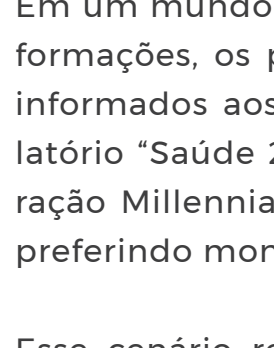


ALÉM DA ORTOPEDIA

Jornada do cliente na era digital - a nova era na saúde



► **João Paulo Frota**
Fisioterapeuta, Pós-graduado em Gestão de Negócios - FDC e Especialista em Growth e Marketing

Em um mundo hiperconectado, com acesso fácil a informações, os pacientes chegam cada vez mais bem informados aos consultórios - quando chegam. O relatório "Saúde 2030" da KPMG alerta que 54% da geração Millennials resiste a realizar consultas médicas, preferindo monitorar sua saúde com tecnologia.

Esse cenário reforça o que Clayton Christensen nos ensinou em seu livro "Muito além da sorte": produtos e serviços devem focar não apenas no que oferecem, mas principalmente em como resolvem a real necessidade do cliente. O paciente não busca apenas uma consulta, ele quer recuperar qualidade de vida. A concorrência não é só entre profissionais de saúde, mas entre todos os que oferecem bem-estar. Compreender essa necessidade nos posiciona bem diferente no mercado competitivo da saúde, é o real foco no paciente. Hoje, nós temos a real compreensão do que o nosso paciente precisa? Somos capazes de concorrer com outros serviços que entregam qualidade de vida?

Investir em capacitação técnica é necessário, mas hoje é acessível a muitos. A grande diferença está na forma como conduzimos a jornada do paciente, integrando o cuidado técnico à jornada do memorável. O professor Philip Kotler, pai do marketing estratégico, mapeou

essa jornada do cliente na era digital, que podemos adaptar ao nosso paciente:

- **Assimilação:** antes do agendamento, o paciente pesquisa, compara e busca referências online. Sua presença digital deve transmitir credibilidade e acolhimento, necessária ao mercado de saúde, desde o primeiro clique.
- **Atração:** diferencie-se com conteúdos educativos, comunicação humanizada e provas sociais de qualidade (avaliações, creditações, depoimentos).
- **Arguição:** pacientes sobram, pesquisas e questionários outros pacientes sobre suas experiências. Cada detalhe da interação - site, WhatsApp, redes sociais - conta pontos na decisão.
- **Ação:** o agendamento deve ser simples e intuitivo. Orientações claras, lembretes digitais e suporte próximo transformam a decisão em ação. Na hora da consulta, o atendimento deve gerar não somente a resolução do problema, mas uma conexão emocional necessária à fidelização do paciente. Todo o time deve estar alinhado para o verdadeiro cuidado.
- **Apologia:** jornada realizada de forma memorável, transforma pacientes em promotores. É o "boca a boca" digital que fortalece sua reputação.

A experiência do paciente não termina na alta, mas se prolonga na jornada digital. Ao alinhar técnica, empatia e uma presença digital consistente e de acordo, transformamos cada contato em valor percebido. Esse é o diferencial que torna você verdadeiramente memorável na nova era da saúde.

PARCEIROS DE VALOR

DMC alia experiência com inovação e tecnologia

A experiência de mercado é uma das principais características da DMC - Distribuidora de Materiais Cirúrgicos, que se esmera para oferecer produtos ortopédicos inovadores e com tecnologia avançada. Muito presente em eventos médicos e forte no relacionamento com os clientes, a DMC se dedica com exclusividade ao ramo da ortopedia e traumatologia. "Estamos há 20 anos no mercado, mas iniciamos com produtos bucomaxilofaciais e vasculares. Eu tenho 40 anos na área de vendas, sendo 30 com materiais cirúrgicos. Somando uns 20 anos do meu sócio na indústria farmacêutica, e pelo menos 15 na área de materiais, com certeza é uma experiência que só soma", observa Ricardo Amaral, um dos sócios da DMC, ao lado de Renê Formiga. "Vindo de outras empresas de ortopedia de Fortaleza, nós sempre prezamos por novos produtos, tecnologia e qualidade. Depois de dois anos fora da ortopedia, voltamos a atuar com trauma, focados em extremidades", ressalta Ricardo.

