

## HUGO MADEIRA: “A MAIOR BARREIRA À EVOLUÇÃO DO MÉDICO DENTISTA É ELE PRÓPRIO”

Da estética à prevenção, da gestão clínica à saúde sistémica, Hugo Madeira defende uma medicina dentária mais integrada, menos centrada no tratamento pontual e mais próxima da vida, da saúde e dos hábitos de cada paciente.



Dr. Hugo Madeira, médico dentista.

**N**a terceira entrevista da rubrica Conversas na Cadeira, d'O Jornal Dentistry, o Dr. Hugo Madeira revisita um percurso com 20 anos de prática clínica, marcado pela criação de projetos fora da caixa, pela gestão de equipas e por uma visão cada vez mais sistémica da medicina dentária. Da primeira clínica no LX Factory ao crescimento para quatro pisos no edifício onde hoje trabalha, o médico dentista fala da importância de aceitar o caos, do papel da prevenção, da resistência à mudança e do desafio de ligar a boca ao corpo e à mente.

*Como descreve o seu percurso na prática clínica, na inovação e na gestão? Que momentos foram decisivos na sua evolução como profissional?*

Antes de mais, muito obrigado pelo convite e por esta introdução. Acho que há muita coisa para contar, para conversar e para lembrar destes 20 anos de médico dentista.

O sucesso, eu acredito, é ver o sorriso dos nossos pacientes e ver aquilo que acrescentamos todos os dias às pessoas que se sentam nesta cadeira, mas também às pessoas que se sentam na cadeira do médico dentista, das assistentes e

de todos os nossos colaboradores. Afinal, este teatro clínico dos nossos dias é muito benéfico, tanto para nós como para os pacientes. Acho que fazemos o bem e fazemos de uma forma muito bonita, evoluída, tecnológica e científica. Estamos juntos por um bem maior.

*Falou em “teatro clínico”. Trabalham muitas vezes a partir do caos e procuram transformar esse caos em algo melhor?*

Sem dúvida. Cada vez mais confio no caos e acho que o caos é obrigatório para criarmos. Imaginamos que queremos tudo perfeito, tudo correto, tudo *by the book*, mas, a certa altura, isso nunca acontece na vida real. Temos de aproveitar o caos para tornar as nossas escolhas ainda mais fortes e mais efetivas na medicina dentária e nas equipas. É como nas famílias: temos de aceitar que alguma coisa vai sair fora da norma e que nos vai testar.

Quando era mais jovem, claro que queria os sorrisos mais simétricos, o perfeito. Atualmente, já não gostamos disso. Ao longo da vida vamos entendendo que são as pequenas imperfeições que dão graça às situações e às pessoas, que dão personalidade. Olhamos para um sorriso e antigamente queríamos os dois laterais do mesmo tamanho, da mesma largura, do mesmo comprimento. Atualmente já não queremos isso. O perfeito, no final de contas, é chato.

**“A maior barreira à evolução do médico dentista é ele próprio, quando não deixa entrar estas ferramentas onde deve”**

*Quais têm sido os maiores desafios de gerir projetos na área da estética e da medicina dentária em Portugal?*

Diria que no mundo inteiro há sempre questões. Comecei nesta profissão há 20 anos, quando a medicina dentária não era aquilo que é hoje em Portugal. Lembro-me perfeitamente de ser um meio muito fechado, muito conservador, e eu quis tentar provocar um bocadinho.

Quis provocar, até porque foi a forma de crescer e também de ser notado. Naquela altura, os maiores *players* da medicina dentária tinham idade para serem meus pais. Eu era um miúdo. Abri a primeira clínica em Lisboa, no LX Factory. Era uma clínica completamente artística e fora da caixa, que me permitiu começar o meu caminho com uma personalidade e mostrar-me diferente dos outros dentistas.

Tentei dar um bocadinho mais de cor à profissão, porque sempre que falamos de medicina dentária, o próprio nome tem um carisma muito sério. Achamos que temos de estar sempre com as costas direitas, certinhos e direitinhos, mas, no final de contas, o bonito de cada profissão é podermos interpretá-la. Claro que, para isso, temos primeiro de saber quais são todas as regras, estudar todas as normativas e, depois, quando dominamos, podemos mostrar aquilo que somos e aquilo que sentimos. Mas sempre da forma mais profissional. Acho que foi isso que fiz ao longo da minha carreira. Primeiro formei-me, estudei, compreendi um bocadinho de tudo e também de negócio, porque não podemos dissociar as duas coisas.

