



DISCUSSÃO DE CASO

Biometria em paciente com ceratotomia radial

GESTÃO DE CARREIRA

A nova Resolução CFM nº 2.336/2023, que dispõe sobre publicidade e propaganda médicas

SNNO ENTREVISTA

Mercado de trabalho: cenário desafiador para o oftalmologista

Linha de lágrimas sem conservantes

Latinofarma



TRIPLA COMBINAÇÃO

Carmelose sódica
Glicerol • Ácido hialurônico



ÁCIDO HIALURÔNICO
de alto peso molecular²

Referências bibliográficas: 1. Lunah – Bula do medicamento. 2. Especificação da matéria-prima. Cód.: LTF0061 | Fevereiro 2024.

LUNERA - Solução oftálmica estéril sem conservantes. **INDICAÇÕES:** Lunera é indicado como lubrificante e hidratante para melhorar a irritação, ardor, vermelhidão e secura ocular, que podem ser causados pela exposição ao vento, sol, calor, ar seco e também como protetor contra as irritações oculares. Pode ser usado durante o uso de lentes de contato. **CONTRAINDICAÇÕES:** Este produto é contraindicado para pacientes que apresentem alergia a qualquer um dos componentes da formulação. **COMPOSIÇÃO:** carmelose sódica, glicerol, hialuronato de sódio, ácido bórico, borato de sódio decaidratado, citrato de sódio di-hidratado, cloreto de cálcio di-hidratado, cloreto de magnésio hexaidratado, cloreto de potássio, cloreto de sódio, ácido clorídrico, hidróxido de sódio e água para injetáveis. Registro Anvisa nº 80021290015. SAC: 0800-7011918.

CONTRAINDICAÇÕES: ESTE PRODUTO É CONTRAINDICADO PARA PACIENTES QUE APRESENTEM ALERGIA A QUALQUER UM DOS COMPONENTES DA FORMULAÇÃO.

LUNAH (hialuronato de sódio) Solução oftálmica estéril livre de fosfatos e sem conservantes 0,1% (1 mg/mL) e 0,2% (2 mg/mL) – VIA OFTÁLMICA, USO ADULTO. **INDICAÇÕES:** indicado para melhorar a lubrificação da superfície do olho para pessoas com sensação de secura, fadiga ou desconforto, devido a condições ambientais, bem como após intervenções cirúrgicas oftalmológicas. Reg. ANVISA nº 1.0298.0529. SAC: 0800 7011918. **CLASSIFICAÇÃO: VENDA LIVRE. SIGA CORRETAMENTE O MODO DE USAR, NÃO DESAPARECENDO OS SINTOMAS, PROCURE ORIENTAÇÃO MÉDICA.**

LUNAH É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. LEIA A BULA.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

Editorial

Testemunhamos uma era de progresso sem precedentes na Oftalmologia



Abrahão Lucena
Editor-Chefe

“Esperamos que esta edição seja fonte de inspiração para todos os nossos leitores e que juntos continuemos a caminhar em direção a um futuro.”

Caros leitores,

É com grande alegria que estou apresentando mais uma edição da SNNO em Revista. Esta retomada nas publicações físicas e digitais da nossa revista terá, nas próximas edições, um direcionamento às questões oftalmológicas que se apresentam na vanguarda mundial.

No dinâmico mundo da Oftalmologia, todos os dias, somos surpreendidos por novos avanços tecnológicos e descobertas científicas que ampliam os limites do que é possível. Desde o desenvolvimento de técnicas cirúrgicas mais precisas até a aplicação da inteligência artificial no diagnóstico precoce de doenças, estamos testemunhando uma era emocionante de progresso sem precedentes.

Nesta edição, vamos destacar nossas parcerias sociais e com políticas de classe, além de artigos de gestão e caso clínico envolvendo assunto de interesse geral.

Não podemos deixar de mencionar o papel crucial que a educação continuada desempenha em nossa área. Por isso, as novas edições serão desenvolvidas com entrevistas aos principais especialistas em Oftalmologia da nossa região, que compartilham seus conhecimentos e experiências, inspirando futuras gerações de profissionais.

A nossa missão é fornecer uma plataforma para a troca de ideias, conhecimentos e experiências entre profissionais de Oftalmologia de toda Região Norte e Nordeste. Esperamos que esta edição seja fonte de inspiração para todos os nossos leitores e que juntos continuemos a caminhar em direção a um futuro no qual a saúde visual seja acessível para todos.

SOCIEDADE NORTE-NORDESTE DE OFTALMOLOGIA (SNNO)

Sociedades estaduais

Associação Acreana de Oftalmologia

Presidente: Arielli Fernanda

Sociedade de Oftalmologia do Amazonas

Presidente: Afra Bernardes

Sociedade Paraense de Oftalmologia

Presidente: Augusto Almeida

Associação Rondoniense de Oftalmologia

Presidente: Paula Ragnni

Sociedade Roraimense de Oftalmologia

Presidente: Marcelo Rodrigues Batista

Sociedade Tocantinense de Oftalmologia

Presidente: Fernando Borges

Sociedade Alagoana de Oftalmologia

Presidente: Theresa Ferro

Sociedade de Oftalmologia da Bahia

Presidente: Luiz Alves Spínola

Sociedade Cearense de Oftalmologia

Presidente: Juliana Lucena

Associação Maranhense de Oftalmologia

Presidente: Raissa Moreira Lima

Sociedade Paraibana de Oftalmologia

Presidente: Eduardo Dalia

Sociedade Piauiense de Oftalmologia

Presidente: George Furtado

Sociedade de Oftalmologia de Pernambuco

Presidente: Vasco Bravo Filho

Sociedade de Oftalmologia do Rio Grande do Norte

Presidente: Anderson Martins

Sociedade Oftalmológica de Sergipe

Presidente: Fábio Barreto Moraes

Contatos

Endereço: Rua Francisco Alves, 75 - Edifício
Sergio Maia Beltrão - Sala 908
Ilha do Leite - Recife (PE) – CEP: 50.070-040
E-mail: contato@sno.com.br
Site : www.sno.com.br

Redes Sociais



Expediente

Diretoria (Gestão 2024-2025)

Presidente: Daniel Alves Montenegro

Vice-Presidente: Amilton de Almeida Sampaio
Júnior

Secretário-Geral: George Emílio Sobreira Carneiro

1º Secretário: Vasco Torres Fernandes Bravo Filho

1º Tesoureiro: João Carlos Diniz Arraes

2º Tesoureiro: Rodrigo Almeida Vieira Santos

Conselho Fiscal (Titulares): Bernardo Menelau
Cavalcanti, Antônio Francisco Pimenta Motta e
Fernando de Oliveira Borges

Conselho Fiscal (Suplentes): Camila Ribeiro Koch
Pena, Hissa Tavares de Lima e Luiz Alves Spínola

Editor-Chefe: Abrahão Lucena

Gestão e Desenvolvimento de Negócios: Enoch Loes

Jornalista Responsável:

Juliana Temporal - MTB 19.227

Editores Eletrônicos:

Carlos Ramon

Projeto Gráfico:

Bianca Andrade

Produzido por

Selles Comunicação
Estrada do Bananal, 56/Sala 201 – Jacarepaguá -
Rio de Janeiro (RJ)
Tel: (21) 3190-7090
E-mail: selles@sellescom.com.br



Sociedade Norte Nordeste
de Oftalmologia

Índice

06 - Palavra do Presidente

Dando continuidade ao nosso projeto em prol do oftalmologista

08 - Discussão de Caso

Biometria em paciente com ceratotomia radial

13 - Porque ser SNNO

Associado SNNO: representatividade, atualização profissional e benefícios

16 - SNNO Entrevista

Mercado de trabalho: cenário desafiador para o oftalmologista

19 - Gestão de Carreira

A nova Resolução CFM nº 2.336/2023, que dispõe sobre publicidade e propaganda médicas

24 - Ablao

Ablao: de olhos para o futuro

28 - Memória SNNO

Primeiros anos da SNNO: panorama da Oftalmologia brasileira

32 - CBO em Ação

Plataforma CBO: espaço virtual de ensino para os oftalmologistas

34 - Cursos Credenciados CBO

Cursos credenciados CBO nas regiões Norte e Nordeste

Dando continuidade ao nosso projeto em prol do oftalmologista



Daniel Alves Montenegro
Presidente da Sociedade
Norte Nordeste de Oftalmologia (Gestão 2024-2025)

“Essas alterações representam tão somente um cumprimento do rito estatutário, que prevê a mudança da diretoria a cada biênio.”