De acordo com Ricardo Amaral, a empresa se conecta com a área da saúde de uma forma especial, exigindo bastante dedicação. "A área de saúde aparece sempre como uma oportunidade de mudanças, o que faz com que você se envolva incondicionalmente. Tivemos a oportunidade com a ortopedia, que desde o início trouxe um grande impacto e uma grande dedicação", afirma.



Priorizando a busca pelos melhores insumos para os clientes, a DMC traz uma vasta gama de itens em seu portfólio. "Sempre procuramos trazer novos produtos e novas tecnologias. Hoje temos produtos para cirurgia regenerativa, material de coluna infantil, enxertos sintéticos e viscosuplementação, além de atualizar todo nosso portfólio de placas especiais e exclusivas na área de extremidades, onde nós temos maior atuação", conta Ricardo Amaral.

Os sócios da DMC acreditam que é importante apoiar entidades médicas como a SBOT-CE. "A ideia principal é atualizar novas técnicas e oportunidades, com novos produtos. A todos da SBOT-CE, só temos a agradecer pela receptividade que temos há 30 anos", finaliza Ricardo Amaral.

Prestes a completar oito anos, Neurox celebra parcerias e equipe de 72 colaboradores

Com quase oito anos de mercado, a serem completados no próximo dia 21 de novembro, a Neurox Medical atua na distribuição de materiais cirúrgicos e hospitalares, com especialização em fornecimento de OPME (Orteses, Próteses e Materiais Especiais) para as áreas de tratamento da dor, cirurgia da coluna e neurocirurgia. Contando com uma equipe de 72 colaboradores, a empresa tem essas áreas como foco para atender uma demanda crescente por soluções inovadoras que promovam uma recuperação mais eficaz e confortável para os pacientes. "Também buscamos auxiliar os profissionais de saúde com ferramentas que potencializam seus diagnósticos e tratamentos", observa Gabriela de Assis, Assistente de marketing da Neurox.

Entre os produtos de destaque trabalhados pela empresa está o Peca, especialmente desenvolvida para a correção do hálux valgo, condição popularmente conhecida como joanete. "O hálux valgo é uma deformidade progressiva que afeta a articulação do primeiro dedo do pé, causando desalinhamento, dor crônica, dificuldade para caminhar e impacto significativo na qualidade de vida do paciente. O sistema Peca foi projetado para atender essa demanda clíni-