**Começou por ser médico dentista e gestor da sua própria clínica. Esse foi um desafio?**

Foi um dos meus primeiros erros: gerir a minha própria clínica. Na altura não tínhamos qualquer tipo de formação nesse sentido. Depois de abrir a minha primeira clínica, a clínica funcionava, mas não como gostaríamos. Existiam diferentes conceitos de gestão e contabilidade que não dominávamos. Então fui estudar e saber mais sobre o tema.

. Agora tem de se pagar impostos, tem de se pagar isto, tem de se pagar aquilo. Ou seja, não entendíamos nada disso, ninguém nos explicava. Então tive de me formar nesse sentido e fazer um curso de gestão de empresas.

Sempre tive um bocadinho de dentro e fora, tanto na área clínica como na formação, na ciência, no negócio e no marketing. Tentei perceber como é que tudo funciona e tudo se conjuga, porque é nesse equilíbrio que reside o sucesso do projeto.

Depois do LX Factory, viemos para este edifício onde estamos hoje e começámos por metade do primeiro piso, numa clínica com três gabinetes. Depois foi crescendo, crescendo, crescendo, e atualmente já temos quatro pisos deste edifício. Se olhar para estes anos todos, o mais importante para mim foi ter construído a equipa que tenho hoje. São os meus colegas, os meus colaboradores, os meus parceiros, os mentores, as pessoas que me acompanham nesta profissão. Não quer dizer que sejam apenas a equipa direta. São aqueles que tornaram tudo isto possível. São aquelas conversas, aquelas opções diárias.

**Nem todos os projetos correm como planeado. Como olha para esses momentos?**

Ainda bem. Temos de ter a capacidade de olhar para um projeto e entender que ele não está a funcionar, que não é rentável ou que não está a entregar aquele valor que deveria entregar no final.

A medicina dentária ainda tem muito por explorar. Temos muitos conceitos para testar e hoje sabemos que não é só tratar um dente, não é só aliviar uma dor. É estabelecer uma conexão com o paciente e, através da boca, conhecer o nosso paciente de uma forma mais profunda.

**O que representa a HVMA Life dentro desse ecossistema clínico?**

A HVMA Life vem fechar o triângulo do nosso ecossistema clínico. Temos a clínica de medicina dentária sistémica, a Clínica Hugo Madeira, depois temos a clínica de prevenção, a clínica GBT, que surgiu há cerca de um ano e meio, e temos



agora a HVMA Life, que vem ligar a boca ao corpo e à mente.

Falamos muito de integrar a medicina dentária e de juntar a medicina dentária com outras especialidades. Atualmente, todos os médicos dentistas falam disso. Falamos do impacto que uma descoordenação muscular pode ter na nossa saúde oral e vice-versa, das bactérias que temos na boca e do impacto que podem ter no intestino. Ou seja, falamos de uma forma muito mais abrangente, mas depois faltam-nos as ferramentas. Como é que vamos colocar isso em prática? Como é que vamos fazer isso acontecer?

**“Não é só tratar um dente, não é só aliviar uma dor. É estabelecer uma conexão com o paciente”**

Como médicos dentistas, queremos saber como está a saúde geral do nosso paciente. É óbvio que vamos melhorar o sorriso e a condição de saúde oral, e que isso terá um impacto positivo no resto. Mas como é que podemos medir isso? Como eu não tinha capacidade nem conhecimento para o fazer sozinho, fui criar uma equipa que me permitisse isso. É aí que surge a clínica HVMA Life, com médicos especializados noutras áreas, terapeutas e enfermeiros, que nos permitem tratar da saúde do nosso paciente como um todo e fechar o nosso triângulo.

**Há algum episódio menos bem-sucedido que tenha marcado o seu percurso e contribuído para o seu crescimento?**

Acho importante partilharmos esse lado mais negativo ou mais sombrio, porque todos nós o temos. Gostamos de falar só das coisas boas e de mostrar que os projetos são perfeitos, mas não são. Há sempre obstáculos.

As coisas mais negativas são as que nos fazem crescer mais e nos ensinam bastante, isso sem dúvida. Diria que há momentos difíceis e, quanto maior é o barco das empresas, mais complicado é. Há um grande esforço financeiro e mui-

ta responsabilidade. Temos mais de 100 colaboradores na empresa, e isso não é fácil.