Prezado associado,
Iniciamos o corrente ano com alterações na composição da diretoria executiva da Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia (SNNO). Essas alterações representam tão somente um cumprimento do rito estatutário, que prevê a mudança da diretoria a cada biênio.

Assumo o comando desta importante instituição com o objetivo de dar continuidade a um trabalho que vem sendo realizado por um grupo aguerrido de colegas há algumas gestões, com foco no crescimento estruturado da nossa Sociedade.

Estamos dando continuidade ao nosso projeto, com a contratação de um administrador que já está nos auxiliando na execução das nossas atividades, que têm como finalidade o benefício de todos os 16 estados envolvidos.

Aprimorar o relacionamento com o oftalmologista é a nossa missão. Estamos promovendo algumas ações que visam essa aproximação, na tentativa de auxiliar os médicos a solucionar as suas dores, no que se refere ao seu exercício profissional.

“Estamos promovendo algumas ações que visam essa aproximação, na tentativa de auxiliar os médicos a solucionar as suas dores, no que se refere ao seu exercício profissional.”

Destaco o papel preponderante da nossa instituição magna, o Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), que em momento algum tem poupado esforços para que possamos alcançar nossos objetivos.

Esperamos que, ao término da gestão, possamos deixar o nosso legado, e que futuras diretorias possam dar continuidade a este árduo, não por isso menos gratificante, trabalho em prol da nossa especialidade.

A todos um afetuoso abraço e que possamos nos encontrar na próxima edição do nosso congresso, a ser sediada na cidade de Maceió, no período de 07 a 09 de março deste ano.

Mas afinal, para que serve uma entidade regional de Oftalmologia?



Wilma Lelis Barboza
Presidente do
Conselho Brasileiro de
Oftalmologia (CBO)

“O papel das sociedades estaduais e das sociedades temáticas é bem claro e inegável.”

Alguns colegas, que não participam do movimento associativo, podem se perguntar qual o sentido de tantas entidades em nossa especialidade. Para quem olha de fora, de fato pode parecer que há um número exagerado de sociedades, e que elas se sobrepõem em suas atividades, mas esses colegas se enganam.

Dentro do universo de nossa especialidade, há diversos papéis e interações que, assim como ocorre em qualquer organização eficiente, acontecem muitas vezes de forma silenciosa, outras, de forma mais visível, mas juntas estabelecem a sustentabilidade e a relevância do todo. O papel das sociedades estaduais e das sociedades temáticas é bem claro e inegável. Enquanto as primeiras representam os colegas com maior ênfase na defesa profissional relacionada ao trabalho, em um âmbito que envolve órgãos oficiais, executivo e legislativo de estados e cidades, as temáticas oferecem espaço para a discussão e o estabelecimento de diretrizes na área do conhecimento científico da Oftalmologia.

Para além disso, temos um exemplo claro de potencial de sinergia que é a relação entre o Conselho Brasileiro de Oftalmologia, o nosso CBO, e a Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia, a nossa SNNO. Enquanto o CBO atua nas questões estruturantes do ensino, da capacitação e da atuação de todos nós, oftalmologistas brasileiros, a SNNO tem um trabalho imprescindível no olhar específico sobre duas regiões tão ricas de cultura e tão singulares, como são o norte e o nordeste brasileiros.

Para além do olhar próprio, que considera as questões nacionais para a realidade dos estados que compõem a sua base, a SNNO é parceira e imprescindível em tudo aquilo que nosso Conselho realiza.

Por isso, é com muita alegria que participamos e apoiamos a gestão de Daniel Montenegro e sua iniciativa de retomar esta publicação, a SNNO em Revista.

Sempre juntos!

Biometria em paciente com ceratotomia radial

Marie Garon,

Fellow de Catarata da Escola Cearense de Oftalmologia

Paciente sexo feminino, 69 anos, apresenta baixa da acuidade visual em olho direito. Nega hipertensão arterial ou diabetes, assim como outras doenças sistêmicas. Relata cirurgia refrativa há 38 anos pelo método de ceratotomia radial em ambos os olhos. Há seis meses, realizou cirurgia de catarata em outro serviço ficando com grau residual que lhe causa desconforto. Na ocasião, trouxe o cartão da lente intraocular que implantou (marca Oftcryl) com número +25,5.

REFRAÇÃO

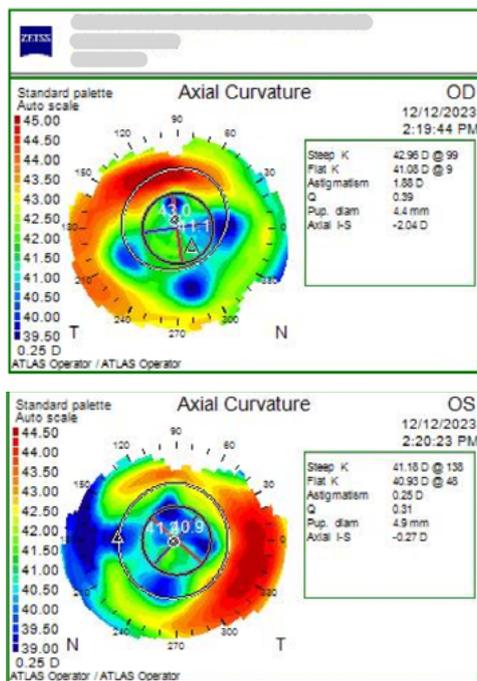
Olho direito +4,75 -0,75 90° 20 // 100
Olho esquerdo -2,75 -2,75 90° 20 // 40

BIOMICROSCOPIA

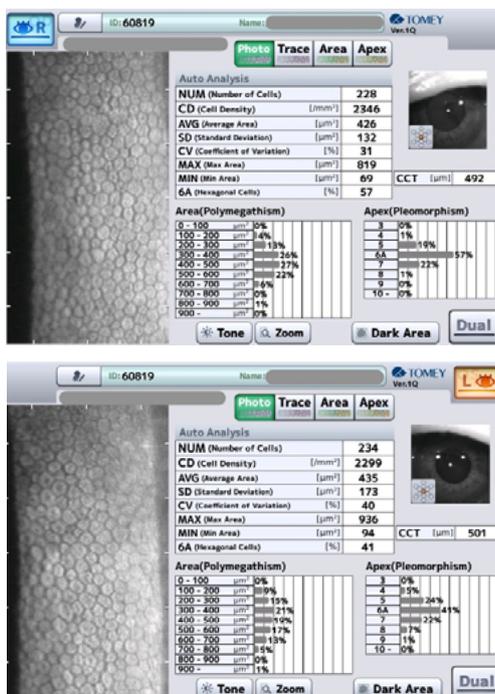
Olho direito: conjuntival calma, córnea transparente em região central, 08 incisões radiais aparentemente bem coaptadas, sem a presença de cistos ou hiperplasia epitelial. Câmara anterior média, íris trófica, núcleo esclerose +++ com subcapsular posterior central.

Olho esquerdo: conjuntival calma, córnea transparente em região central, 08 incisões radiais aparentemente bem coaptadas, sem a presença de cistos ou hiperplasia epitelial. Câmara anterior profunda, íris trófica, pseudo-fácica com lente intraocular centrada aparentemente em saco capsular.

