MF informa

ANO 2 - Nº VII - JUL / AGO / SET 2003 - SÃO PAULO - BRASIL

nesta edição

Caso Clínico:
A reação fotoparoxística.

Dicas:
Higiene com Assepsia.

Eventos:
XIX Congresso Brasileiro de Neurofisiologia Clínica.

Marketing:
Você sabe o que é marketing?

Editorial:
Leia opinião do Dr. Lincoln Brazil em nosso Editorial.

MF Informa recebe elogios da SBNC

Veja como a SBNC, em parceria com a MF, beneficiará sua clínica.

Roldão Coelho,
Presidente da SBNC

Dicas

Higiene com Assepsia

Marcelo de Abreu é Técnico de EEG
e professor do NeuroEDUCATION.
marceloemarise@aol.com

Não é necessário ressaltar a importância da assepsia na rotina clínica, pois lidamos com inúmeros pacientes durante todo o dia.

Nesta edição vamos apresentar os principais tipos de assepsia:

· A **degermação** é a remoção ou redução das bactérias da pele, seja por meio de limpeza mecânica (sabão, detergente ou escovagem), seja por meio de agentes químicos. A degermação é aplicada sobre os tecidos vivos;

· A **desinfecção** é aplicada nos pisos, paredes, superfícies de equipamentos, móveis hospitalares e utensílios sanitários, onde ocorre a destruição dos germes patogênicos ou a inativação dos vírus.

· A **desinfestação** é a exterminação ou destruição de insetos, roedores ou outros que transmitam infecções ao homem;

· A **esterelização** é aplicada em instrumentos ou no ar ambiente, através de flambagens, estufas, autoclaves e raios ultravioletas, onde ocorre a total eliminação dos microorganismos, eliminação dos esporos e inativação dos vírus;

· A **sanificação** é a redução do número de germes a um nível julgado isento de perigo em objetos inanimados nas dependências hospitalares, como refeitórios e lavanderias.

O conhecimento de cada uma delas e a sua aplicação é vital ao processo de higiene do ambiente de trabalho, afinal, quem não gosta daquele cheirinho de limpeza!

Para ver as dicas anteriores, acesse o nosso site: www.neurovirtual.com.br

Marketing

Você sabe o que é marketing?

Eduardo Faria
é Diretor de Marketing da MF
eduardo@neurovirtual.com.br

Revendo todos os informativos e verificando o que foi escrito até agora, descobri uma informação importante: nós nunca definimos o que é Marketing.

Pode parecer óbvio, mas não é. A grande maioria das pessoas pensa que marketing é vendas, ou que marketing é propaganda, não estou certo?

Esses conceitos estão totalmente equivocados. Marketing não é vendas, marketing não é propaganda, mesmo sabendo que vendas e promoção estão sobre o mesmo guarda-chuva da especialidade.

"Marketing é a atividade humana dirigida para a satisfação das necessidades e desejos, através dos processos de troca".

Philip Kotler

"Marketing é a atividade humana dirigida para a satisfação das necessidades e desejos, através dos processos de troca".

Philip Kotler

Muito bem, e você, o que tem com isso?

Se você presta serviços médicos, na essência, está trocando os seus serviços por dinheiro através de um processo de troca.

Conclusão: você exerce diariamente o marketing e muitas vezes nem sabe.

Marketing é mais do que uma mera especialidade, é um papel estratégico, e muitas empresas (entenda também empresas prestadoras de serviços médicos), acabam fechando suas portas por falta de conhecimento da importância do marketing estratégico.

Na verdade ele é, em muitos casos, o peso da balança.

Por que vemos grandes hospitais, grandes clínicas com muitos médicos, um número enorme de pacientes, ao mesmo tempo em que podemos achar profissionais competentes e experientes com a clínica vazia?

A resposta a essa pergunta pode ser: "Visão empresarial", "Sorte", "Oportunismo", etc. Porém, na maioria das vezes, nem mesmo o "sortudo" sabe. A resposta é: a aplicação correta dos conceitos de Marketing.

A única intenção que temos com essa coluna é dar suporte para que você possa obter todo o sucesso que sempre almejou na vida, afinal, você merece !