Por vezes, isso obriga-nos a tomar decisões. Ter de despedir alguém sempre me custou bastante. Hoje vai-me custando cada vez menos, porque também vou entendendo que não é uma questão pessoal. Posso gostar muito daquele funcionário, daquele colaborador, mas se ele não funciona para a empresa, o bem da empresa é superior à minha ligação emocional.

Todas as questões empresariais que se têm sucedido e que estão presentes no meu dia a dia fazem-me crescer enquanto pessoa, enquanto a empresa também cresce. Crescemos juntos. Olho para a minha equipa como uma família, mas sinto que tenho de cuidar dela, e isso faz-me ter de tomar decisões difíceis.

**Estamos a assistir a uma mudança de paradigma na medicina dentária, com mais prevenção, mais tecnologia e uma visão mais sistémica. Como vê a evolução da profissão nos próximos anos?**

Acho que vamos ter coisas muito interessantes para contar daqui a dez anos. Vejo os próximos tempos com muitas coisas novas, muitas ferramentas que potenciam o nosso serviço e os nossos atos. Acredito que, antes de tudo, temos de nos adaptar a estas tecnologias. E vejo que a maior barreira à evolução do médico dentista é ele próprio, quando não deixa entrar estas ferramentas onde deve.

Há uma resistência à mudança típica dos seres humanos: “Eu sei fazer isto desta forma, aprendi assim, faço assim há tantos anos, porque é que vou mudar?” Vivemos isto há anos, quando apareceu o scanner intraoral e quando apareceram muitas outras coisas. Há uma curva grande de aprendizagem e de integração na sua utilização.

Estamos a dar passinhos todos os dias. Por exemplo, na parte da prevenção, o facto de podermos fazer testes de microbioma oral na consulta, de podermos analisar determinadas bactérias in loco, na cadeira do dentista, e 15 minutos depois dizer ao paciente que tem determinadas bactérias que contribuem para a sua doença periodontal e que estão

ligadas a outras doenças sistémicas, permite-nos controlar melhor a saúde do paciente. Podemos fazê-lo com prebióticos, com probióticos, em vez de estarmos a dar grandes antibióticos. Podemos gerir a saúde do nosso paciente de uma forma muito mais próxima.

*Essa aposta na prevenção também obriga a mudar a forma como clínicas, equipas e pacientes encaram a medicina dentária?*

Sim, porque isso vai deixar um pouco de lado aquilo que são os grandes tratamentos e obriga-nos a apostar mais na prevenção. Existe a questão financeira. Muitas pessoas pensam que determinado tratamento dará uma rentabilidade maior e questionam porque devem apostar na prevenção. Acho que, na medicina dentária em geral, há aqui uma grande barreira. As pessoas têm de pensar nos pacientes, têm de se pôr no lugar dos pacientes e não podem pensar apenas nos seus negócios. A prevenção vai ser um negócio melhor, porque vamos manter o paciente para a vida inteira de uma melhor forma e vamos criar uma melhor ligação com ele.

Na nossa clínica de prevenção, a clínica GBT, estou há um ano a tentar criar um programa de membership, que permita aos pacientes virem mais vezes a consultas mais reduzidas, mas com maior frequência, melhor controlo da higiene oral, testes de microbioma, melhor educação e melhor acompanhamento. Mas sinto uma barreira muito grande da parte humana. As pessoas dizem: "O paciente está habituado a vir de seis em seis meses, porque é que vou mudar isto?" Ou até pode vir de quatro em quatro meses. Se as pessoas não nos permitem experimentar modelos novos e novos conceitos, não vamos conseguir chegar à prevenção que queremos.

**“ Há uma ligação e há um cuidar que vai muito além da boca. Queremos mesmo tratar o paciente como um todo ”**

Temos de trabalhar muito as nossas equipas para que depois elas possam fazer chegar aos pacientes aquilo que queremos. Diria que a parte humana é aquela que mais tem de ser trabalhada com toda esta evolução. No final, vamos ficar com mais tempo para estar com os nossos pacientes, com os nossos colegas e para pensar melhor nos nossos conceitos clínicos.

Acredito que nos próximos anos vão aparecer muitas novas variantes do que é fazer medicina dentária e cuidar dos sorrisos. Mas não é só cuidar dos sorrisos. É colocar o tratamento e a prevenção oral quase como uma manutenção, como ir ao ginásio ou a uma consulta de nutrição. Não é só tratar quando dói. Temos de prevenir muito antes de isso vir a acontecer.

