

“É O CAMINHO MAIS SEGURO PARA O INVESTIMENTO DE UMA CLÍNICA”

Um arquiteto na área da medicina dentária faz com que as diferentes áreas de uma clínica estejam em sintonia com o cliente e os médicos dentistas, gerindo o processo desde o início ao fim. Este coordena engenharias, obtém licenças e lança concursos de construção para obter a melhor resposta para a construção e monitorização da obra. De uma forma genérica, poderemos considerar as características próprias de cada cliente e como este se pretende posicionar para o seu público-alvo, como o principal ponto chave para delinear o processo criativo

1. *Quais os principais requisitos, pontos chave na conceção duma clínica do ponto de vista funcional, mas também de acolhimento ao paciente?*
2. *Quais as fases de um processo como este? Quais os temas críticos a respeitar para cumprir o licenciamento?*
3. *Onde não se deve poupar no investimento?*
4. *Têm tido mais projetos de construção ou de remodelação? Nesta era COVID-19 houve necessidade de adaptar os espaços físicos de algumas clínicas? Em que sentido?*
5. *Que sugestões deixam aos profissionais clínicos no que diz respeito à facilitação de todo o processo de conceção e construção de uma clínica de medicina dentária?*
6. *Tem projetos a nível internacional se sim em que países? Quais os desafios e a realidade com que se tem deparado nesses países?*
7. *Qual a importância dos meios digitais para chegar aos seus clientes de medicina dentária, assim como a importância dos meios digitais para as clínicas dentárias? (Bruno Carvalho)*



Bruno Carvalho, Diretor Marketing - ERN



1. Para a ERN, cada projeto tem de transmitir uma sensação de conforto e acolhimento aos pacientes da clínica. É muito importante que o paciente “flua” dentro da clínica, sentindo que a mesma foi construída a pensar no seu conforto e na funcionalidade dos procedimentos internos, perceber todo o programa que o cliente pretende inserir na sua clínica dentro da área disponível, se o espaço a interencionar cumpre com os requisitos exigidos pela lei e enquadrar a clínica na envolvente populacional, a fim de rentabilizar o investimento realizado.

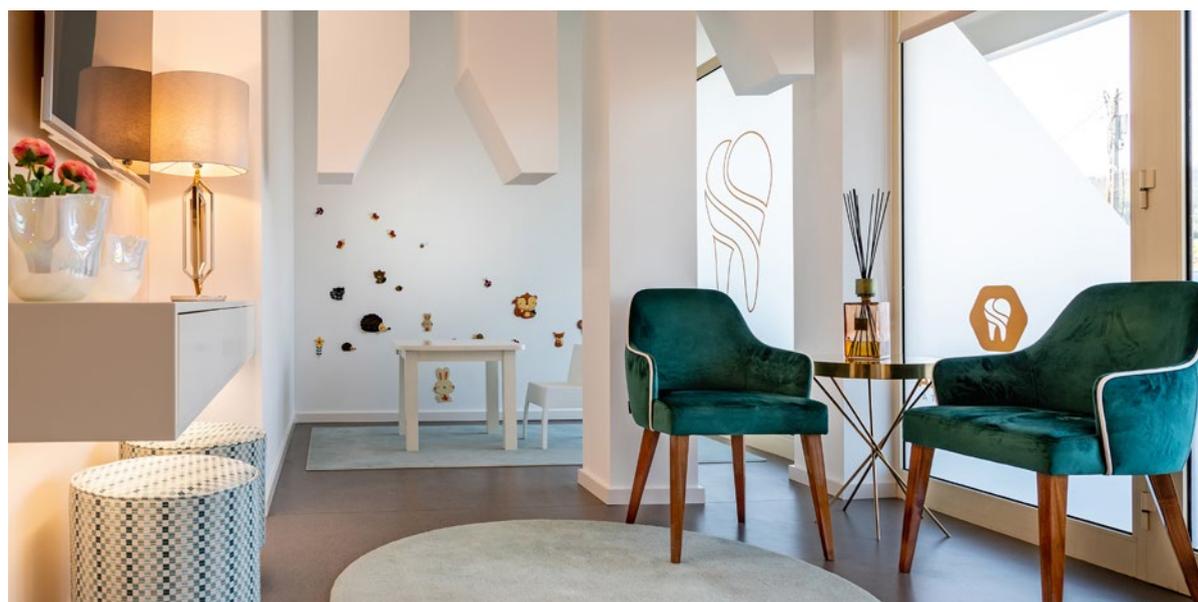
2. Realizar um levantamento exaustivo do local, hábitos e costumes da localidade, traduzir para o papel o pretendido pelo cliente e cumprir com o indispensável da lei em vigor, olhar o projeto a desenvolver não só na componente estética, mas também para a sua rentabilidade a longo prazo, realizar uma escolha ponderada entre investimento e ousadia do projeto a apresentar ao nosso cliente e prestar