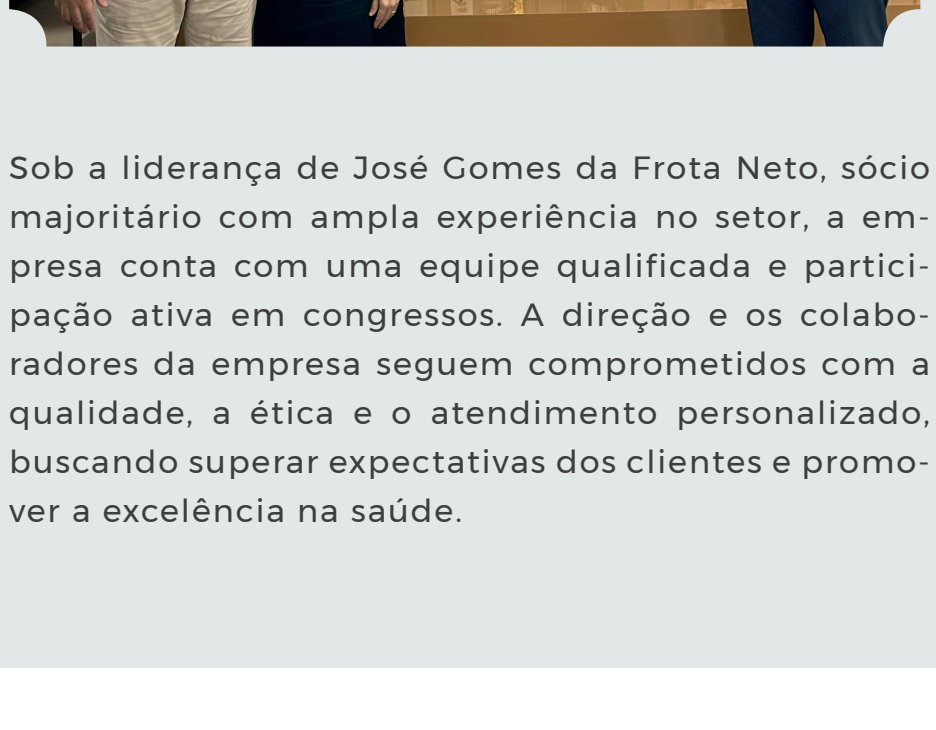
ca de forma moderna e eficiente, com uma abordagem cirúrgica precisa e minimamente invasiva, que permite a realinhamento da articulação metatarsofalângica com maior estabilidade e menor agressão aos tecidos", descreve Gabriela de Assis.

Para a Neurox, o apoio a entidades como a SBOT-CE é engrandecedor para todas as partes. "Acreditamos que o fortalecimento dessas organizações é fundamental para o avanço da ortopedia no Ceará e no Brasil. A SBOT-CE promove educação continuada, inovação e colaboração entre profissionais, o que reflete diretamente na qualidade do atendimento ao paciente", explica Gabriela de Assis "Aos ortopedistas do Ceará, deixamos nossa admiração e incentivo para que continuem desempenhando seu trabalho com excelência, ética e dedicação, sabendo que a Neurox Medical está comprometida em oferecer tecnologias que apoiem essa missão tão importante", completa.

Medtrauma é pioneira na certificação de boas práticas

Uma das parceiras mais tradicionais da SBOT-CE é a Medtrauma, empresa fundada em 2006 e especializada na distribuição de produtos para cirurgias de traumatologia, ortopedia, torácica, cardíaca, neuro e bucomaxilofacial. Localizada no Centro de Fortaleza, a Medtrauma tem uma vasta capilaridade, atendendo a hospitais da capital cearense e também dos estados do Maranhão, Piauí, Ceará, Pernambuco e Rio Grande do Norte.

Pioneira na certificação de boas práticas, cumpre rigorosamente a legislação ANVISA, com alvará municipal e registros junto à ANVISA. A infraestrutura é composta por cinco prédios, com áreas destinadas à armazenagem estéril, setores administrativos e de apoio, todos higienizados e livres de contaminação.



