



# O TURISMO DENTÁRIO E A BOSSA PARA RESINA

A Frenologia foi muito popular no século 19.

Pregava que cada uma das capacidades humanas estava localizada em uma área do cérebro. O maior desenvolvimento de algumas delas podia ser medido pelas protuberâncias da cabeça (as bossas).

Depois veio Freud e a levou ao esquecimento. Mas ficou o termo para designar um jeito ou qualidade especial.

É o que deve ter o dentista brasileiro: bossa para resina.

É o país onde mais é utilizada e de forma direta.

Este número da RGO procura focá-la por seus principais problemas e também apresentar um protocolo para ser empregada em coroas totais.

**TURISMO DENTÁRIO** - De acordo com a EMBRATUR, cerca de 30.000 turistas ingressaram no Brasil no último ano, declarando como motivo da viagem fazer tratamentos médicos e odontológicos (cinco vezes mais que há três anos atrás).

Se computar os que declararam outros motivos e também aproveitaram para irem ao médico e dentista, mais do que dobra este número.

Estima-se que gastaram 34 milhões de dólares e 10% foram para a Odontologia (implantes, clareamento..., e principalmente restaurações estéticas).

Um dos tratamentos mais procurados são as facetas e as restaurações com resina.

Além de custarem muito mais caro na Europa e EUA, o dentista brasileiro trabalha como ninguém com a resina composta.

Tem habilidade, não tem pressa e cobra barato.

**SLOW MOVEMENT** - O lema “tempo é dinheiro” foi criado por Benjamin Franklin.

Foi a origem do culto à velocidade que hoje impera no mundo ocidental.

Por isso dentista americano não perde tempo com a resina. Prefere a rapidez das facetas e inlays/onlays de porcelana. É moldar e enviar para o protético.

Já o dentista brasileiro trabalha ao ritmo do “slow movement”.

Talvez pela baixa demanda. Mas acaba indo ao encontro de uma nova tendência mundial que preconiza uma dinâmica mais individual e mais humana.

Atende aos pedidos históricos de Napoleão (- “Veste-me devagar, que tenho pressa”) e do imperador romano Augustus (- “Apressa-te devagar”).

Como conciliar com um maior retorno para o consultório?

**MARGEM X VELOCIDADE** - Retorno é igual a margem multiplicada pela velocidade (o número de vezes que o estoque gira em determinado período).

De acordo com Ram Charam - maior especialista da atualidade em execução -, essa é a conta mais importante a ser feita no mundo dos negócios. Inclusive pelos dentistas no seu negócio: a clínica.

Pela pletera da maioria, velocidade pode não significar trabalhar mais rápido, mas sim aumentar o número de procedimentos.

O preenchimento da hora ociosa é que vai incrementar nosso retorno.

E para isso a resina é a grande aliada.

**Ricardo Cauduro\***



\* Ricardo Cauduro é cirurgião-dentista e diretor científico da RGO.

---

**Retorno é  
igual à  
margem  
multiplicada  
pela velocidade**

---