TOPOGRAFIA CORNEANA



MICROSCOPIA ESPECULAR



BIOMETRIA ÓPTICA POR INTERFEROMETRIA FÓRMULA HAIGIS NORMAL

R (OD)	Axial: 23.69mm						L (OS)	Axial: 23.84mm					
	Phakic		Immersion		KI: 1.3375			Phakic		Immersion		KI: 1.3375	
	K1[D]	K2[D]	K1[mm]	K2[mm]	CYL	AX	K1[D]	K2[D]	K1[mm]	K2[mm]	CYL	AX	
	39.71	40.91	8.50	8.25			38.27	40.52	8.82	8.33			
	Target Ref: 0.00 D						Target Ref: 0.00 D						
	Haigis optimized			Haigis optimized			Haigis optimized			Haigis optimized			
	BAUSCH			JOHNSON			BAUSCH			JOHNSON			
	ENVISTA			SENSOR AR40e			ENVISTA			SENSOR AR40e			
	a0:	1.460	a0:	0.472	a0:	0.472	a0:	1.460	a0:	0.472	a0:	0.472	
	a1:	0.400	a1:	0.077	a1:	0.077	a1:	0.400	a1:	0.077	a1:	0.077	
	a2:	0.100	a2:	0.174	a2:	0.174	a2:	0.100	a2:	0.174	a2:	0.174	
	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	
	23.00	1.56	22.50	1.54	24.00	1.37	23.50	1.37	25.00	0.66	25.00	0.30	
	23.50	1.22	23.00	1.19	24.50	1.02	24.00	1.02	25.50	0.31	25.50	0.30	
	24.00	0.87	23.50	0.84	25.00	0.67	24.50	0.66	26.00	-0.05	25.50	-0.07	
	24.50	0.51	24.00	0.48	25.50	0.31	25.00	0.30	26.50	-0.41	26.00	-0.44	
	25.00	0.16	24.50	0.12	26.00	-0.05	25.50	-0.07	27.00	-0.78	26.50	-0.82	
	25.50	-0.20	25.00	-0.25	26.50	-0.41	26.00	-0.44	27.50	-1.16	27.00	-1.20	
	26.00	-0.57	25.50	-0.62	27.00	-0.78	26.50	-0.82	28.00	-1.54	27.50	-1.59	
	26.50	-0.94	26.00	-1.00	27.50	-1.16	27.00	-1.20	Power	25.93	Power	25.40	
	27.00	-1.31	26.50	-1.38	28.00	-1.54	27.50	-1.59	Haigis optimized				
	Power	25.22	Power	24.66	Haigis optimized				Haigis optimized				
	JOHNSON			VISIONTECH			JOHNSON			VISIONTECH			
	TECNIS 1P ZCB00			LITEFLEX			TECNIS 1P ZCB00			LITEFLEX			
	a0:	-1.302	a0:	1.170	a0:	1.170	a0:	-1.302	a0:	1.170	a0:	1.170	
	a1:	0.210	a1:	0.400	a1:	0.400	a1:	0.210	a1:	0.400	a1:	0.400	
	a2:	0.251	a2:	0.100	a2:	0.100	a2:	0.251	a2:	0.100	a2:	0.100	
	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	IOL	REF(D)	
	23.50	1.53	22.50	1.50	24.50	1.39	23.50	1.30	25.00	1.05	24.00	0.94	
	24.00	1.19	23.00	1.14	25.00	1.05	24.00	0.94	25.50	0.70	24.50	0.58	
	24.50	0.85	23.50	0.79	25.50	0.70	24.50	0.58	26.00	0.35	25.00	0.21	
	25.00	0.50	24.00	0.43	26.00	0.35	25.00	0.21	26.50	-0.01	25.50	-0.16	
	25.50	0.15	24.50	0.06	26.50	-0.01	25.50	-0.16	27.00	-0.37	26.00	-0.53	
	26.00	-0.21	25.00	-0.31	27.00	-0.37	26.00	-0.53	27.50	-0.73	26.50	-0.91	
	26.50	-0.57	25.50	-0.68	27.50	-0.73	26.50	-0.91	28.00	-1.10	27.00	-1.29	
	27.00	-0.93	26.00	-1.06	28.00	-1.10	27.00	-1.29	28.50	-1.47	27.50	-1.68	
	27.50	-1.30	26.50	-1.44	28.50	-1.47	27.50	-1.68	Power	26.49	Power	25.29	
	Power	25.71	Power	24.58	Power				Power				

BIOMETRIA ÓPTICA POR INTERFEROMETRIA FÓRMULA BARRETT TRUE K (CERATOTOMIA RADIAL)

BARRETT TRUE K FORMULA - FOR PRIOR MYOPIC OR HYPEROPIC LASIK/PRK/RK + KC

Patient Data Universal Formula Formula Guide K Index 1.3375 - K Index 1.332

Surgeon:Abrahão Lucena Date: 20/02/2024 Patient:der ID:

Right Eye (OD): TRUE K 40.42 Radial Keratotomy -4.2 D Left Eye (OS): TRUE K 39.42 Radial Keratotomy -4.69 D

Axial length:23.62 Keratometry:K1:40.0 K2:40.78 ACD:3.12 Axial length:23.84 Keratometry:K1:38.27 K2:40.52 ACD:3.14
 Recommended IOL: 24.8 (Biconvex) for Target Refraction:0 Recommended IOL: 25.26 (Biconvex) for Target Refraction:0
 Lens Factor: 2.14 A Constant: 118.71 WTW:11.92 LensThickness: Lens Factor: 2.18 A Constant: 118.71 WTW:11.90 LensThickness:

J&J AR40e Predicted PCA			Predicted PCA		
IOL Power	Optic	Refraction	IOL Power	Optic	Refraction
26.5	Biconvex	-1.29	27	Biconvex	-1.33
26	Biconvex	-0.9	26.5	Biconvex	-0.94
25.5	Biconvex	-0.52	26	Biconvex	-0.56
25	Biconvex	-0.15	25.5	Biconvex	-0.18
24.5	Biconvex	0.22	25	Biconvex	0.2
24	Biconvex	0.59	24.5	Biconvex	0.56
23.5	Biconvex	0.95	24	Biconvex	0.93

BIOMETRIA ÓPTICA POR INTERFEROMETRIA FÓRMULA LUCENA NORMAL



Patient: Surgeon: Abrahão Lucena

OD Right

AL: 23.62 mm ACD: 3.12 mm LT: 4.49 mm WTW: 11.92 mm
 K1 (Flat): 40.00 D K1 Axis: 126° K2 (Steep): 40.78 D K2 Axis: 36° Incision: 140°

Lens 1			Lens 2		
Target	IOL Power	SE	Target	IOL Power	SE
24.54	23.5	0.74	24.0	24.0	0.91
	24.0	0.39	24.5	24.5	0.56
	24.5	0.04	25.21	25.0	0.21
	25.0	-0.31	25.5	25.5	-0.14
	25.5	-0.66	26.0	26.0	-0.49
	26.0	-1.01	26.5	26.5	-0.84
	26.5	-1.36	27.0	27.0	-1.19

Lens 3			Lens 4		
Target	IOL Power	SE	Target	IOL Power	SE
24.55	23.5	0.75	24.5	24.5	0.48
	24.0	0.40	25.0	25.0	0.13
	24.5	0.05	25.28	25.5	-0.22
	25.0	-0.30	26.0	26.0	-0.57
	25.5	-0.65	26.5	26.5	-0.92
	26.0	-1.00	27.0	27.0	-1.27
	26.5	-1.35	27.5	27.5	-1.62

Insignificant induced astigmatism for incisions + 2,50mm

OS Left

AL: 23.84 mm ACD: 3.14 mm LT: 4.48 mm WTW: 11.90 mm
 K1 (Flat): 38.27 D K1 Axis: 158° K2 (Steep): 40.52 D K2 Axis: 68° Incision: 140°

Lens 1			Lens 2		
Target	IOL Power	SE	Target	IOL Power	SE
25.07	24.0	0.77	25.0	25.0	0.45
	24.5	0.42	25.5	25.5	0.10
	25.0	0.07	25.75	26.0	-0.25
	25.5	-0.28	26.5	26.5	-0.60
	26.0	-0.63	27.0	27.0	-0.95
	26.5	-0.98	27.5	27.5	-1.30
	27.0	-1.33	28.0	28.0	-1.65

Lens 3			Lens 4		
Target	IOL Power	SE	Target	IOL Power	SE
25.09	24.0	0.79	25.0	25.0	0.52
	24.5	0.44	25.5	25.5	0.17
	25.0	0.09	25.82	26.0	-0.18
	25.5	-0.26	26.5	26.5	-0.53
	26.0	-0.61	27.0	27.0	-0.88
	26.5	-0.96	27.5	27.5	-1.23
	27.0	-1.31	28.0	28.0	-1.58

Insignificant induced astigmatism for incisions + 2,50mm

Foi indicada a cirurgia de facoemulsificação em olho direito com incisão de 2,75mm e implante de LIO dobrável de acrílico hidrofóbico 3 peças em saco capsular (AR40e n° +24,5) para um equivalente esférico de +0,12 para Haigis, +0,22 para Barrett e +0,05D para Lucena. O procedimento aconteceu sem intercorrência. No 30º dia de pós-operatório, a paciente se mostrou satisfeita com o resultado: -0,50 DC 42° 20/25 (EE 0,25).

AUTORREFRAÇÃO

REF. DATA		VD: 12.00		CYL: (-)	
<R>	S	C	A		
19	+ 0.37	- 0.37	42		
19	+ 0.37	- 0.37	43		
19	+ 0.37	- 0.37	41		
	+ 0.37	- 0.37	42		
<L>	S	C	A		
19	- 2.62	- 2.75	113		
19	- 2.62	- 2.75	114		
18	- 2.75	- 2.75	118		
19	- 2.62	- 2.62	118		
	- 2.62	- 2.75	114		

“No 30º dia de pós-operatório, a paciente se mostrou satisfeita com o resultado: -0,50 DC 42° 20/25 (EE 0,25).”