todo o apoio para todo o processo de licenciamento junto das entidades competentes e na ótica de redução de custos por parte do nosso cliente.

3. A nosso ver existem duas áreas nas quais o valor do investimento não deve estar nos primeiros fatores de decisão: a qualidade do serviço prestados na clínica de medicina dentária e a imagem de diferenciação que queremos ter perante a nossa concorrência. Se o médico dentista

considera o seu atendimento, profissionalismo e postura no mercado como diferenciadora, não se pode apresentar como uma clínica de medicina dentária igual a tantas outras. Na ERN pensamos cada cliente com uma leitura e um projeto único.

4. A construção ou remodelação de clínicas de medicina dentárias abrandou, existindo neste momento dois caminhos bem definidos: o receio de novo confinamento ou o



aproveitamento deste período de menor faturação para avançar com as tão desejadas obras.

Em comparação com 2020, os dois primeiros meses de 2021 apresentaram mais pedidos para a construção de novas clínicas, dado o valor das rendas das lojas estar a sofrer uma quebra significativa em algumas localidades a nível nacional.

5. O Simplex atribuiu mais responsabilidades aos médicos dentistas, mas também os ajuda a poupar dinheiro. Hoje em dia a maioria das clínicas desenvolvem-se em lojas, não necessitando de apresentar projetos de arquitetura nem projetos de especialidades para a sua abertura.

O facto de existirem empresas no mercado que desenvolvem todo o processo desde o projeto de design de interiores ou arquitetura, gestão integral da obra, desenvolvimento da imagem corporativa, apoio no preenchimento do procedimento de licenciamento de uma clínica e manutenção preventiva de uma clínica no pós-obra, ajuda o médico dentista a ganhar tempo para a sua atividade profissional e vida pessoal.

Na ERN encontrará uma equipa que está no mercado há mais de dez anos a construir clínicas a nível nacional.

7. No momento atual que vivemos, a importância dos meios digitais acaba por ser o pilar central de como chegar a novos clientes e parceiros. Desde o início do confinamento e teletrabalho, em média, cada português passa cerca 25% do seu tempo, acordado, à frente do seu smartphone. Se a este tempo juntarmos o tempo que passa num computador rapidamente percebemos a janela de comunicação gigante que é. Temos de estar cada vez mais presentes nos canais digitais, ter redes sociais ativas, ter um site 100% otimizado para motores de busca e ter um atendimento ao cliente rápido e eficaz. Estes são alguns dos princípios básicos onde deveremos investir constantemente.

www.ern.com.pt

Fábio Neto, Arq. - Make

1. Além dos requisitos legais temos neste momento uma nova realidade com o tema COVID-19. Admitindo que a pandemia irá continuar mais alguns anos, vejo como fundamental a adaptação e reformulação das salas de espera.

2. A fase mais importante é a escolha do espaço. É fundamental que o registo do imóvel esteja adequado à atividade e que as áreas permitam o número de gabinetes e espaços a que o médico dentista se propõe.

3. O investimento deve ser sempre feito acima daquilo são as nossas necessidades no momento. Quando tal não acontece, estamos a condicionar o crescimento da clínica ou iremos gastar mais porque a um determinado momento será necessário repetir trabalhos\investimento.

4. Maioritariamente construção, mas bastantes remodelações também. Começamos agora a ter as solicitações da “adaptação COVID-19” e sim, será uma nova realidade.