Editorial

Sua Opinião

Em referência ao "Sua Opinião" (MF Informa n. VI), em que foi publicada a carinhosa carta da saudosa Dra Rosa Helena ao casal Machado, recebemos um e-mail com palavras muito sinceras do Dr. Lincoln.

"Que gostoso poder ver você, sua esposa, Rubão, Welser, Lineu, o Carlos Silvado ao fundo e este corinthiano tão seu amigo piscando para o fotógrafo, e, ao nosso lado, uma carta tão carinhosa, de uma das mentes mais inteligentes e sinceras que conheci na vida.

Agora falando de você, aquilo é verdade definitiva.

Dra. Rosa Helena Longo foi uma das pessoas que mais me marcaram, juntamente ao Dr. Pupo. Ensinaram-me tudo o que sei. Mas ficam isentos de tudo o que não aproveitei.

A cada momento fui sentindo mais falta e um insopitável sentimento de perda, de saudade e necessidade de suas sabedorias, e olhava pela janela, imaginando que 550km além, meus colegas poderiam, no momento que o desejassem, bater um papo com gente que era muito importante.

Um dia, em Quincy (EUA), conversando com minha amiga, Mrs. Grass, que conhecia todo mundo no mundo todo, emocionei-me quando ela me pediu: "O Sr., por favor, leve este cheque para a Dra. Longo. É um saldo que ela tem aqui". Foi neste momento que percebi o quanto eles eram internacionais, no bom sentido. Ela nos deixou também, e acho que eles devem ter fundado no céu, juntamente ao Adail, uma sociedade divina de Neurofisiologia clínica.

Como sou pecador, acho que acabo sócio correspondente lá em baixo, mas acho que vou encontrar companhias... Peçonhas...

Sinto saudades de vocês, e me agrada lembrar o quanto conversávamos, ríamos, nos elogiávamos e nos desejávamos boa sorte. Como ficávamos alegres com o sucesso de nossos companheiros de labuta.

Brasileiro até no nome, sei que só seremos respeitados quando respeitarmos uns aos outros. Logo a primeira vez que viajei ao exterior, senti que havia um nacionalismo sadio, um orgulho entranhado nos colegas de países avançados que discordavam dos maus, eram generosos com os bons e eram patriotas sem a arrogância que aqui encontrava.

> **"Brasileiro até no nome, sei que só seremos respeitados quando respeitarmos uns aos outros."**

Um dia, Tom Jobim alertou: "Brasileiro não perdoa o sucesso de outro brasileiro. Isso só sara com generosidade, pegando o elevador para o térreo da vida e chegando ao chão gostoso da igualdade!"

Sempre penso que se você pegar um brasileiro, der uma farda, ou um diploma, ou um morro de grana, ele muda no ato, some, nunca mais fala com os amigos, se esconde de onde veio. Logicamente, desaprende-se a entender os outros, a dar a mão, e para plagiar o Lula, chega lá e puxa imediatamente a escada... Legal, serve para quase tudo o que ocorre aqui.

Sai todo mundo atrás do Beira-mar e de repente descobre-se que o rombo trilionário das aposentadorias foi praticado por altos servidores públicos, até exatamente os que deveriam coibir. Não fazem de caso pensado e moram nas coberturas da vida...

Uns fazem leis desonestas e outros por sua vez as batizam como honestas, até mesmo para poderem justificar salários e mordomias.

E saem todos correndo atrás do Beira-mar...

Conheço e não esqueço sua luta e sua dura caminhada e, espero que nossa classe saiba lhe recompensar pelo apoio dado, que muito me lembra o apoio que Grass, Ellen e Albert nos davam por lá.

Seu coração parece, visto do alto destes meus 69 anos, como aquelas resmas sanfonadas de seu bom papel; estica, estica, estica e nunca acaba. Foi muito bonito conhecer o casal Machado".

Abraços,

Lincoln Brazil Silva
Londrina - PR

Trechos retirados do e-mail do Dr. Lincoln Brazil.

Congresso Brasileiro de Neurologia 1992.