“Dificuldades são enfrentadas nas leituras ceratométricas centrais nos casos de irregularidades geradas pelas incisões, ou até mesmo quando a zona óptica se encontra de tamanho reduzido.”

COMENTÁRIOS

Na ceratotomia radial, há um aplanamento excessivo da região central da córnea, mas sem modificar de forma significativa a relação entre a sua superfície e face posterior. Provavelmente, o índice ceratométrico não seja afetado de forma significativa como na cirurgia refrativa a laser para miopia. Dificuldades são enfrentadas nas leituras ceratométricas centrais nos casos de irregularidades geradas pelas incisões, ou até mesmo quando a zona óptica se encontra de tamanho reduzido.

O médico pode disponibilizar de medidas ceratométricas, como o mapa de Holladay (EKR) do pentacam, que fornece ceratometria dos 65% de área central, considerando superfície e face posterior dentro do índice de refração de 1.3375. O EKR ainda oferece um histograma com dispersão dos pontos de curvatura corneana.

Acredito que o erro biométrico no olho esquerdo ocorreu em virtude do uso de uma constante inadequada (119,1) para a lente Oftcryn. Para cirurgia do olho direito, utilizamos três fórmulas para programar o implante da lente: a Haigis normal, a Barrett True K para ceratotomia radial e a Lucena normal. As três fórmulas tiveram indicação numérica semelhante (+24,5) para lente AR40e, sendo considerada a programação do implante sem ajustes numéricos empíricos.



CBO2024
Brasília
04 A 07 SET

CENTRO INTERNACIONAL DE
CONVENÇÕES DO BRASIL | CIOB

Brasília será palco do maior evento da Oftalmologia em 2024

O CBO vem aí para uma edição ainda mais grandiosa e completa. Aproveite o início de ano para se organizar e colocar a sua educação continuada como prioridade!

No CBO 2024, você terá:

- Experiência plural e profunda na especialidade
- Troca de conhecimento com especialistas de todo o Brasil e internacionais
- Diferentes formatos de transmissão de conhecimento

Inscreva-se:



Siga nossas redes sociais:

 /cbocongressos

 /cbocongressos



Associado SNNO: representatividade, atualização profissional e benefícios

Fundada em 18 de outubro de 1981, a Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia (SNNO) é uma entidade médica atuante na difusão de conhecimentos em cuidar da visão. Nasceu da percepção de médicos oftalmologistas das regiões envolvidas, conscientes da relevância e representatividade destes no cenário da Oftalmologia brasileira.

A SNNO, entre várias atividades, realiza anualmente seu próprio congresso. Em 2024, estará sendo realizada a 30ª edição do evento, em Maceió (AL), com a participação de palestrantes especiais de todo o Brasil e ainda especialistas internacionais. A edição de 2025 já está marcada e será em Aracaju (SE).

Atenta às demandas dos associados e do mercado brasileiro da Oftalmologia, a SNNO busca sempre suprir necessidades e expectativas. Com o objetivo de manter seus associados atualizados e sintonizados com o cenário nacional e internacional da Oftalmologia, com as inovações e tendências que ditarão os rumos da especialidade, a SNNO desenvolve suas atividades com um alto nível de responsabilidade e comprometimento com as boas práticas.

O que a SNNO oferece aos associados:

- Cursos e eventos
- Valores diferenciados na inscrição para congressos
- Educação continuada
- Programa de benefícios (beneficiosnno.com.br)
- Possibilidade de participar como palestrante no Congresso Norte Nordeste de Oftalmologia (CNNO)
- Revista SNNO
- Conteúdo exclusivo (acesso à área restrita no portal da SNNO, contendo artigos e outros conteúdos técnicos)
- Networking com profissionais da área
- Negociações com diversos fornecedores
- Incentivo à realização de estudos e pesquisas oftalmológicas em geral
- Eventos regionais das sociedades estaduais
- Lives para divulgação de conhecimentos e boas práticas na Oftalmologia
- Representatividade da Oftalmologia das Regiões Norte e Nordeste do Brasil junto ao mercado da Oftalmologia



SNNO em números

- 16 estados
- 4.088 oftalmologistas na Região Nordeste
- 957 oftalmologistas na Região Norte
- Total aproximado de oftalmologistas nas duas regiões: 5.045

Sociedades estaduais

- Acre
- Amapá
- Amazonas
- Pará
- Rondônia
- Roraima
- Tocantins
- Alagoas
- Bahia
- Ceará
- Maranhão
- Paraíba
- Piauí
- Pernambuco
- Rio Grande do Norte
- Sergipe



Como vou usar um benefício?

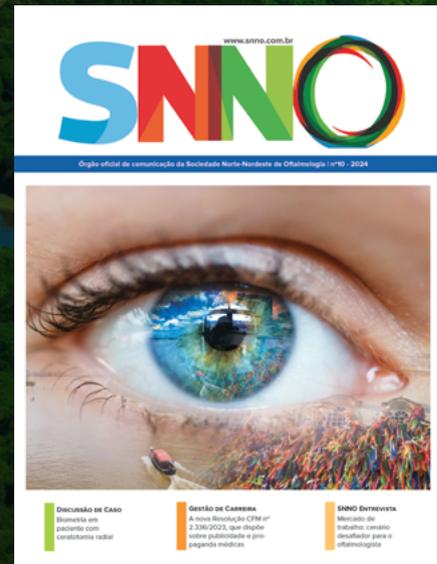
- 1. Escolha o Benefício**
Faça login no Clube de Vantagens e clique no benefício que tem a ver com você!
- 2. Verifique as regras de utilização**
Sabemos que as regras de utilização são as informações mais importantes para você, então, explicamos como elas funcionam para que não tenha dúvidas na hora de usar um benefício.
- 3. Economize**
Clique em 'Usar o Desconto' e aproveite essa experiência! Depois conta para gente como foi!

Programa de Benefícios SNNO

- Instrumentais oftalmológicos
- Insumos oftalmológicos
- Tecnologia
- Seguros
- Treinamentos
- Consultorias
- Entretenimento
- Alimentação
- Educação
- Saúde
- Varejo

SNNO em Revista

- Versão digital e impressa
- Tiragem 2.500 exemplares
- Palavra do Presidente
- Palavra do Editor-Chefe
- Congresso Norte Nordeste de Oftalmologia (CNNO)
- Cenário regional
- Conteúdo científico
- História da SNNO e das sociedades estaduais
- Defesa profissional
- Gestão de carreira
- Entrevista com especialistas em assunto de interesse geral
- Eventos e cursos
- Ações do Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO)
- Cursos credenciados CBO nas Regiões Norte e Nordeste
- Ligas acadêmicas de Oftalmologia



Calendário de Lives 2024

Janeiro 30	Fevereiro 20	Março 05	Abril 09
Maio 14	Junho 11	Julho 09	Agosto 13
Setembro 10	Outubro 08	Novembro 12	Dezembro 10

SNNO Sociedade Norte-Nordeste de Oftalmologia

Redes sociais

- Instagram (2.258 seguidores)
- LinkedIn (280 seguidores)
- Lives mensais no Instagram abordando temas científicos

Mercado de trabalho: cenário desafiador para o oftalmologista



Alexandre Rosa
Oftalmologista

“Isso leva a uma proporção de médicos oftalmologistas por habitante muito próxima da saturação na maior parte das capitais brasileiras, sobretudo nas Regiões Sul e Sudeste.”

Hoje, ser somente tecnicamente bom já não garante mais sucesso na profissão como médico. Essa é a opinião do oftalmologista Alexandre Rosa, especialista em doenças da retina e vítreo, doutor em Oftalmologia pela USP e professor de Oftalmologia da Universidade Federal do Pará, em entrevista à SNNO em Revista. Para ele, atualmente, um médico precisa contar com uma série de habilidades, chamadas de *soft skills*, que não são relacionadas à formação em Medicina. São conhecimentos de outras áreas, como marketing, gestão, finanças, tecnologia, gerenciamento de pessoas, liderança, entre outras.

O especialista também ressaltou que existem cidades ou pelo menos regiões com o número de oftalmologistas saturado, principalmente nas capitais e em municípios das Regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. No Norte e Nordeste, há algumas áreas ainda de vazio assistencial, mas isso tem mudado com o passar do tempo.

De acordo com Alexandre Rosa, para os novos oftalmologistas, o mercado de trabalho atual é desafiador pela dificuldade que eles vão enfrentar em abrir seus próprios negócios, em serem empreendedores na Oftalmologia.