*Essa lógica também implica que a consulta possa abrir outros caminhos de acompanhamento do paciente?*

Sim. Antes da nossa entrevista estive a fazer uma consulta de GBT. Faço de dois em dois meses uma consulta mais redu-



zida, mas prefiro ir mais vezes. Acho que é isso que queremos inculir nos nossos pacientes: podem visitar-nos quando quiserem e não têm de esperar seis meses para fazer uma consulta de higiene oral.

Uma visita ao dentista ou ao higienista oral pode desencadear muitos outros caminhos. Quando a pessoa vem aqui e diz que se sente em baixo, que está cansada e pergunta o que pode fazer, muitas vezes encaminhamos o paciente para a HVMA Life, onde podemos ter um médico ou um enfermeiro que o acompanhe e perceba o que pode estar a faltar. Pode fazer sentido algum tipo de suplementação, perceber se a pessoa está desgastada a nível físico ou emocional, se precisa de psicoterapia, de uma massagem ou de fisioterapia.

Há uma ligação e há um cuidar que vai muito além da boca. Queremos mesmo tratar o paciente como um todo e ajudar também a modular algumas das suas questões de estilo de vida. Até aquilo que pensamos, o que está na nossa cabeça, influencia muito aquilo que somos e o estado da nossa saúde.

*Como gere o equilíbrio entre a prática clínica, os projetos e a vida pessoal?*

Não tenho uma resposta cliché para dar. Tento ter rotinas muito bem definidas e faço duas coisas que para mim são fundamentais: dormir cedo e acordar muito cedo. Tenho as primeiras duas horas do dia para mim, para escrever, ler, treinar e meditar.

Às quatro e meia da manhã já estou acordado e, das quatro e meia às seis e meia ou sete horas, é o momento do dia em que me organizo. Tenho tempo para ter ideias, preparo aquilo que quero fazer durante o dia e as conversas que quero ter. Tenho esse tempo para mim, porque depois durante o dia não consigo. Ou estou com pacientes, ou estou em reuniões clínicas, ou estou nas reuniões da direção da empresa, e não há tempo para a criatividade.

Depois, à noite, janto cedo, vou para a cama cedo e não há vida social. Pelo menos durante a semana não há vida social. Ao fim de semana, sim, é para estar com a família e com os amigos e para me focar noutras coisas que não a medicina dentária.

Claro que, quando gostamos daquilo que fazemos, estamos sempre alerta e sempre a pensar em como podemos virar o mundo ao contrário. Mas acho que o equilíbrio reside aí: trabalho, não trabalho, amigos, família. Andar um bocadinho por aí. ■

## [BILHETE DE IDENTIDADE]



### Hugo Madeira

**Formação académica:** Médico Dentista, com 20 anos de experiência clínica e formação avançada nacional e internacional nas áreas da reabilitação oral, implantologia, estética dentária, oclusão e medicina dentária digital. Atualmente encontra-se a realizar o seu doutoramento, aprofundando a investigação na área da saúde oral e da sua relação com a saúde sistémica.

**Anos de profissão:** 20 anos

**Função atual:** CEO e Fundador da Clínica Hugo Madeira, da GBT Clinic by Hugo Madeira e da HVMA Life by Hugo Madeira. Médico Dentista e responsável pela visão clínica, científica e estratégica do grupo.

**Número de colaboradores que gere:** 115

**Principais áreas clínicas de interesse:** Reabilitação oral complexa, implantologia, medicina dentária sistémica, saúde oral e longevidade, microbioma oral, saliva como ferramenta de diagnóstico e prevenção, e o impacto da saúde oral na saúde global.

**Livro(s) indispensável(is) na sua mesa:**

Antifragile, de Nassim Nicholas Taleb, pela forma como desafia a pensar crescimento, adaptação e evolução em contextos de incerteza. Inner Engineering, de Sadhguru, pela reflexão sobre consciência, equilíbrio interior e desenvolvimento humano.

**Um hábito diário que considera essencial:** Reservar tempo para aprender, observar e questionar. A evolução clínica começa muitas vezes numa boa pergunta, antes de começar numa resposta.

**Maior aprendizagem enquanto médico dentista:** A maior aprendizagem destes 20 anos foi perceber que a boca nunca está isolada do resto do corpo. Quanto mais compreendemos as ligações entre saúde oral, inflamação, microbioma, sono, respiração e longevidade, mais percebemos que o futuro da medicina dentária passa por cuidar da pessoa e não apenas dos dentes.