

## PIMENTA NA LÍNGUA



Dr. João Pimenta, Académico Honorário da Academia Brasileira de Odontologia.

## A DENTÁRIA: O DENTISTA QUE VENDE PRÓTESES

“Meu Deus, enchei minha alma de amor pela arte e por todas as criaturas. Não admitas que a sede pelo ganho e a busca da glória me influenciem no exercício de minha Arte.”

O pouco conhecido juramento de Assaph, talvez porque dirigido a médicos judeus, estabelecia uma relação estreita entre a medicina e a ética, e deveria, tal como outros ensinamentos baseados em valores e princípios, estar sempre presente na nossa prática diária.

Um destes dias alguém me disse: agora já nem dizem “a medicina dentária”, mas sim “a dentária”. Pensei no assunto e na carga que representa, e concluí que assim tem sido, principalmente nos últimos tempos.

Temos assistido a uma “luta fratricida” em busca do que chamam alguns de “novos clientes”, com recurso, muitas vezes, a meios que não sendo de todo ilegais, têm uma componente de falta de ética e de princípios confrangedoramente desrespeitosos e de “baixo nível”.

Desde telefonemas propondo a ida a certas clínicas com propostas de avaliação gratuita (já o fizeram mais que uma vez para a minha pessoa e para muitos dos meus pacientes) até ao requinte “marqueteiro” de vendilhões de tratamentos quase “milagrosos” e rápidos, de tudo se vê neste mundo “da dentária” ...sim, porque definitivamente este não é o mundo da MEDICINA DENTÁRIA.

Este não é o mundo que nos foi ensinado nos bancos das Faculdades (de algumas) ...este não foi o mundo exemplar de grandes Mestres e de alguns dos seus discípulos...a Medicina não é, nunca foi, nem nunca será para gente séria o mundo que nos querem fazer crer ser o correto, o dos “marqueteiros”, argumentando até com frases como “estás velho”, “desfasado da realidade”, “as redes sociais são muito importantes”, e outras.

No dia em que nos colocarmos ao nível de vendedores ou comissionistas; ao nível dos supermercados ou das lojas de pronto a vestir, então terás entrado no mundo da “dentária” ao nível das “clínicas” de branqueamento dos centros comerciais e dos arranjadores de unhas.

O mundo da medicina dentária é o nível da verticalidade, da ética, do serviço.

Um dos problemas que vejo é também o facto de os médicos dentistas andarem como que “anestesiados”. Muito pouco lhes interessa o que se vai passando em seu redor, a não ser quando alguma inspeção lhes entra pelos consultórios adentro... aí sim, apela-se à união da classe, à partilha e “ao amor”. No entanto, quando os mais altos valores médicos, éticos e morais são postos em causa, assobia-se para o lado, também e pelo facto de que a impunidade reina “neste reino”.

Podes afirmar publicamente que só tu sabes fazer p.e. implantes e que os pacientes arriscam a fazê-los noutros consultórios que não seja o teu, podes depois dizer que depois de uma suspensão continuas a trabalhar porque a clínica era muito grande, que tudo continuará “mansamente” igual. Às vezes parece-me que temos uma profissão regida pela lei do salve-se quem puder. Parece valer tudo...parece “a selva”

Podes “assediar” pacientes na via pública, nos correios e nos centros comerciais oferecendo avaliações gratuitas, telefonar para pacientes que não são teus propondo a mudança de médico dentista (qualquer um de nós já recebeu uma chamada com violação clara do regime de proteção de dados) que sabes que nada vai acontecer. O Marquês de Maricá dizia que “a impunidade é segura quando a cumplicidade é geral”.

Este é o País e as autoridades que temoS. E se calhar é o que merecemos.  
Por hoje fico-me por aqui.

**Convidei o Luís Macieira, grande amigo e um técnico de prótese dentária de superior qualidade a escrever um texto sobre esta temática...**



Luís Macieira, TPD.