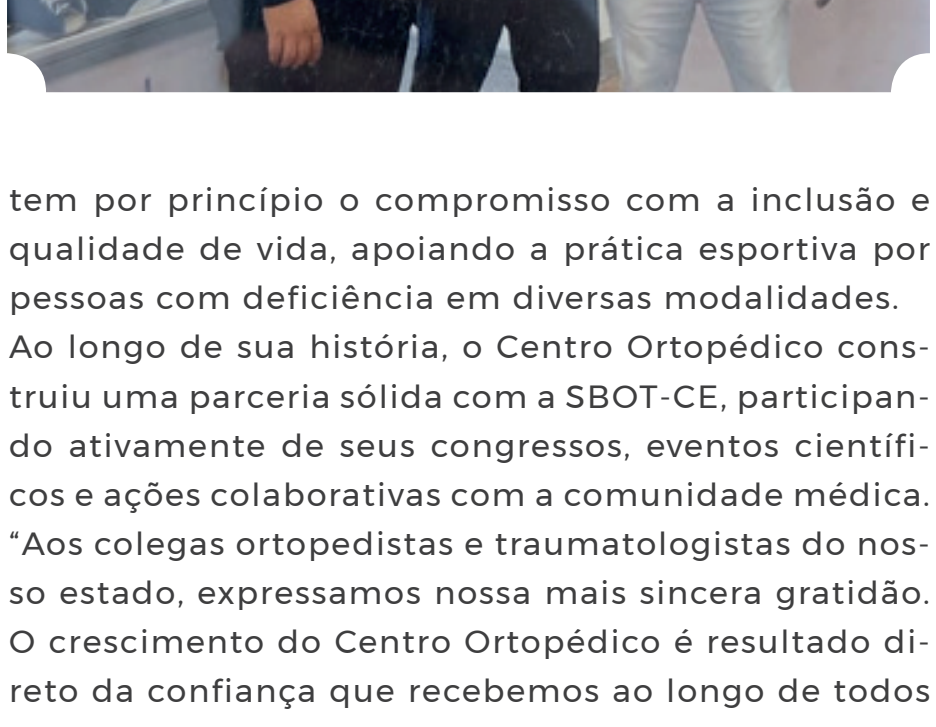
Sob a liderança de José Gomes da Frota Neto, sócio majoritário com ampla experiência no setor, a empresa conta com uma equipe qualificada e participação ativa em congressos. A direção e os colaboradores da empresa seguem comprometidos com a qualidade, a ética e o atendimento personalizado, buscando superar expectativas dos clientes e promover a excelência na saúde.

Tradição e inovação marcam trajetória de quase 30 anos do Centro Ortopédico

O Centro Ortopédico Ltda. foi fundado em Fortaleza, no dia 3 de março de 1997, por Pedro Edivar Pontes e sua esposa, Ângela Maria Bandeira Pontes, ambos com sólida experiência profissional adquirida ao longo de mais de 15 anos em instituições de referência em São Paulo. Unidos pela vocação de servir e paixão pela reabilitação, trouxeram ao Ceará um novo padrão de atendimento técnico em órteses, próteses e meios auxiliares de locomoção, priorizando desde o início a qualidade técnica, o atendimento humanizado e o preço justo.

O propósito sempre foi claro: oferecer ao público cearense soluções acessíveis, modernas e eficazes, que promovam mobilidade, autonomia e dignidade. Com esse compromisso, o Centro Ortopédico se consolidou como uma referência em saúde, superando três décadas de história.

Com o passar do tempo, a atuação da empresa expandiu-se com a chegada da nova geração à liderança. A formação dos filhos do casal, Aleksandro Pontes e Edi Angelo Pontes, no curso de Fisioterapia, marcou um novo capítulo na trajetória do Centro Ortopédico, que passou a integrar, junto ao serviço de venda, a adaptação de próteses com programas de reabilitação funcional, especialmente para pacientes com amputações de membros inferiores. Hoje, a empresa