5. Obviamente sugiro que contacte a ConstrucaoClinicas.pt. O fundamental mesmo é ter uma empresa que esteja apta e seja experiente neste tipo de projetos.



6. Não, Atuamos sobretudo na Grande Lisboa, Cascais, Alentejo e Algarve. Temos sucursais nessas zonas, o que facilita o trabalho às equipas. Para cadeias com cobertura nacional também fazemos trabalhos na zona Norte.

www.make.pt

Luís Pedra Silva, Arq. - Pedra Silva Arquitectos



1. A medicina dentária é uma área que está em constante evolução. As clínicas que desenhamos são uma projeção do trabalho do médico dentista e uma forma de comunicar um conjunto de valores inerentes ao seu trabalho para o paciente. Como arquitetos, desenhamos a parte técnica que é necessária numa clínica, mas também projetamos o espaço na ótica do utilizador onde tentamos

transmitir confiança e tranquilidade. A “humanização” dos espaços centra-se em criar clínicas que sejam confortáveis e acolhedoras, diminuindo a referência fenomenológica de clínica e melhorando a experiência do utilizador.

2. Se o cliente optar por trabalhar com um arquiteto, o projeto segue um conjunto de passos com objetivos claros que precisam de ficar definidos antes de avançar para a fase seguinte. O projeto começa com ideias iniciais e vai sendo definido até estar pronto para construir e o cliente ter uma noção muito clara do que vai ser o resultado.

Quanto à questão do licenciamento, em Portugal o processo tem vindo a melhorar com o passar dos anos. Não isenta que tenham que ser respeitadas um conjunto de normas legais em conjunto com o desenvolvimento do projeto em si. Temos conseguido projetar e ver construídas mais de 30 clínicas, tanto em Portugal como a nível internacional. Essa experiência acumulada permitiu fundir facilmente a criatividade com o conhecimento necessário para este tipo de projeto.





3. Uma clínica dentária é uma obra cara de construir por ter uma concentração de infraestruturas muito elevada por metro quadrado. Cada espaço requer vários pontos elétricos, dados, esgotos, aspiração e uma série de outras coisas. Isto para não mencionar outras exigências como forras de chumbo e também um extenso programa necessário para o funcionamento de uma clínica. Tudo isto, contribui para um custo bastante elevado quando comparado com outro tipo de obras. Trabalhar com um arquiteto especializado, fará com que possa ter o maior retorno sobre o seu investimento e tomar as melhores decisões de onde deve investir.

Diria que deveria ser notada a relação de investimento versus dimensão da clínica. Por vezes uma clínica maior com mais gabinetes pode ter um custo muito próximo de uma clínica mais pequena. É como ter um restaurante em que tem uma cozinha grande, mas tem poucas mesas para servir. A cozinha dos médicos dentistas são os vestiários, copa de pessoal, esterilização, sala de raio-x e receção que tanto servem para dois gabinetes como para dez.

4. Em relação à questão da construção, a maioria das clínicas ocupam espaços interiores que de uma forma ou outra são remodelações de espaços já existentes, mas que tinham outra função antes de serem espaços clínicos. Quanto ao impacto da COVID-19, notámos uma forte consequência nos espaços de trabalho, como os escritórios, mas nem tanto em espaços clínicos. Uma clínica dentária já é por si um local seguro do ponto de vista de higiene, sendo que as alterações são mais ao nível do reforço de equipamento, de proteção e normas de procedimento do que propriamente adaptação de espaços a esta nova realidade.

5. Eu diria que a melhor sugestão que um profissional clínico poderá ter é a escolha de quem vai liderar todo esse processo. De um modo geral as pessoas pensam que o arquiteto trata da parte criativa do projeto, mas na verdade essa parte representa uma pequena fração de todas as deci-

sões necessárias entre o primeiro risco no papel até ter as portas abertas e receber pacientes. O arquiteto gere o processo desde o início até o fim, coordena engenharias, obtém licenças e lança concursos de construção para obter a melhor resposta para a construção e monitoriza toda a obra. É o caminho mais seguro para o investimento de uma clínica, mais transparente e com melhor retorno.