Opinião

O segredo das Associações

Roldão Coelho
é Presidente da SBNC
roldao@neurodiag.com.br

Desde os primórdios de sua existência que o homem busca associar-se a seus semelhantes na tentativa de juntos, serem mais fortes diante de inimigos comuns. Esta atitude, que a princípio parece simples e quase instintiva, toma contornos complexos quando temos que colocar sob um mesmo guarda-chuva pessoas de diferentes regiões de um país, grupos com traços culturais e religiosos diferentes, indivíduos com histórias pessoais e familiares distintas, mas principalmente com interesses diversos, muitas vezes até mesmo concorrentes. O mais importante é que exista uma Visão de Futuro comum a todos.

Nesta passagem pela presidência da SBNC, como em outras atividades associativas que exerci anteriormente, dentro e fora dela, sempre tentei aplicar duas regras: De um lado ter uma visão do futuro que permita definir objetivos e buscar caminhos para atingí-los. De outro, esquecer diferenças, que podem ser inúmeras e buscar a união em pontos comuns, mesmo que eles sejam poucos.

Minha visão de futuro para a SBNC foi se construindo ao longo dos últimos anos, através principalmente de muito diálogo. Ouvindo muitos colegas com os quais pude interagir, das mais diferentes regiões do Brasil. Percebendo suas mais variadas demandas e, partindo daí, tentando buscar um modelo de sociedade que atendesse ao objetivo de ser a Casa do Neurofisiologista Brasileiro. Dentro deste *sonho comum* destacam-se:

· melhor remuneração,
· melhores condições de trabalho,
· educação continuada e melhor qualificação profissional
· educação continuada para técnicos,
· preservação da dignidade profissional
· valorização da especialidade no meio médico...

Todas estas campanhas que tentamos travar atualmente visam dar a cada um de nós um futuro melhor e somente podem ser bem sucedidas se travadas num campo institucional propício. Para nossa SBNC contudo, muitos destes sonhos parecem distantes ou até mesmo impossíveis, quando comparamos nosso pequeno tamanho às enormes dificuldades que enfrentamos. Muitas vezes temos a impressão que não poderemos alcançar os objetivos vislumbrados e a primeira idéia é abandonar o sonho e cair numa realidade dura e desanimadora...

> ***"Através de mais uma importante parceria, em fase de conclusão com a MF, estamos iniciando um ambicioso programa de Educação Continuada para Técnicos de EEG."***

A visão de que a SBNC isoladamente não pode resolver todos os seus problemas e realizar todos os desejos de seus membros deve servir como ponto de partida para novas direções e não como obstáculo à viagem.

Da mesma forma que os indivíduos se unem, entidades e empresas devem também se associar. Assim, temos tentado desenvolver parcerias duradouras com empresas e associações que nos permitam alcançar nossos objetivos.

Através deste tipo de parcerias conseguimos editar o Informativo SBNC que será trimestral. Através de parcerias com empresas conseguimos realizar nossos congressos e jornadas.

Através de mais uma importante parceria, em fase de conclusão com a MF, estamos iniciando um ambicioso programa de Educação Continuada para Técnicos de EEG. Neste projeto a MF se encarregará da logística dos Cursos e a SBNC cuidará do conteúdo científico e da avaliação dos participantes que automaticamente ingressarão na Sociedade como Membros Técnicos. Esta ação, que era demandada por inúmeros profissionais, e vinha sendo objeto de estudos da SBNC, poderá ser concretizada de maneira eficiente, possibilitando que a área de EEG possa se desenvolver ainda mais. Através dos cursos em parceria com a MF, os membros da SBNC poderão manter um programa de aperfeiçoamento profissional para os técnicos de seus laboratórios, o que até hoje não havia sido possível de ser oferecido. No futuro poderemos inclusive buscar a regulamentação da profissão de Técnico de EEG.

> ***"Parabéns à MF por seu informativo, que se constitui num dos instrumentos de distribuição de informações e de serviços na área de neurofisiologia."***

Na conclusão de parcerias é muito importante a postura dos parceiros que devem ter claros seus objetivos, as vantagens mútuas da parceria e principalmente, que não haja prejuízos para nenhuma das partes. Neste aspecto, trabalhar junto à MF, tem sido bastante fácil, sempre dentro de diálogos cordiais e de elevado nível.