## “O dentista que vende próteses”

Corria o ano de 1991 e eu frequentava o primeiro ano do curso de Técnico Laboratorial de Prótese Dentária na então Escola Superior de Medicina Dentária de Lisboa - Centro de Formação Profissional.

Nesta altura o curso era apoiado pelo projeto HOPE e em disciplinas nucleares tínhamos professores americanos. Numa aula de prótese total, e devidamente contextualizado, o Professor Kesler explicava o funcionamento das relações e competências dos diversos profissionais da equipa de saúde oral, e dizia, “...um dentista não vende próteses! Se alguém vende próteses são os técnicos ou os laboratórios, a médicos dentistas ou a clínicas. No dia em que o médico dentista começar a vender próteses prejudica de forma irreversível a sua posição e a percepção que o paciente tem do serviço prestado pelo médico dentista enquanto tratamento. A noção de que o médico dentista vende algo que é estocável e que sai de uma qualquer prateleira para ser vendido ao paciente, coloca-o numa posição comparável a qualquer outro agente comercial, que vende um relógio, uma peça de roupa ou um outro bem perecível.

O tratamento enquanto serviço prestado, encerra em si valências, capacidades e processos que não se esgotam na transação comercial de um bem ou serviço. A confiança, e percepção que o paciente tem do mesmo, quando lhe é apresentado, deverá sempre ir mais além do que o ato de compra e o custo material”, referiu ainda. “No dia que o médico dentista divulgar os seus serviços apenas e só, como se de um bem material se tratar, instala de forma irreversível na “cultura dos pacientes” a ideia de que vão ao dentista comprar uma “coisa”, que sendo importante para a sua saúde e bem estar, pode apenas ser avaliada e comparada pelo preço, e por análise exclusiva deste”.

Não me recordo se foram exatamente estas as suas palavras, mas esta ideia, e a importância da sua reflexão ficaram-me registadas de forma definitiva até aos dias de hoje. Sobretudo porque nestes 30 anos assisti à quase vulgarização do facto, com a recorrente divulgação de venda de próteses, implantes e afins por clínicas dentárias, traduzindo para a prática o sentimento profético do Professor Kesler.

Invariavelmente o Professor tinha razão e assistimos hoje não só à divulgação de venda de dispositivos como centro de uma atividade tão nobre, onde os mesmos aparecem até representados graficamente em impressões de grande formato de *outdoors*, montras de clínicas ou anúncios de redes sociais.

O facto já consumado e provavelmente refletindo o “*point of no return*”, leva-nos na qualidade de potenciais pacientes de outras áreas da medicina, a pensar como veríamos a mesma abordagem ser praticada nessas especialidades e se tal seria permitido ou aceite entre os profissionais das mesmas.

O tratamento enquanto serviço prestado aos pacientes tem uma dimensão maior do que qualquer dispositivo aplicado ou material usado. É na essência da reparação da função em todas as suas dimensões com recurso a um diagnóstico e um conjunto de decisões terapêuticas informadas muito maiores do que a venda de um aparato ou instalação de um dispositivo. Tudo isto numa altura onde até o diagnóstico começa a ser desvalorizado dando a possibilidade aos pacientes de verem numa plataforma online, propostas soluções terapêuticas sem qualquer avaliação clínica prévia, criando a ilusão de que uma decisão por impulso para a compra de algo, se pode confundir com uma relação de confiança entre um paciente informado e o seu médico perante a apresentação de um tratamento indicado para uma condição clínica específica.

O que vamos ver e ter na medicina dentária nos próximos 30 anos resultará do que agora fizemos e quando me perguntam “porque te preocupas com esta questão sendo técnico laboratorial?” Porque só os tolos podem achar que queimar a terra por onde se passa pode ser boa forma de promover e valorizar um setor e quando a floresta está doente nenhuma árvore está saudável. ■