SNNO - COMO O SR AVALIA O MERCADO DE TRABALHO DO OFTALMOLOGISTA HOJE?

Alexandre Rosa – Hoje, vivemos um aumento substancial no número de médicos formados devido ao crescimento exponencial do número de faculdades de Medicina que foram abertas nos últimos anos. Como consequência, há um aumento da necessidade de vagas de residência médica e do número de médicos residentes em Oftalmologia.

Isso leva a uma proporção de médicos oftalmologistas por habitante muito próxima da saturação na maior parte das capitais brasileiras, sobretudo nas Regiões Sul e Sudeste. Algumas cidades do Norte e do Nordeste ainda não têm essa proporção atingida, mas esse panorama tem mudado com o passar dos anos.

Diante disso, constatamos um sinal preocupante de que o mercado está ficando cada vez mais saturado. O número de oftalmologistas no Brasil é um dos maiores do mundo e temos que nos preparar para esse novo cenário de uma demanda não crescente, mas uma oferta muito grande de médicos.

SNNO - QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS DO MERCADO DE TRABALHO ATUALMENTE?

Alexandre Rosa – Vemos um cenário muito desafiador para o jovem médico. Cada vez mais, é difícil para aquele que está entrando no mercado de trabalho conseguir trabalhar, a não ser que seja numa estrutura de terceiros, isso ocorre porque está muito mais complicado conseguir o credenciamento em planos de saúde.

Vemos um mercado em consolidação com grandes fusões, grandes corporações comprando grandes clínicas, concentrando cada vez mais o *market share* nestas instituições.

Para os novos oftalmologistas, será um mercado desafiador pela dificuldade que eles vão enfrentar em abrir seus próprios negócios, em serem empreendedores na Oftalmologia. A meu ver, muitos deles vão acabar tendo que trabalhar em outras estruturas para poder exercer a profissão.

SNNO - O SR ACREDITA QUE EXISTAM ÁREAS JÁ SATURADAS? QUAIS SÃO AS ÁREAS MAIS PROMISSORAS?

Alexandre Rosa – Diria que existem cidades ou pelo menos regiões com o número de oftalmologistas saturado, principalmente nas capitais e em municípios das Regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. No Norte e Nordeste, há algumas áreas ainda de vazio assistencial, mas isso tem mudado com o passar do tempo.

No que se refere às áreas mais promissoras, diria que são as subespecialidades em que ainda há uma quantidade menor de médicos optando, como neurooftalmologia, uveíte e oftalmopediatria. Também temos as áreas relacionadas à tecnologia, com uma crescente demanda por profissionais como cientista de dados em Oftalmologia e especialista em inteligência artificial em Oftalmologia.

SNNO - A OFTALMOLOGIA É UMA DAS ESPECIALIDADES MÉDICAS QUE MAIS TEVE EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NOS ÚLTIMOS ANOS. COMO O SR AVALIA ESSA EVOLUÇÃO E A NECESSIDADE DO ESPECIALISTA ESTAR CONSTANTEMENTE ATUALIZADO?

Alexandre Rosa – A atualização médica é uma demanda mundial e não restrita única e exclusivamente à Oftalmologia. É uma das especiali-

“No que se refere às áreas mais promissoras, diria que são as subespecialidades em que ainda há uma quantidade menor de médicos optando, como neurooftalmologia, uveíte e oftalmopediatria.”

dades que mais evoluiu nos últimos anos. Mas, a Medicina como um todo também evoluiu muito.

Há 50 ou 60 anos, tínhamos muitos médicos generalistas e poucos médicos especialistas. Podemos ver como isso mudou. Hoje, é muito mais comum que um médico tenha uma especialidade, assim como também vemos um crescente número de subespecialistas.

O médico está cada vez mais dominando uma determinada subárea da sua especialidade. Isso aconteceu na Oftalmologia, na Ortopedia, na Cardiologia, em várias especialidades. Essa mudança se deve porque o conhecimento médico

“Norte e Nordeste ainda apresentam cidades onde há um número de oftalmologistas aquém do necessário. Mas, isso também acontece em outras especialidades médicas, não apenas com oftalmologistas.”

creceu de forma exponencial nos últimos anos. É muito difícil para um especialista dominar todas as áreas do conhecimento de uma especialidade médica como antes.

SNNO - EXISTEM ESPECIFICIDADES NO MERCADO DE TRABALHO NAS REGIÕES NORTE E NORDESTE EM RELAÇÃO ÀS DEMAIS DO PAÍS? QUAIS SERIAM ESSAS ESPECIFICIDADES E COMO O OFTALMOLOGISTA DAS REGIÕES DEVE LIDAR COM ELAS PARA OBTER SUCESSO PROFISSIONAL?

Alexandre Rosa – Sim, existem especificidades. As regiões Norte e Nordeste ainda apresentam cida-

des onde há um número de oftalmologistas aquém do necessário. Mas, isso também acontece em outras especialidades médicas, não apenas com oftalmologistas.

Em geral, essas cidades apresentam pouca densidade de médicos porque têm uma renda per capita muito baixa e isso faz com que sejam menos atraentes para os médicos especialistas.

SNNO - O SR ACREDITA QUE O OFTALMOLOGISTA HOJE SE MANTÉM SOMENTE COM O CONHECIMENTO TÉCNICO? NA SUA OPINIÃO, QUAIS SÃO AS HABILIDADES/COMPETÊNCIAS QUE O ESPECIALISTA DEVE TER PARA OBTER SUCESSO NO MERCADO DE TRABALHO?

Alexandre Rosa – Definitivamente não. Hoje, ser somente tecnicamente bom já não garante mais sucesso na profissão. Atualmente, um médico precisa contar com uma série de habilidades, que chamamos de *soft skills*, que não são relacionadas à sua formação técnica/médica.

Ele precisa ter conhecimentos de marketing, gestão, finanças, tecnologia, gerenciamento de pessoas, aspectos de liderança etc. Portanto, o médico precisa utilizar esse arsenal de novas habilidades para poder ter sucesso na Medicina.

Anteriormente, era muito comum o profissional apenas ser médico e já era o suficiente para ele ser bem-sucedido. Depois, vieram as residências médicas com as especialidades; posteriormente, vieram as subespecialidades médicas. E hoje, além de ser um médico especialista e subespecialista, ele precisa dessas outras habilidades para poder tornar-se um médico de sucesso.

O conceito de sucesso não deve basear-se apenas no sucesso financeiro. Um médico para ser bem-sucedido tem que posicionar-se bem frente aos colegas, ter uma visão de liderança frente aos seus pares. Ele precisa ter um posicionamento completamente diferente do que precisava no passado.

“Um médico para ser bem-sucedido tem que posicionar-se bem frente aos colegas, ter uma visão de liderança frente aos seus pares. Ele precisa ter um posicionamento completamente diferente do que precisava no passado.”

A nova Resolução CFM nº 2.336/2023, que dispõe sobre publicidade e propaganda médicas



Alberthy Ogliari

INTRODUÇÃO

A publicidade e a propaganda médicas são atividades que visam divulgar o trabalho dos profissionais e das instituições de saúde, bem como informar e educar a população sobre temas de interesse sanitário.

Essas atividades, no entanto, devem respeitar os princípios éticos e legais que regem a Medicina, a fim de preservar a dignidade, a veracidade e a responsabilidade.

O Conselho Federal de Medicina (CFM) é o órgão responsável por normatizar e fiscalizar a publicidade e a propaganda médicas no Brasil, conforme a Lei nº 3.268/1957, que dispõe sobre os conselhos de Medicina, os Decretos-Lei nº 20.931/1932 e nº 4.113/1942, que regulam o exercício da Medicina e a propaganda.

Em 13 de setembro de 2023, o CFM publicou a Resolução nº 2.336/2023, que revoga a Resolução nº 1.974/2011 e estabelece novas regras para a publicidade e a propaganda médicas, com o objetivo de modernizar e adequar a normativa aos avanços tecnológicos e às demandas sociais.

“A publicidade e a propaganda médicas são atividades que visam divulgar o trabalho dos profissionais e das instituições de saúde, bem como informar e educar a população sobre temas de interesse sanitário.”

Neste artigo, pretendemos analisar as principais mudanças trazidas pela nova resolução, bem como seus impactos e desafios aos médicos e à sociedade.

DESENVOLVIMENTO

A Resolução nº 2.336/2023 apresenta uma série de inovações em relação à Resolução nº 1.974/2011, que podem ser agrupadas em quatro eixos principais: redes sociais, imagens, preços e promoções.

