perda ou a falta de alguns dentes também pode afetar a fala

A perda dos elementos dentários irá influenciar as funções orofaciais, como mastigação, deglutição e fala, que estão interligadas, como explica a Dr. Renata. “Os dentes precisam estar presentes para uma melhor função dos músculos e, portanto, da articulação dos fonemas e, por fim, das palavras. Pacientes que respiram pela boca, principalmente crianças, apresentam alterações da oclusão dentária, tais como mordida aberta, mordida produzida que também interfere na produção dos fonemas de forma correta”, diz a doutora.

Uma outra curiosidade sobre a fala e dentição envolve a perda dos dentes frontais. Assim como a mordida aberta, a ausência dos dentes ocasiona o escape da língua e alteração na produção de alguns fonemas - como o “s”, por exemplo - no

chamado ceceo (jeito de falar com a língua para fora).

O cirurgião-dentista também cuida da sua voz

O cirurgião-dentista, como todo profissional de saúde, também está atento à qualidade da voz dos pacientes. Qualquer alteração da voz, seja ela rouca, áspera, soprosa, etc, pode ser avaliada durante as consultas de rotina. “Muitas vezes os pacientes acham que é “normal”, mas cabe a nós, profissionais, orientá-los de que isso merece avaliação. A rouquidão e outras alterações da voz podem ser simplesmente da forma de falar, podendo afetar a função das pregas vocais e gerar voz de qualidade muito ruim – ou, até mesmo, um câncer”, pontua a Dra. Renata.

Cuidados incluem higiene bucal

As doenças bucais (infecções dentárias graves) podem levar a abscessos cervicais que, por sua vez, podem interferir na voz e sua ressonância. Daí a importância de promover a manutenção adequada dos dentes e a higiene bucal, pois ela é fundamental para a preservação dos elementos dentários e, consequentemente, para produção da voz e da fala. Beber muita água, evitar o tabagismo, evitar cantar forçando a voz (é preciso treino vocal) e evitar gritar ou falar muito alto em local ruidoso por muito tempo, estão entre os principais cuidados para a saúde da voz e qualidade da fala.

FONTE: CROSP - O Conselho Regional de Odontologia de São Paulo (CROSP) hoje conta mais de 140 mil profissionais inscritos. www.crosp.org.br

VITRINE DA ODONTOLOGIA REGIONAL

Serviço de especialista, vender equipamento ou alugar sala? Anuncie aqui.



Dr. Hermano Borges Magalhães
ENDODONTISTA
CROSP 31194

Rua Visconde de Inhaúma, 580 - Sala 212
Ed. Center Plaza - Centro - Ribeirão Preto-SP

(16) 3612.7159 - 99103.8212
endo.magalhaes@outlook.com



R. Dr. João Palma Guião, 715
Alto da Boa Vista

Fone 16 **3635 6320**



Dr. Sergio Polloni

- Tratamento Periodontal Estético
- Implantes Ósseointegrados

Recuperação de rebordos de ossos visando implantes e estética.

(16) 3911 5848

Rua José Leal, 366 - Ribeirão Preto - SP

SALA COMERCIAL PARA LOCAÇÃO

Conjunto 307 - Edifício Center Plaza, Praça da Catedral, recepção, 3 salas, wc privativo, cozinha, 1 vaga de garagem. Portaria 24hs, estacionamento avulso. Valor R\$ 650,00 - 3 meses de carência, contrato acima de 2 anos. Aceita proposta.

Tratar - 3441-5240
novacasaimoveisrp.com.br
código imóvel no site: 81

ALUGO SALA

EM CONSULTÓRIO
ODONTOLÓGICO

Alugo sala completa, com recepção, recepcionista e estacionamento para profissional de Odontologia que atue com Harmonização Orofacial (HOF).
Localização: Jardim Sumaré, próximo a centros médicos.

Tratar com Alexandre,
Fone: (11) 99721 1333



Dr. Artur Rocha Martini
CRO 43 329

Cátia Janjácomo Martini
CRO 8 8 615

Clínica Geral - Endodontia

Rua Rui Barbosa, 1296- Centro - Rib Preto-SP Fone (16) 3628 6330

VENDO CAIXA PERIODONTAL

Vendo caixa periodontia completo (curetas, estojo)
Cirurgia: (instrumentos todos Quinelato+ estojo, completa),
"Kit acadêmico
Dabi completo.

Contato: Dra Elisangela
(16) 98165-2042

VENDO GABINETE ACÚSTICO

Gabinete acústico para compressor odontológico semi-novo.
Marca do gabinete: Schulz.
Medidas: 0,80x0,60x0,53 (AxLxP). Valor: R\$1.400,00,

Tratar: Dra Marluce Marcolini
(16) 99993 9603

ALUGO CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO

Instalação completa.
Consultório equipado com cadeiras Dabi Atlante, equipo, raio X, autoclave, armário, etc.
Estacionamento.

Rua Rangel Pestana, 128

Tratar: **Dra Rosane**
(16) 99289 4257

Para anunciar é só ligar (16) 99135 9540 

Contato: jornalista@apcdrp.org.br

DESENVOLVER REGIÕES RELACIONADAS À INTELIGÊNCIA DO CEREBRO PODE MELHORAR A SAÚDE MENTAL

Muitas doenças ou distúrbios afetam a tomada de decisão, comportamento relacionado com a região da inteligência no cérebro, como o lobo frontal.