6. Desde a origem, o nosso atelier sempre procurou soluções fora de Portugal. Percebemos desde o início que o nosso mercado é pequeno e geograficamente distante em relação a outros países Europeus. Passados estes anos, provamos que arquitetura portuguesa também é um bem exportável, uma vez que 80% da nossa faturação é de uma forma ou de outra internacional e a partir de Lisboa. Temos projetos em Espanha, Reino Unido, Rússia e curiosamente até na Austrália. Trabalhar nesses países é sempre um desafio, mas que é possível com as tecnologias que existem hoje em dia. No Reino Unido, o processo de licenciamento é simples e rápido, podendo ser feito a partir de Lisboa por ser todo online. Enquanto organização geral, diria que a Austrália impressionou muito pela capacidade de organização, qualidade e rapidez de construção.

www.pedrasilva.com

Nuno Pinheiro, Arq. - SOON interior concepts



1. Conciliar a funcionalidade, que se adequa às exigências técnicas da atividade desenvolvida no espaço, com o seu design, percebido pelo cliente, é o ponto chave do desenvolvimento de qualquer projeto comercial. Aspectos práticos como diferenciação de circuitos (clínicos vs pacientes), boa sinalética e boa acessibi-

lidade dos diferentes espaços, são aspetos a ter em conta para que o espaço flua e as diferentes áreas estejam em sintonia com o cliente e profissionais.

2. De uma forma genérica, poderemos considerar as características próprias de cada cliente e como este se pretende posicionar para o seu público-alvo, como o principal ponto chave para delinear o processo criativo. Tendo estes elementos definidos, cabe-nos a tarefa de dar resposta ao pedido de desenvolvimento do projeto de acordo com o que foi definido com o cliente, tendo em conta as imposições legais de licenciamento definidos em decreto-lei.

Os principais pontos críticos, no que diz respeito ao cumprimento do licenciamento, prendem-se com as áreas úteis disponíveis e o cumprimento da lei das acessibilidades.

3. As prioridades de cada cliente diferem conforme diferentes circunstâncias, mas como técnico, gosto sempre de chamar à atenção para aspetos que dizem respeito à qualidade e resistência dos materiais utilizados em áreas e zonas de maior exposição e desgaste. Por muito interessante que seja um projeto, e executado de forma exímia, se o material utilizado for de baixa qualidade ou de baixa resistência, em pouco tempo se fará notar o desgaste no mesmo, que necessariamente irá obrigar a novas intervenções futuras, implicando encerramento temporário das instalações. Outra área que consideramos de importância diz respeito aos equipamentos relacionados com o bem-estar interior, quer para funcionários, quer para os clientes, tais como sistemas de ar condicionado e sistemas de renovação de ar.

4. Atualmente temos tido mais procura para projetos de construção. Notou-se uma maior procura nos serviços de remodelação interior quando o atual decreto-lei relativo ao licenciamento de clínicas dentárias entrou em vigor.

As novas preocupações relativas à proteção dos clientes e profissionais no seu local de trabalho, no que diz respeito à situação pandémica em que vivemos foram sentidas em diversos contextos laborais, contudo tal não foi verificado numa escala tão significativa nas clínicas, pois anteriormente a esta fase, os requisitos de higiene e segurança sanitária eram já bastante rigorosos.

5. O principal ponto de partida será ter bem identificado o tipo de espaço pretendido, o seu público-alvo definido e em que segmento de mercado se pretendem incluir. Estes são os pontos chave que nos permitem delinear estratégias e conceitos que permitam ir de encontro às expectativas dos nossos clientes. Todo o processo, após boa definição destes pontos, decorrerá fluidamente e cabe a nós transportá-lo da melhor maneira possível para a organização e funcionalidade do espaço, nunca descorando os requisitos impostos pela legislação em vigor.

6. Ainda não tivemos oportunidade de executar projetos para outros países, até porque como somos uma empresa Conceção/Construção (Design & Build), damos extrema importância ao acompanhamento e proximidade com os nossos clientes e às nossas obras, o que não seria igualmente assegurado se os mesmos acontecessem noutros países.

www.soon.com.pt

Paulo Merlini, Arq. - Paulo Merlini Arquitectos



1. Na nossa opinião, na conceção de uma clínica dentária é primordial ter quatro pontos chave em consideração.

A funcionalidade: Embora cada projeto seja único, este deve ser sempre desenvolvido em consonância com os clientes, já que cada médico dentista tem os seus hábitos de trabalho, e o

espaço deve ser capaz de dar resposta a todos eles. O espaço deve ser concebido como um fato à medida.