Esperamos poder manter esta parceria com a MF por muito tempo, da mesma forma que outras parcerias já concluídas com outras empresas ou ainda por serem fechadas.

A SBNC estará sempre aberta para discutir propostas de ações que auxiliem-na a atingir seus objetivos.

Parabéns à MF por seu informativo, que se constitui num dos instrumentos de distribuição de informações e de serviços na área de neurofisiologia.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA
SBNC
Departamento Científico da Associação Médica Brasileira

Eventos

XIX CONGRESSO BRASILEIRO DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

A cidade do Rio de Janeiro será a próxima a sediar o XIX Congresso Brasileiro de Neurofisiologia Clínica.

O Congresso acontecerá de 22 à 25 de outubro deste ano e abordará temas como: Neuropatias, Esclerose Lateral Amiotrófica, Esclerose Múltipla, Disautonomia, Epilepsia, Neuroplasticidade, entre outros, em mesas redondas, palestras e simpósios, além de "workshops" com convidados de peso.

Confirmaram presença: Prof. Gerard Said, da Univ. de Paris; Prof. Christian Krarup, da Univ. de Copenhaguen; Prof. Josep Valls-Solé, da Univ. de Barcelona; Dr. Daniel Cibils, do Uruguai; Dr. Renato Verdugo, do Chile e Dra. Ingrid Tukiforme, da Alemanha.

Haverá ainda o Simpósio Internacional do Sono, em cooperação com a International Federation of Clinical Neurophysiology, abrangendo desde os aspectos clínicos até os diagnósticos.

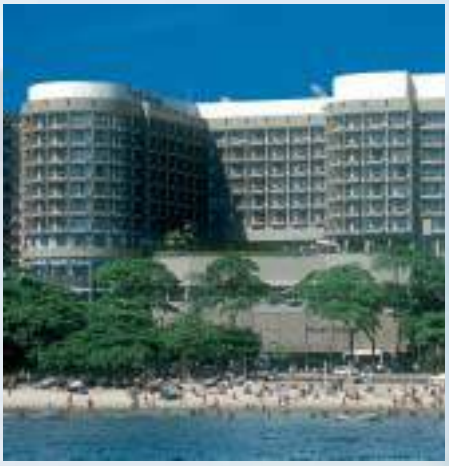
Em paralelo, acontecerá um Curso de Reclicagem para Técnicos de EEG, em uma iniciativa pioneira da SBNC juntamente à MF & Neurovirtual.

Serão tópicos do curso:

- Informática para Técnicos;
- Filtros e calibrações;
- Artefatos.

Haverá também a contemplação do Prêmio Dr. Paulo Niemeyer, oferecido pelo Laboratório Abbott, ao melhor trabalho em Epilepsia apresentado.

O XIX Congresso Brasileiro de Neurofisiologia Clínica será realizado no Hotel Sofitel Rio, em Copacabana.



Multi Travel Turismo & Eventos
Telefone: (21) 2540-8206 c/ Paula.

Inscrições Antecipadas para o Curso de Reciclagem para Técnicos:
0800 10 95 63 - c/ Célia Gomes.