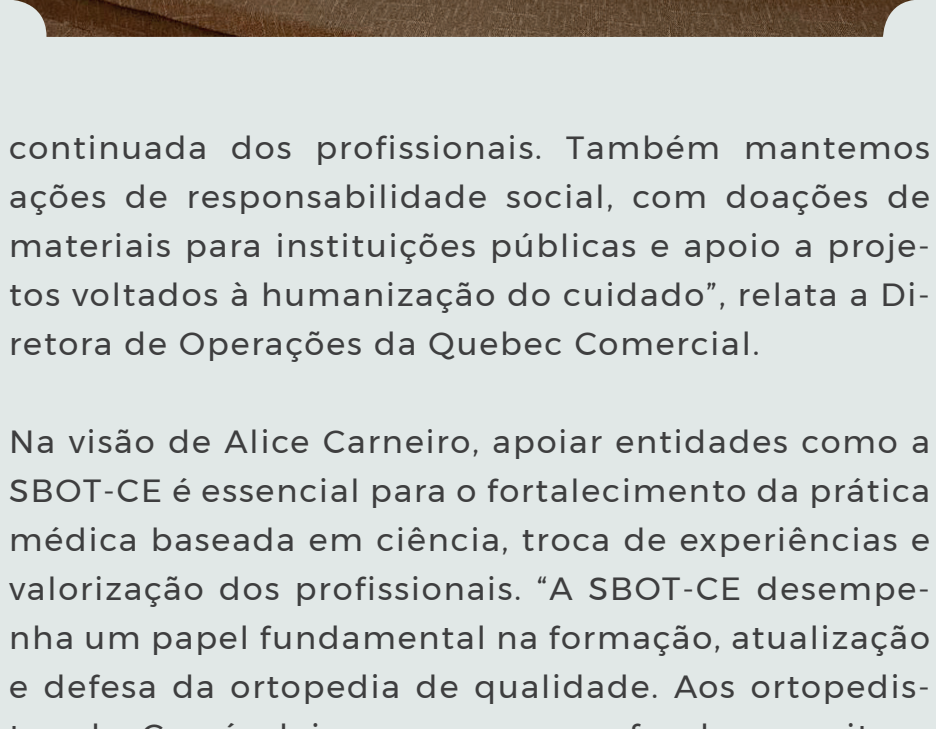


tem por princípio o compromisso com a inclusão e qualidade de vida, apoiando a prática esportiva por pessoas com deficiência em diversas modalidades. Ao longo de sua história, o Centro Ortopédico construiu uma parceria sólida com a SBOT-CE, participando ativamente de seus congressos, eventos científicos e ações colaborativas com a comunidade médica. "Aos colegas ortopedistas e traumatologistas do nosso estado, expressamos nossa mais sincera gratidão. O crescimento do Centro Ortopédico é resultado direto da confiança que recebemos ao longo de todos esses anos. Seguiremos juntos, construindo um futuro mais inclusivo, humano e tecnicamente avançado, com o compromisso de sempre oferecer o melhor em reabilitação ortopédica. O Centro Ortopédico está e estará sempre ao lado da ortopedia cearense", afirma Aleksandro Pontes, Aleksandro Bandeira Pontes, Fisioterapeuta e Responsável Técnico do Centro Ortopédico.

Recuperação integral dos pacientes é prioridade dos produtos da Quebec Comercial

São mais de 30 anos de atuação no mercado, oferecendo produtos hospitalares de diversos segmentos, sendo as principais: linhas cardiológicas e prevenção e tratamento de feridas, sempre com soluções que contribuam não apenas para o sucesso cirúrgico, mas, principalmente, para a recuperação integral dos pacientes. Esta é a trajetória da Quebec Comercial, uma das empresas parceiras da SBOT-CE, na busca de trazer melhorias para a saúde do cearense. "Decidimos nos aproximar dessas especialidades porque entendemos o impacto direto que uma boa gestão das feridas tem na recuperação de fraturas, cirurgias ortopédicas e traumas. Nosso foco é oferecer soluções que promovam a cicatrização eficiente, diminuam o risco de infecção e contribuam para a reabilitação mais rápida dos pacientes", conta Alice Carneiro, Diretora de Operações da Quebec Comercial.

Entre os produtos com os quais a Quebec trabalha, merece destaque a terapia por pressão negativa. "Essa tecnologia promove uma cicatrização acelerada e controlada, sendo extremamente útil em cirurgias ortopédicas, lesões traumáticas e infecções", conta Alice Carneiro. "Além disso, estamos constantemente envolvidos com instituições de ensino, sociedades médicas e universidades, promovendo cursos, workshops e treinamentos voltados à educação



continuada dos profissionais. Também mantemos ações de responsabilidade social, com doações de materiais para instituições públicas e apoio a projetos voltados à humanização do cuidado", relata a Diretora de Operações da Quebec Comercial.