A nova resolução reconhece as redes sociais como um meio legítimo de divulgação do trabalho

Autores: Alberthy Ogliari, advogado, assessor jurídico de sociedades de especialidades médicas, pós-graduado em Direito Médico; Carlos Alencastro, advogado, membro das comissões de compliance e direito digital da OAB-DF; Rozilene Santos Manzi C. Aucélio, advogada, assessora jurídica de sociedades de especialidades médicas.

Coautores: Heron Pedroso, Diogo Walter, Daniele Souza, Tácita Tapajós, Priscila Lins e Carolina Belisário.

médico, desde que respeitados os limites éticos e legais. O médico pode utilizar as redes sociais para informar sobre sua formação, qualificação, especialidade, endereço e horário de atendimento, bem como para publicar conteúdos educativos e científicos, relacionados à área de atuação.

Contudo, o médico deve evitar a autopromoção, a mercantilização e a banalização da Medicina, bem como a divulgação de informações falsas, enganosas ou sensacionalistas. O médico também deve resguardar o sigilo profissional e a privacidade dos pacientes, não podendo expor dados pessoais, imagens ou áudios sem autorização expressa.

“O médico também deve resguardar o sigilo profissional e a privacidade dos pacientes, não podendo expor dados pessoais, imagens ou áudios sem autorização expressa.”

A nova resolução também estabelece uma distinção entre as redes sociais próprias do médico e as plataformas comerciais ancoradas na internet, como blogs ou outros.

Nas redes sociais próprias, o médico pode divulgar seu perfil profissional, seus serviços e seus equipamentos, desde que de forma discreta e moderada. Nas plataformas comerciais, o médico deve se limitar a participar de matérias jornalísticas, educativas ou científicas, sem caráter de terapêutica individual ou autopromoção.

Dessa maneira, a nova resolução permite o uso de imagens de pacientes ou de banco de fotos, desde que tenham caráter educativo e obedeçam a critérios rigorosos. A imagem deve estar relacionada à especialidade registrada do médico e a foto deve vir acompanhada de texto educativo, contendo as indicações terapêuticas e fatores que possam influenciar negativamente o resultado. A imagem também não pode ser manipulada ou melhorada e o paciente não pode ser identificado.

Demonstrações de antes e depois devem ser apresentadas em conjunto com imagens contendo indicações, evoluções satisfatórias, insatisfatórias e possíveis compli-

“A imagem também não pode ser manipulada ou melhorada e o paciente não pode ser identificado.”

cações decorrentes da intervenção. Quando for possível, deve ser mostrada a perspectiva de tratamento para diferentes biotipos e faixas etárias, bem como a evolução imediata, mediata e tardia.

A nova resolução também permite que o médico compartilhe em suas redes sociais as imagens publicadas pelos pacientes, desde que com autorização expressa destes e sem comentários que caracterizem autopromoção ou indução à demanda.

A resolução ainda autoriza a divulgação dos preços das consultas, dos procedimentos e dos planos de pagamento, desde que de forma clara

e objetiva, sem induzir o consumidor a erro ou a engano. O médico deve informar o valor total do serviço, incluindo as taxas, os impostos e os custos adicionais, bem como as formas e as condições de pagamento.

Há também a permissão para realizar campanhas promocionais, desde que não caracterizem concorrência desleal, aviltamento da profissão ou indução à demanda. O médico deve informar o período de validade da promoção, os critérios de seleção dos beneficiários, os riscos e as limitações do serviço, bem como as eventuais restrições ou exclusões.

CONCLUSÃO

A Resolução nº 2.336/2023 do Conselho Federal de Medicina representa um avanço na regulamen-

tação da publicidade e da propaganda médicas.

Ao reconhecer as novas formas de comunicação e divulgação do trabalho, bem como estabelecer critérios mais claros e objetivos para a sua realização, busca equilibrar o direito de informar com o dever de respeitar os princípios éticos, legais e de compartilhar informações verdadeiras, transparentes e educativas sobre a saúde.

No entanto, a nova resolução também traz desafios e responsabilidades para os médicos e à sociedade, que devem estar atentos ao cumprimento das normas e à fiscalização das condutas. O médico deve agir com prudência, bom senso e respeito, evitando a mercantilização, a banalização e a desvalorização.

“O médico deve agir com prudência, bom senso e respeito, evitando a mercantilização, a banalização e a desvalorização.”

A sociedade deve exigir informações de qualidade, confiáveis e científicas, bem como denunciar as práticas abusivas, enganosas ou ilegais.

A publicidade e a propaganda médicas devem ser vistas como instrumentos de educação e de promoção da saúde, não como meio de exploração comercial abusiva.

REFERÊNCIAS

1. RESOLUÇÃO CFM Nº 2.336/2023. Dispõe sobre publicidade e propaganda médicas. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 set. 2023. Seção 1, p. 312-316.
2. CFM moderniza resolução da publicidade médica. Portal CFM, Brasília, DF, 12 set. 2023. Disponível em: <https://portal.cfm.org.br/noticias/cfm-atualiza-resolucao-da-publicidade-medica/>. Acesso em: 9 fev. 2024.
3. As Novas Regras de Publicidade Médica: Análise da Resolução CFM Nº 2.336/2023. Jusbrasil, São Paulo, SP, 14 set. 2023. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/>

[4. Conselho Federal de Medicina publica novas regras de publicidade médica. Mattos Filho. Disponível em: \[SNNO em Revista 21 nº 10 | 2024\]\(https://www.mattosfilho.com.br/unico/regras-publicidade-medica/#:~:text=Publicidade%20em%20rede%20social,sensacionalista%20ou%20de%20concorr%C3%Aancia%20desleal. Acesso em: 9 fev. 2024.</div><div data-bbox=\)](https://www.jusbrasil.com.br/artigos/resolucao-cfm-n-2336-2023-o-que-mudou-e-o-que-continua-na-publicidade-medica/1976244797#:~:text=A%20Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CFM%20N%C2%BA%202.336,publicidade%2C%20principalmente%20nas%20redes%20sociais. Acesso em: 9 fev. 2024.</p></div><div data-bbox=)

HOYA apresenta exposição para alertar a população sobre a progressão da miopia infantil

A HOYA, empresa japonesa que produz lentes de óculos de alta tecnologia desenvolvidas para a correção de problemas da visão, promove iniciativas contínuas para conscientizar a população sobre o avanço da miopia no público infantil. Pensando nisso, a empresa anuncia a realização da exposição “Miopia - O Mundo Visto de Perto: Uma Visão Clara para o Futuro”, em colaboração com o Prof. Dr. Francisco Irochima, médico oftalmologista, durante o 30º Congresso Norte-Nordeste de Oftalmologia (CNNO).

Dedicada a enfrentar o desafio do avanço da enfermidade por meio da arte e do conhecimento, a exposição será composta por 12 telas pintadas em aquarela pelo Dr. Irochima, retratando, por exemplo, como a miopia se desenvolve na infância, qual o efeito dentro do olho humano, entre outros aspectos. As telas serão expostas entre os dias 7 a 9 de março, durante a realização do congresso no Centro Cultural e de Exposições Ruth Cardoso, em Maceió.

“A instalação não é apenas um local de contemplação, mas também de aprendizado e conscientização para que as crianças possam cada vez mais, explorar o mundo com olhos saudáveis. Trata-se de um manifesto de compromisso com o bem-estar das gerações vindouras e para proteger o dom da visão”, afirma o Dr. Irochima.

Com mais de 28 anos dedicados à Medicina, Dr. Francisco Irochima é médico oftalmologista, escritor, cientista, educador, pintor e palestrante. Um entusiasta e praticante da inovação e do empreendedorismo. Como ilustrador, já ganhou o Brasil e o mundo participando de diversas obras nacionais e internacionais, além de diversas premiações

e, nesta ação, dedica-se ao compromisso de alertar a população sobre a progressão da miopia infantil.

Evidências comprovam o aumento da miopia em todo o mundo. Estima-se que terá impacto sobre mais da metade da população mundial até 2050, segundo dados da Organização Mundial da Saúde (OMS). “Nossa visão é clara: um mundo onde as crianças veem um futuro brilhante e sem limitações. Esta não é apenas uma ação para contemplar a beleza da arte, mas também para refletir sobre a necessidade premente de combater a progressão da miopia em crianças”, completa.

AVANÇO DA MIOPIA INFANTIL

A miopia consiste no problema refracional mais comum e que necessita do uso de lentes corretivas para fazer com que o paciente enxergue melhor. Geralmente, surge na primeira ou segunda infância, podendo ser progressiva em alguns casos. Os sintomas mais comuns

“Trata-se de um manifesto de compromisso com o bem-estar das gerações vindouras e para proteger o dom da visão, afirma o Dr. Irochima.”

são: dificuldade para ver de longe, apertar os olhos para ver a longas distâncias e aproximar-se dos objetos para visualizá-los.