Praia de Botafogo

Caso Clínico

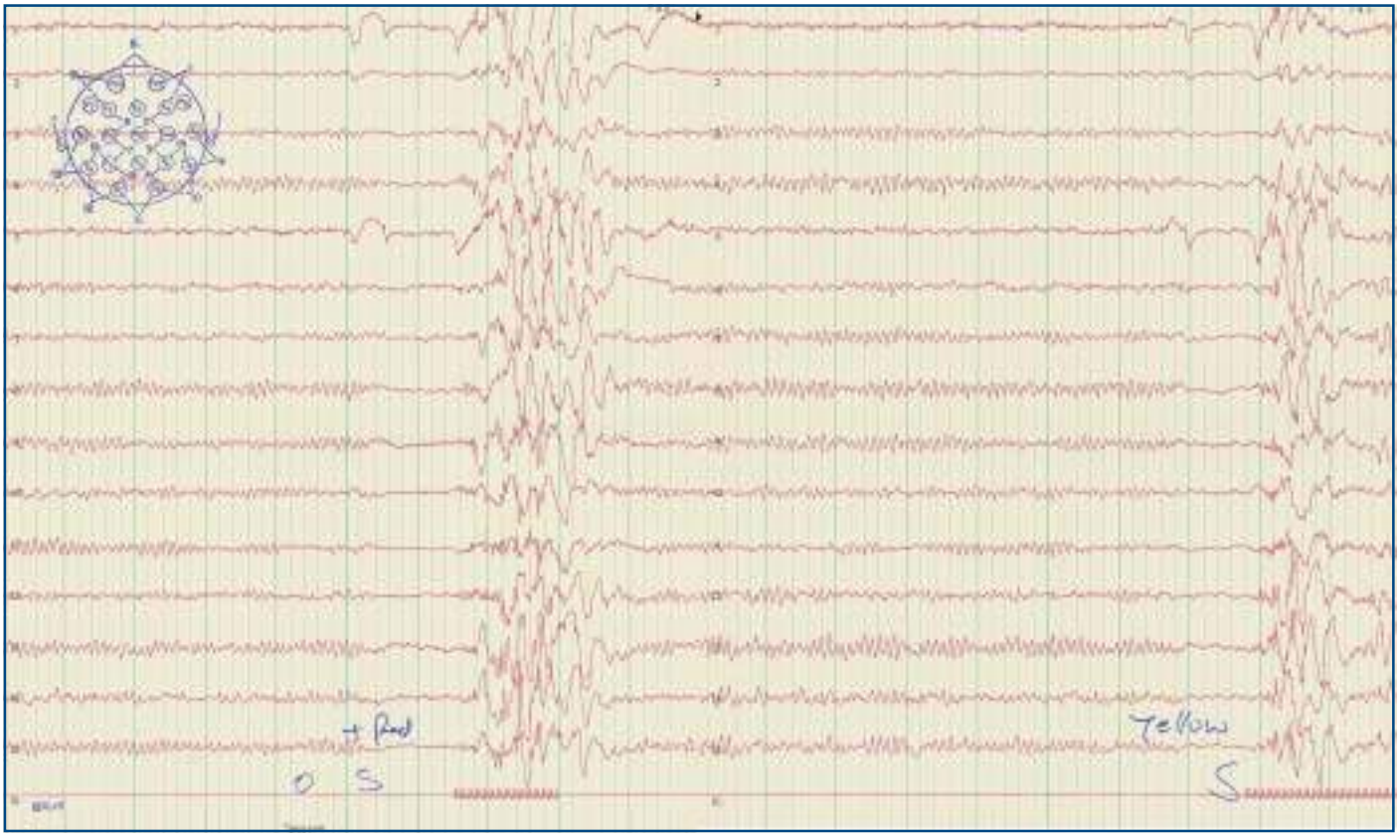
A reação fotoparoxística

Doutor Geraldo Rizzo

O Dr. Geraldo Rizzo coordena os cursos do NeuroEDUCATION e juntamente à SBNC e MF, desenvolve este projeto que é de extrema importância à qualidade profissional dos Técnicos em EEG.

Primeira Amostra: exame anormal

Paciente masculino de 23 anos. Nasceu de parto normal e apresentou desenvolvimento psicomotor normal. Começou a apresentar dificuldade escolar já no primeiro grau e o neurologista diagnosticou Epilepsia tipo ausência. Foi tratado com valproato de sódio e está livre de crises desde os 10 anos. Seu último EEG mostra a presença de descargas foto-sensíveis. A reação foto-paroxística consiste na ocorrência de padrões epileptiformes, de distribuição generalizada ou em projeções posteriores do escalpo desencadeados pela fotoestimulação.