Na visão de Alice Carneiro, apoiar entidades como a SBOT-CE é essencial para o fortalecimento da prática médica baseada em ciência, troca de experiências e valorização dos profissionais. "A SBOT-CE desempenha um papel fundamental na formação, atualização e defesa da ortopedia de qualidade. Aos ortopedistas do Ceará, deixamos nosso profundo respeito e admiração. Contem conosco para oferecer soluções que contribuam não apenas para o sucesso cirúrgico, mas, principalmente, para a recuperação integral dos pacientes. Seguiremos juntos, inovando e cuidando com responsabilidade", afirma.

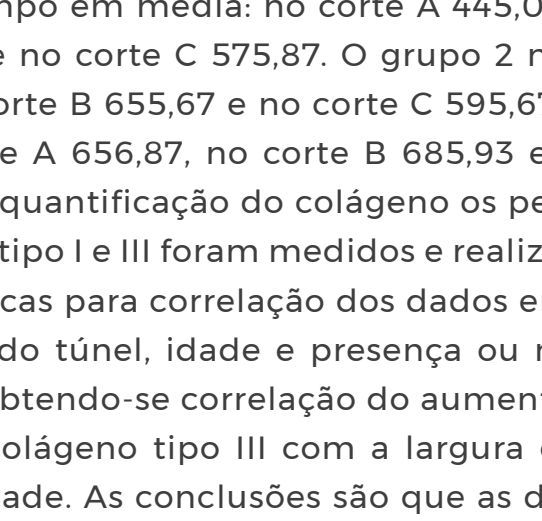
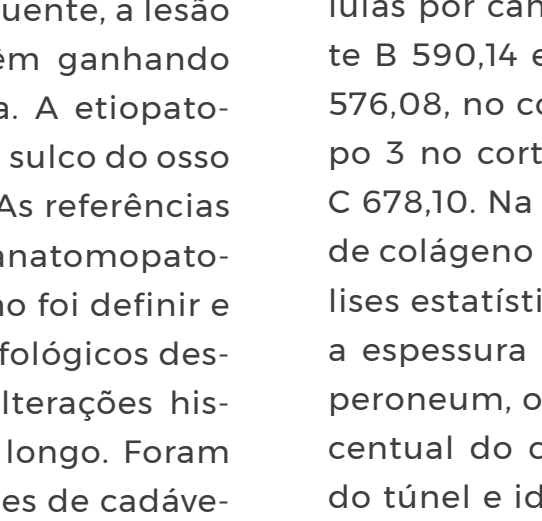
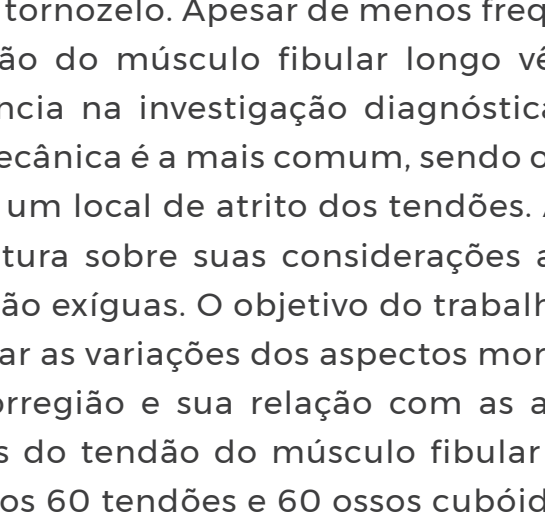
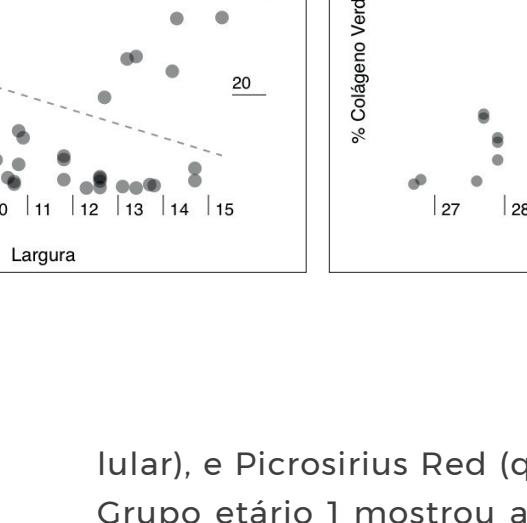
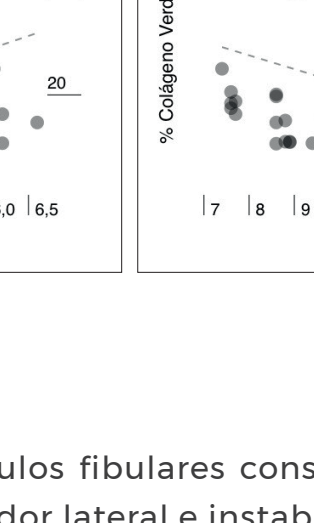
LETRAS DA CIÊNCIA ALENCARINA