Visitas de rotina ao oftalmologista desde a primeira infância, o uso comedido e regrado de dispositivos móveis, como smartphones, tablets e outros tipos de telas e o estímulo às atividades ao ar livre consistem em estratégias importantes de prevenção à progressão da miopia. Adicionalmente, a implantação da correção adequada e/ou das terapias, também colaboram para conter o provável avanço de um quadro já existente.

Uma vez diagnosticada, a doença pode ser corrigida, quando necessária, por meio do uso de óculos ou lentes de contato. O Dr. Irochima destaca a eficiência das opções não invasivas, como é o caso das lentes de óculos de alta tecnologia e que já são opções importantes para a redução da miopia infantil. “As pessoas com a miopia axial, quando passam a fazer uso contínuo desse tipo de lente, podem ter uma média de 60% na desaceleração na progressão da miopia, pois a estrutura da lente permite simultaneamente desacelerar o crescimento do globo ocular e proporcionar uma visão mais clara”, destaca o especialista.

SOBRE A HOYA

A Hoya Vision Care é uma empresa japonesa que produz lentes para óculos de alta tecnologia desenvolvidas para correção de problemas da visão, como miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia. Em seu portfólio estão produtos ópticos, incluindo filtros fotocromáticos e lentes de óculos, como a MiYOSMART, única lente pautada em seis anos de estudos e que reduz em

até 60% a progressão da miopia infantil. A lente conta com a pioneira *D.I.M.S. technology*, tecnologia patenteada pela HOYA e desenvolvida em colaboração com a Universidade Politécnica de Hong Kong, que corrige o defeito visual em toda a sua superfície e possui uma área de tratamento em forma de anel para diminuir e até frear a progressão da miopia. Saiba mais em <https://miyosmart.com.br/>.

“Uma vez diagnosticada, a doença pode ser corrigida, quando necessária, por meio do uso de óculos ou lentes de contato.”

“Miopia - O Mundo Visto de Perto: Uma Visão Clara para o Futuro”

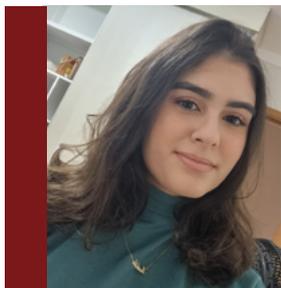
Data: 07 a 09 de março de 2024

Horário: 8h às 19h

Local: Centro Cultural e de Exposições Ruth Cardoso, em Maceió

Endereço: Rua Celso Piatti, s/n - Jaraguá, Maceió

Ablao: de olhos para o futuro



Isabela Ussifati Negrine
Diretora de Marketing e Comunicação da Ablao



Lívia Hastenreiter Batalha
Diretora da Secretaria e Relações Institucionais da Ablao

“O concurso resultou em um grande sucesso, com 27 instituições de ensino superior (IES) de diferentes estados (...).”

A Associação Brasileira das Ligas Acadêmicas de Oftalmologia (Ablao) é uma associação estudantil sem fins lucrativos, formada pela união de ligas acadêmicas de Oftalmologia que tem como objetivo incentivar o tripé: ensino, pesquisa e extensão, criando oportunidade para a integração dos acadêmicos.

Vivendo no meio acadêmico e tendo contato com ligas de todo o Brasil, fica nítido que hoje há uma grande deficiência do ensino oftalmológico nas universidades do país e a falta de oportunidades para que os estudantes conheçam melhor e se aprofundem na especialidade em questão. Tendo isso em vista e buscando meios de ajudar os estudantes, juntos, a Ablao e a *Phelcom Technologies*, com apoio do Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), lançaram o projeto “De Olhos para o Futuro”.

Voltado para as ligas acadêmicas de Oftalmologia, o projeto foi uma competição que teve como finalidade tanto impactar o ensino da especialidade durante a graduação, quanto fazer a diferença na saúde ocular da população.

O concurso resultou em um grande sucesso, com 27 instituições de ensino superior (IES) de diferentes es-

tados inscritas na primeira fase, das quais dez foram selecionadas para prosseguir na competição. Essas realizaram treinamento oferecido pela equipe da *Phelcom Technologies* sobre o uso do retinógrafo portátil *Eyer*, que havia sido previamente enviado para cada liga realizar o projeto proposto.

Os resultados finais mostraram um alto impacto positivo da iniciativa, pois cerca de 301 alunos de dez IES e sete estados tiveram a oportunidade de atender 1.674 pacientes com uso do *Eyer*, aprimorando suas técnicas e tendo contato com um aparelho moderno e não muito difundido pelos serviços de Oftalmologia universitários.

Para trazer uma visão mais pessoal do projeto e com experiências reais, a Ablao entrevistou a representante da Liga Acadêmica de Oftalmologia da PUC Minas Gerais (LAOF PUC-MG), Júlia Pinheiro, vencedora do projeto, para compartilhar sua experiência.

Confira a entrevista completa abaixo.

ABLAO: COMO FOI O PROCESSO DE ORGANIZAÇÃO DO PROJETO?

Júlia Pinheiro: A experiência de organizar dois mutirões em Guaraciaba (MG) inteiramente por aca-

dêmicos, com certeza, foi algo de grande aprendizado, enriquecimento e crescimento para nós.

Estabelecer a interação com a Secretaria de Saúde do município, entender a melhor forma de organizar o fluxo de atendimento aos pacientes, recrutar e treinar voluntários foram tarefas desafiadoras, mas que certamente nos permitiram evoluir na vida acadêmica.

ABLAO: COMO VOCÊS VEEM O IMPACTO NA SAÚDE OCULAR DA POPULAÇÃO ATENDIDA?

Júlia Pinheiro: Nossa população-alvo convivia com o escasso acesso ao oftalmologista. Muitos dos pacientes atendidos não tinham realizado exame oftalmológico há mais de 10 anos.

Os mutirões permitiram a identificação precoce da retinopatia diabéti-

ca, bem como a detecção de outras patologias oculares que necessitavam de intervenção, como o caso de uma paciente com hemorragia vítrea que foi devidamente encaminhada para o hospital oftalmológico da capital do estado.

Sem dúvida, essa vivência nos permitiu ver de perto a importância da Oftalmologia e dos seus exames na prevenção. Poder levar assistência àqueles que não têm acesso à especialidade foi, com certeza, gratificante e também nos despertou um olhar de maior atenção a essas populações, de modo que possamos pensar em outras ações para o futuro.

ABLAO: QUAL FOI O RESULTADO DA INTERVENÇÃO?

Júlia Pinheiro: Ao final dos projetos, conseguimos alcançar 598 pacientes, sendo que 80 deles

foram diagnosticados e encaminhados para assistência e duas urgências oftalmológicas foram devidamente atendidas.

ABLAO: QUAIS SÃO OS PROJETOS FUTUROS?

Júlia Pinheiro: Temos o plano inicial de finalizar o projeto em Guaraciaba (MG), já que até então havíamos englobado três das quatro unidades básicas de saúde do município.

Além disso, o projeto está sendo expandido à comunidade quilombola em Contagem (MG), visando à prevenção, mas também à educação em saúde para esta população que não possui facilidade de acesso à informação de qualidade.

Junto a isso, estamos elaborando trabalhos científicos utilizando os resultados coletados nas ações.



Ganhadores do concurso



Júlia Pinheiro

22 a 25 de Maio | Rio de Janeiro - Brasil
Riocentro convention & event center

PREPARE-SE PARA UM EVENTO INOVADOR

ATUALIZAÇÃO EM NÍVEL MUNDIAL COM SESSÕES INÉDITAS!



Veja a programação completa aqui e INSCREVA-SE!

www.brascrs2024.com.br





22 a 25 de Maio | Rio de Janeiro - Brasil
Riocentro convention & event center

CONTAGEM REGRESSIVA PARA UM DOS MAIORES CONGRESSOS OFTALMOLÓGICOS DO MUNDO

A cada dia a Associação Brasileira de Catarata e Cirurgia Refrativa vem recebendo mais confirmações de grandes nomes internacionais para o BRASCRS 2024, congresso que acontecerá entre os dias 22 e 25 de maio, no Riocentro, Rio de Janeiro. Andrés Benatti, Andrew Turnbull, Ashvin Agarwal, Burkhard Dick, Carlos Gordillo, Cathleen McCabe, Ehud Assia, Elizabeth Yeu, Gerardo Valvecchia, Giacomo Savini, Liliana Werner, Maria Filomena Ribeiro, Miguel Srur, Sunil Thangaraj, Thomas Kohnen, Uday Devgan, Warren Hill são alguns dos quase 60 nomes que irão preencher um repertório espetacular de aulas com as principais atualizações da oftalmologia.