Amostras cedidas pelo Doutor Geraldo Rizzo

Conheça o Dr. Geraldo Rizzo:

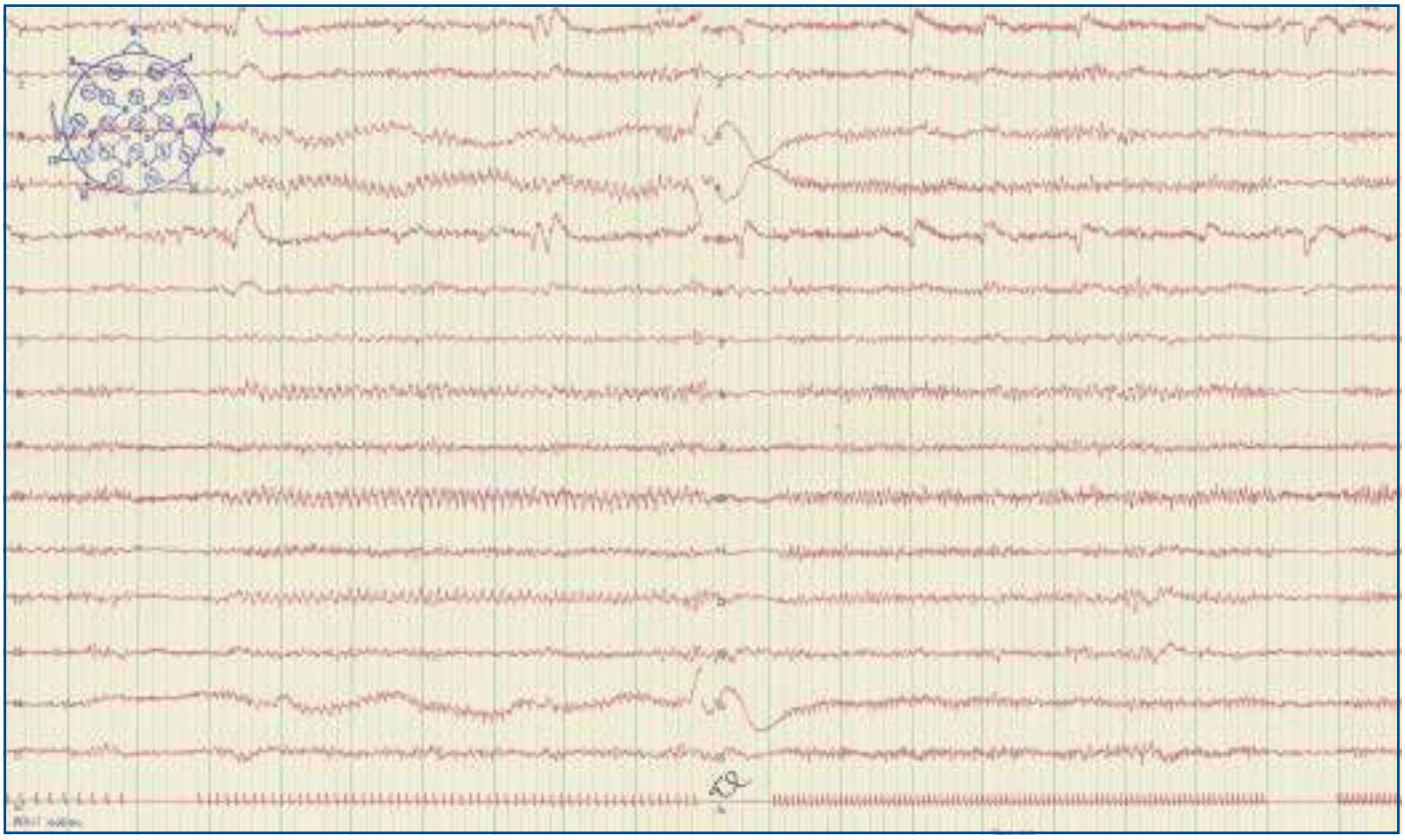
Formado em Medicina pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre – RS/BR, em 1976.- Especialista em Neurologia com fellowship na Duke University Hospital, em Durham - NC, USA.- Especialista em Neurofisiologia com ênfase em eletrencefalografia e Polissonografia, com treinamento no Baptist Memorial Hospital, em Memphis – TN, USA. - Presidente da Sociedade Sul-Riograndense de Medicina do Sono e do Capítulo Gaúcho da Sociedade de Neurofisiologia Clínica. - Vice-presidente da Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica. - Membro das seguintes Sociedades, Associações e Academias: Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica; Sociedade Brasileira de Medicina do Sono; American Sleep Disorders Association; American Academy of Neurology; Movement Disorder Society; Diretor do SONOLAB – Laboratório do Sono no Hospital Moinhos de Vento e no Hospital Mãe de Deus, ambos em Porto Alegre/RS.