ARTIGO CIENTÍFICO

Anatomohistological study of the peroneus longus tendon in the cuboid bone tunnel: Correlation with tunnel dimensions and the presence of os peroneum

(Estudo anátomo-histológico do tendão do músculo fibular longo no túnel do osso cuboide: Correlação com as dimensões do túnel e a presença do osso peroneu)

Por Henrique Ribeiro



As lesões dos tendões dos músculos fibulares consistem em uma causa frequente de dor lateral e instabilidade do tornozelo. Apesar de menos frequente, a lesão do tendão do músculo fibular longo vêm ganhando importância na investigação diagnóstica. A etiopatogenia mecânica é a mais comum, sendo o sulco do osso cuboide um local de atrito dos tendões. As referências na literatura sobre suas considerações anatomopatológicas são exiguas. O objetivo do trabalho foi definir e identificar as variações dos aspectos morfológicos desta microrregião e sua relação com as alterações histológicas do tendão do músculo fibular longo. Foram analisados 60 tendões e 60 ossos cubóides de cadáveres, divididos em 3 grupos etários de 10 cadáveres (20 tendões/cuboídes): Grupo 1 (15 a 40 anos), Grupo 2 (41 a 65 anos), Grupo 3 (acima de 65 anos). Foi observado a presença ou ausência do os peroneum e medida as dimensões de profundidade, largura e comprimento do túnel do osso cuboide. O tendão do músculo fibular longo foi cortado em 3 níveis: proximal (A), intra (B) e distal (C) ao sulco e analisados histologicamente, na coloração de Hematoxilina-Eosina (para densidade ce-

lular), e Picrosirius Red (quantificação do colágeno). O Grupo etário 1 mostrou a seguinte quantidade de células por campo em média: no corte A 445,08, no corte B 590,14 e no corte C 575,87. O grupo 2 no corte A 576,08, no corte B 656,87 e no corte C 595,67. No Grupo 3 no corte A 656,87, no corte B 685,93 e no corte C 678,10. Na quantificação do colágeno os percentuais de colágeno tipo I e III foram medidos e realizados análises estatísticas para correlação dos dados em relação a espessura do túnel, idade e presença ou não do os peroneum, obtendo-se correlação do aumento do percentual do colágeno tipo III com a largura e a altura do túnel e idade. As conclusões são que as dimensões do osso cuboide não tiveram variação entre os grupos etários, houve variação correlata entre alterações de altura, largura do túnel e idade com o aumento de densidade celular e percentual de colágeno tipo III (fibras de menor resistência mecânica) do tendão do músculo fibular longo, podendo ser essa uma causa de estresse mecânico e consequente tendinose ou rotura do tendão do músculo fibular longo.

PATROCÍNIOS