A qualidade dos materiais: Este ponto é primordial para garantir a correta higienização do espaço, assim como o cumprimento das normas legais aplicáveis. Para as bancadas de trabalho por exemplo propomos, sempre que possível, a aplicação de pedra mineral, que pela sua densidade garante uma higienização mais eficiente.

A iluminação: Os pontos a ter em consideração relativamente a este tema são primordialmente dois: o de garantir um espaço de trabalho sem luz direta do sol no seu interior, estes espaços deverão idealmente ficar virados a norte, o que garante uma luz constante ao longo do dia sem grandes contrastes ou sobreaquecimento do espaço, e escolher corretamente a temperatura da luz a aplicar sobre as cadeiras de tratamento, idealmente 6000k, que garantem ao médico dentista a capacidade de observar a tonalidade correta da dentição do paciente.

E por fim, mas não menos importante, **o desenho da sala de espera:**

Temos especial cuidado no desenho deste espaço, acima de tudo porque é o momento em que nos é permitido influenciar de alguma forma o estado de ansiedade natural e quase visceral de grande parte dos pacientes. Para o conseguir, procuramos desenhar o espaço o mais confortável possível, embora a estética aplicada possa variar bastante de caso para caso, dependendo da identidade da marca e das vontades do cliente, há um elemento que procuramos aplicar em todas as clínicas dentárias que desenhamos, que são os elementos vegetais.

Fazemo-lo por sabermos que a presença de vegetação num espaço ajuda a acalmar os níveis de stress do seu utilizador. Este facto já é conhecido há bastantes anos, e foi já comprovado num sem número de estudos. Assim desenhamos as salas de espera para que estas ajudem a reduzir os níveis de ansiedade do paciente, ainda que este o percecionem de forma inconsciente.

2. Desde maio de 2010, que o licenciamento dos consultórios dentários se encontra abrangido pelo procedimento simplificado, bastando para isso que o requerente preencha uma declaração eletrónica, e que o espaço seja desenhado tendo em conta os pontos críticos que garantem o correto licenciamento do espaço. Pontos esses que passam, em termos muito gerais, por conceber um espaço que permita o



acesso a pessoas com mobilidade condicionada, garantir os percursos e sinaléticas associados à segurança contra incêndios e, tal como referido acima, o cuidado na utilização de materiais e pormenores de remate que garantam uma fácil e correta higienização.

3. Na qualidade dos materiais dos espaços onde se irão proceder aos tratamentos clínicos.

4. Já com uma ampla experiência neste tipo de espaços, e embora tenhamos já desenhado clínicas de raiz, a maior parte das nossas intervenções têm sido em espaços interiores adquiridos pelos clientes, tais como lojas ou frações. Em termos espaciais, as únicas questões associadas à situação

da pandemia atual prendem-se a equipamento de higienização, tudo o resto são elementos amovíveis que esperamos que em breve deixem de ser necessários.

5. Aconselho vivamente a contratação de um arquiteto, que é o único técnico habilitado para desenvolver um espaço com o nível de seriedade e relevância social de uma clínica dentária.

6. Temos uma série de projetos na Costa do Marfim. Uns já concluídos, outros em fase de construção e outros ainda em processo de licenciamento. Não sentimos nenhuma dificuldade maior. O importante é encontrar bons parceiros locais, para nos auxiliarem em questões legais e de acompanhamento de obra. www.paulomerlini.com



Ricardo Carvalho, Arq. - Ricardo Carvalho Arquitectura



1. Na sua génese, uma clínica deverá aliar função e estética. Partindo destes princípios, atingiremos uma atmosfera envolvente em que o acolhimento se torna elemento definidor do espaço. Para atingirmos este resultado, o desenho não só do espaço físico, mas também da decoração assumem grande importância, pois será a sua

simbiose que permitirá envolver o paciente numa atmosfera agradável e convidativa. Cada vez mais nos são pedidos espaços de acolhimento e espera intimistas, resguardados e acolhedores, onde seja possível uma interação mais próxima com o paciente, nomeadamente, no momento em que são realizados os questionários sobre o seu histórico clínico. No passado, este foco no acolhimento passou mesmo por conceitos de zonas de espera individualizadas que garantiam uma maior privacidade.