Segunda Amostra: exame normal

O "driving" fótico, significando uma sincronização do ritmo de base occipital, na freqüência da estimulação, deve ser considerado como uma reação normal à fotoestimulação (Wolf, 1981).
As respostas fotoparoxísticas que se estendem para além da duração do estímulo são tidas como especialmente típicas de quadros epilépticos (Newmark e Penry, 1979; Puglia e colaboradores, 1992). Essas descargas podem também ocorrer em pacientes não epilépticos (So e colaboradores, 1993). Outras descargas fotoparoxísticas apresentam uma fraca associação com quadros epilépticos, sendo observadas também em pacientes não epilépticos (Newmark e Penry, 1979)

Grau de anormalidade

Padrões epileptiformes restritos à região occipital e a duração do estímulo são classificados como normais. Alterações nas áreas posteriores, que não se correlacionam temporalmente com estímulo assim como respostas generalizadas que não se mantém após o término do estímulo (independentemente se temporalmente correlacionados ou não), são interpretadas como anormalidade grau I.
Finalmente respostas fotoparoxísticas, que se mantém mesmo após o término do estímulo são classificadas como "anormalidade grau III".



Amostras cedidas pelo Doutor Geraldo Rizzo

Classificados

Anuncie Grátis 0800 10 95 63

VENDE-SE

• APARELHO RAIO X – PHILLIPS. Diagnostic I – 800mA R$ 50.000,00

• MAMOGRAFIA MAMMOMAT C3 – SIEMMENS – 500mA R$ 68.000,00

• SISTEMA DE ERGOMETRIA – APEX 2.200 TEB.

• Esteira Ergométrica e Software para ECG de Repouso e de Esforço. R$ 14.000,00

• DYNA – MAPA – CARDIO SISTEMAS WINDOWS. R$ 3.500,00

Contato:
Izildinha Tel. (11) 5081-9761.

VENDE-SE

• Eletroencefalógrafo Analógico marca Alvar, modelo Minihuit 8 canais.
R$ 2.500,00
Contato: (75) 641-3761 ou 641-3615
Falar com Rute

VENDE-SE

• HOLTER EEG DIGITAL BIO WARE Marca Mectron para venda no valor de:

R$12.000,00.

• Eletroencefalógrafo Analógio, 8 canais, modelo 324, Meditron - R$3.000 ,00

Interessados contactar:
(34) 9973-3258.
Sérgio Oliveira Fernandes

VENDE-SE

• EEG digital, Neurotec - 20 canais de EEG + 4 canais auxiliares e computador em perfeitas condições.
Preço R$ 10.000,00.
Rubens Rezende Tel: (32) 3371-8168

ANUNCIE GRÁTIS

Ligue: 0800 10 95 63

e-mail:

classificados@neurovirtual.com.br

VENDE-SE

• Eletroencefalógrafo Analógico, 8 canais, Berger TP-119, com garantia.
R$ 5.500,00.

Tratar com Sandro - (11) 9625-9495

Expediente

Diretor de Marketing: Eduardo Faria • **Design Gráfico**: Sergio Araujo Junior
Projeto Gráfico: NeuroCOMUNICAÇÃO • **Produção Gráfica**: Cipriano Ltda • **Tiragem:** 3000 exemplares.
Correspondências: NeuroVIRTUAL - Alameda Araguaia, 271 - Lj. 1 - Alphaville - Barueri - SP - Brasil - CEP 06455-000 . **Tel.**: (11) 4191 8669.
O MF Informa é uma publicação trimestral da MF. Equipamentos Médicos Ltda., sendo proibida sua reprodução. As matérias assinadas refletem o ponto de vista do autor, não tendo nenhuma associação com a política e opinião da Empresa.