O lobo frontal do cérebro é o principal responsável pela inteligência. Um estudo realizado pelo neurocientista, PhD e biólogo Dr. Fabiano de Abreu Agrela, revelou que é necessário desenvolver essa região e colocar a inteligência como determinante para melhorar a saúde mental. O artigo foi divulgado no livro 'A medicina como elo entre a ciência e a prática' da editora Atena.

Agrela explica que a maior dificuldade no processo terapêutico é convencer o paciente sobre a existência do problema e mais ainda, despertar nele a vontade de resolver, pois muitas doenças ou distúrbios afetam a tomada de decisão, a coerência sobre o problema e a prevenção, que são comportamentos relacionados com a região da inteligência no cérebro, como o lobo frontal.

“O lobo frontal é responsável pela inteligência matriz, tendo como funções, por exemplo, movimentos voluntários, produção de fala e linguagem, atenção e concentração, organização e planejamento, expressão de personalidade, controle das emoções, entre outras funções”, enumerou o Dr. Fabiano.

Quando o paciente sofre de algum transtorno, como de personalidade, borderline, anti-social, narcisista ou obsessivo-compulsivo, o lobo frontal apresenta uma diminuição volumétrica ou funcional.

“Nosso cérebro foi projetado para o futuro, por isso sempre pensamos antes no que vamos fazer. A tomada de decisões é um ato instantâneo e pre-



sente que depende das boas conexões do lobo frontal em conjunto com outras regiões do cérebro”, explicou o pesquisador.

Entre os sintomas que os danos no lobo frontal podem incluir, estão: problemas com a fala ou linguagem, mau planejamento ou organização, persistência com um comportamento, dificuldades com funções de ordem superior, como raciocínio, resolução de problemas e julgamento.

Para desenvolver esse lado do cérebro, o neurocientista indicou possíveis soluções, como o autorreconhecimento; ouvir mais e falar menos; nunca explodir antes de raciocinar, manipular os pensamentos, enfrentar o medo, mudar hábitos, ter contato com a natureza, interação humana, boa alimentação, praticar exercício físico, dormir bem, evitar o uso das redes sociais, neuroplasticidade cerebral mediante à mudanças de hábitos e mais leitura.

“Se não consegue praticar os itens acima, se há dificuldades em se auto ajudar, então é necessário a ajuda de um profissional o quanto antes, para que o problema seja solucionado de forma gradativa, sem o uso de medicamentos”, orientou.

Artigo publicado: <https://www.atenaeditora.com.br>

FONTE: Dr. Fabiano de Abreu Agrela é PhD, neurocientista, mestre em psicanálise, biólogo, historiador e antropólogo, além de possuir outras formações. Além disso, é membro da Society for Neuroscience nos EUA e da Redilat, rede de cientistas latino-americanos, também é professor e cientista na Universidad Santander e Chefe do Departamento de Ciências e Tecnologia da Logos University International.

Vitrine Odonto



A qualidade HAYDEE faz a diferença em todos os projetos personalizados, funcionais, ergonomia e beleza.

TRADIÇÃO DE QUALIDADE EM MÓVEIS ODONTOLÓGICOS



Reinaldo Oliveira - (16) 99961 2470 

reinaldo@haydee.com.br

Haydee Ribeirão Preto - Rua Cavalheiro Torquato
Rizzi, 1260 - Jardim Iraja. Ribeirão Preto/SP.



Confeccionamos
Estofados
Todas as marcas
à base troca.

Estofados odontológicos em
Poliuretano expandido,
revestido em PVCron
Laminado sem costuras.



Luciane
(16) 99176 3858



Tel/fax: (16) **3626 2582**

Rua Santos nº 201
CEP 14075-060 - Ribeirão Preto - SP
vendas@stylustapecaria.com.br
www.stylustapecaria.com.br

Multi Parts



Materiais diversos para Odontologia.
Empresa Autorizada:

GNATUS
Distribuidora

DABI ATLANTE
de tecnologia para odontologia

Pabx: (16) 2132-4000
contato@empresaluso.com.br
www.empresaluso.com.br



(16) 98163-6956

keV

GRUPO MRA

 **Controle de Qualidade e Laudos Radiométricos**
Equipamentos emissores de Raios-x

 **Controle de Qualidade**
Equipamentos de Ressonância e Ultrassom

 **Proteção Radiológica**
Elaboração de PPR
Cálculo de Blindagem
Treinamento e consultoria técnica
Investigação de doses elevadas

 **Serviço de Dosimetria Pessoal**

**ATENDEMOS AOS REQUISITOS DA
RESOLUÇÃO RDC-330 DA ANVISA**

keV-x.com.br
 16 3601 0506
comercial@kev-x.com.br

Fatos, feitos e inovações!

ESSA É REVISTA APCD RIBEIRÃO

DIGITAL

Cabe na
palma de
sua mão!



**Faça parte, você também, desta
Vitrine Odontológica Regional**

jornalista@apcdrp.org.br | (16) 99135 9540