2. A primeira fase passa por um levantamento exaustivo do espaço. O arquiteto deverá estudar quais as limitações pré-existentes, tanto de uma construção de raiz como de uma remodelação. Uma das condicionantes que assume cada vez mais importância na escolha do espaço prende-se, sem dúvida, com as acessibilidades.

De seguida, estabelece-se o programa funcional e conceptual, ou seja, são representadas todas as necessidades do cliente com recurso a plantas, cortes e alçados. Esta é uma fase particularmente desafiante, pois exige que sejam por nós integradas todas as características que o cliente ambiciona para o seu projeto, aliando-as às já referidas e indispensáveis função e estética, sem esquecer a criatividade que desenvolvemos em cada espaço projetado.

Em paralelo, como premissa da RCarquitectura, realizamos um conjunto de imagens virtuais para aprovação do cliente, criando uma antevisão do projeto que irá transmitir-lhe de uma forma mais concreta o nosso foco na aliança entre função e estética. É também neste momento que é realizada uma atenta escolha de materiais para garantir o grau de assepsia no interior da clínica, algo que assume grande importância. Materiais sem junta, de fácil limpeza e contínuos (tais como vinil e linóleos) serão os mais utilizados.

Segue-se a esta etapa uma fase interna de desenho de execução, incluindo de todo o mobiliário interno e decoração.

3. Aquilo que, numa primeira fase, pode parecer um investimento maior, a longo prazo, terá resultados mais económicos. Neste sentido, todos os investimentos de nível estrutural, como a escolha de materiais duradouros e resistentes, devem ser realizados numa fase inicial, evitando futuramente a necessidade de fecho temporário da clínica para melhoramentos. Aquilo que não é estrutural, como, por exemplo, o mobiliário, poderá sempre ser melhorado



ou substituído sem grandes implicações. Uma opção interessante neste sentido, e com vista ao eventual crescimento futuro da clínica, será a pré-instalação de equipamentos.

4. Neste momento, temos tido tanto projetos de construção como de remodelação. Esta última poderá ser entendida como um ciclo de renovação: umas pretendem renovar ape-

nas o espaço onde estão implantadas, outras pretendem crescer e, por isso, adquirem ou expandem para novos espaços.

Nesta era COVID-19, houve lugar a solicitações para melhoramentos, especialmente em zonas de esterilização e automatismos de portas que não impliquem toque.

5. Um projeto de uma clínica dentária inicia-se com um atento diálogo entre arquiteto e diretor clínico, num processo em que deverão ser enumeradas todas as necessidades para o novo espaço. Neste diálogo entre ambos, deverá ficar claro o que será fundamental e dispensável no novo espaço. Isto porque, frequentemente, os objetivos de extensão que os profissionais clínicos ambicionam implicam uma dimensão de compartimentos que os espaços físicos disponíveis não comportam. Para além disso, existem limitações de acessibilidade para pessoas com mobilidade condicionada que, por vezes, os espaços adquiridos não cumprem e a sua adaptação torna inviável o projeto.

Para evitar este tipo de constrangimentos, e caso se revele possível, uma sugestão que indicamos é a consulta com o profissional que vai desenvolver o projeto arquitetónico numa fase prévia à escolha do novo espaço.

Por último e não menos importante, será essencial ter um profissional que acompanhe todas as fases do projeto, desde a conceção até à obra finalizada. É essencial que este seja um profissional independente da entidade da construção, salvaguardando a sua própria idoneidade e contribuindo para o correto cumprimento do projeto, dentro das condições e objetivos dialogados e negociados com os profissionais clínicos.

6. Ainda não temos projetos a nível internacional na área clínica. Contudo, mantemos as portas abertas nesse domínio.

www.rcarquitectura.pt ■

Fotografias gentilmente cedidas pelos participantes no artigo.