A expectativa é que o BRASCRS 2024 bata um novo recorde de palestrantes internacionais e nacionais e a parceria com grandes sociedades oftalmológicas ao redor do mundo vem sendo fundamental para abrilhantar o evento. Estão confirmadas sessões especiais com as Presidentes da ASCRS (Elizabeth Yeu) e da ESCRS (Filomena Ribeiro), como também de várias sociedades.

Circuitos

O congresso da BRASCRS nunca é igual. E, este ano, vem cheio de novidades. A estreia nas atrações fica por conta dos chamados Circuitos, um novo formato de sessão que vai tornar a aprendizagem mais dinâmica e inovadora. Estão confirmados os Circuitos de Biometria, Lasers de Refrativa, Faco, Impressora 3D, entre outros.

Wet Lab City

Uma das atrações que promete chamar atenção é o Wet Lab City, uma mini-cidade com os cursos práticos, montada no centro do pavilhão das salas científicas. Será uma vitrine aberta de equipamentos. As vagas são limitadas! Então, não perca tempo!

Festival de Filmes

Já submeteu seu filme para concorrer a prêmios no Festival de Vídeos Científicos? Agora é aguardar a grande noite da premiação, ao lado de cirurgiões de todo o mundo. Pelo segundo ano consecutivo haverá a categoria internacional, o BRASCRS International Award. O nível vai ser alto!

Festival de Casos - GAC

Sabe o Grande Arquivo de Casos? Ele agora se chama Festival de Casos - GAC. Mas a atração continua a mesma: médicos submetem casos desafiadores e, se o trabalho for selecionado, eles têm cinco minutos para mostrar ao vivo sua conduta na resolução do mesmo. Os três melhores casos ganham uma passagem aérea para a ASCRS 2025 e têm a oportunidade de apresentar o caso clínico no congresso americano.

Congressos simultâneos

Os congressos da Sociedade Brasileira de Córnea, da Sociedade Brasileira de Administração em Oftalmologia e o V Curso de Auxiliares em Oftalmologia estão confirmados! Eles irão ocorrer simultaneamente ao BRASCRS 2024, enriquecendo ainda mais este que é um dos maiores encontros da oftalmologia mundial.

Cirurgias ao Vivo

O BRASCRS 2024 terá sua excepcional sessão "Pânico ao Vivo". Uma atividade disputadíssima em que cirurgiões de alta performance realizam cirurgias complexas diante de uma grande plateia.

Cinema 3D

Esse é um dos congressos mais inovadores de todos os tempos. E o Cinema 3D estará lá para auxiliar no aprendizado da cirurgia de catarata com imagens de alta definição.

Inscreva-se

As inscrições para o BRASCRS 2024 estão abertas. Coloque sua anuidade em dia e garanta sua vaga!

Acesse: www.brascrs2024.com.br.

Nos vemos em breve!



Primeiros anos da SNNO: panorama da Oftalmologia brasileira



Valter Justa
Presidente da Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia (Gestão 1997-1998)

Até o final da década de 1970, a Oftalmologia brasileira vivia um momento bem diferente do atual. Consultórios e clínicas eram modestos para os padrões de hoje, funcionando alguns para atendimento de pacientes privados e outros para usuários do SUS (INPS na nomenclatura da época).

Os Congressos Brasileiros de Oftalmologia, organizados pelo Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO) a cada dois anos, eram o palco de apresentações quase sempre de colegas das Regiões Sul e Sudeste e de convidados estrangeiros. Exceções eram os professores universitários, que também constituíam a diretoria do CBO, já que eram os únicos com direito a votar e ser votados.

A Sociedade Brasileira de Oftalmologia (SBO), sediada no Rio de Janeiro, e funcionando independentemente do CBO, tinha regras bem diferentes e dava chances a todos. Entretanto, as dificuldades de comunicação mantinham no anonimato aqueles colegas de regiões mais distantes da antiga capital. Talvez isso, tenha ensejado a realização de uns poucos eventos regionais, como os excelentes simpósios da Associação Paranaense de Oftalmologia (APO), em Curitiba.

“Exceções eram os professores universitários, que também constituíam a diretoria do CBO, já que eram os únicos com direito a votar e ser votados.”

No Ceará, a Sociedade de Oftalmologia entrara num marasmo total devido a dissensões internas, o que nos levou a fundar o Centro de Estudos Oftalmológicos do Ceará (Ceoce), num esforço para suprir a abulia então reinante. Ao final do II Encontro Cearense de Oftalmologia (promovido pelo Ceoce em outubro de 1978), convidamos os colegas Abraão Zaverucha, João Orlando Ribeiro Gonçalves e Cristiano Barsante (este na qualidade de “testemunha ocular da história”) para discutir a possibilidade de criar uma Sociedade que reunisse os oftalmologistas das regiões Norte e Nordeste do Brasil, dando-lhes chance de mostrar seus trabalhos e conferindo alguma força política à região junto ao CBO.

“Talvez isso, tenha ensejado a realização de uns poucos eventos regionais, como os excelentes simpósios da Associação Paranaense de Oftalmologia (APO), em Curitiba.”

Estava lançada a semente do que viria a ser a Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia (SNNO). O entusiasmo foi tão grande que pouco mais de seis meses depois realizava-se o I Encontro Norte-Nordeste de Oftalmologia, fruto, sobretudo, da dedicação de Abraão Zaverucha. As reuniões científicas ocorreram em uma única sala no Hotel Miramar, na capital pernambucana, atraindo 86 participantes.

A FUNDAÇÃO DA SNNO

A ideia de fundar a Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia (SNNO) partiu dos Drs. Abraão Zaverucha (Recife), João Orlando Gonçalves (Teresina) e Valter Justa (Fortaleza). A entidade foi implementada por ocasião do Encontro Cearense de Oftalmologia, em outubro de 1978. O projeto inicial para a criação do estatuto

contou também com a participação dos Drs. Afonso Farias (São Luís), Alexandre Garcia (Natal) e Joaquim Marinho (Belém), que viria a ser oficializado em 1981. Recife passou a sediar de modo permanente a SNNO.

A SNNO objetivava congregar e dar maior visibilidade aos oftalmologistas das duas regiões, bem como pugnar pela democratização do Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), cujas atividades eram, até então, circunscritas praticamente aos serviços universitários. Essa “glasnost” se deu durante a gestão do Professor Newton Kara José no CBO (1985-1987).

A SNNO representou uma oportunidade para que os oftalmologistas (sobretudo os mais jovens) pudessem mostrar sua produção científica e discutir problemas da categoria.

O I Encontro (que depois evoluiu para Congresso) ocorreu em Recife, sob a presidência do Dr. Abraão Zaverucha, de 17 a 20 de maio de 1979.

Nossa gestão teve lugar nos anos 1997-1998, quando se deu o XI Congresso Norte-Nordeste de Oftalmologia em Fortaleza, atraindo cerca de 1.000 participantes. Tive como companheiros de diretoria os Drs. Antonio Augusto de Matos Pires, Islane Verçosa, Leiria de Andrade Neto e Renato Stenio Gomes.

Hoje, é motivo de alegria ver que aquela semente plantada há mais de 40 anos germinou. Virou árvore frondosa e dá bons frutos. Parabéns a todos que contribuíram para seu progresso!



Professor Hilton Rocha fala no I Encontro da SNNO, realizado em Recife, em maio 1979

CBO

s e r v i ç o s

O CBO é para todos

para o residente, para quem inicia
ou já tem anos de carreira

O CBO é para todos,

sempre respeitando as suas necessidades.



CONSELHO
BRASILEIRO DE
OFTALMOLOGIA



As **vantagens** que só o CBO oferece:

Educação Continuada



Plataforma
CBO



Exame
ICO



CBO
e-learning



Podcast
CBO



TV Oftalmologia
CBO

Assessoria jurídica, de saúde suplementar e SUS

Descontos



Plataforma
CBO



Defesa
profissional



Desconto na inscrição
do Congresso CBO



Desconto na
inscrição da PNO

Termos, pareceres e publicações



Arquivos
úteis



Publicações



Manual de
Condutas 2024



Revista ABO



E-Oftalmo

Materiais para os pacientes



Visão
no esporte



Revista Visão
em Foco



Conscientização
sobre saúde
ocular



24 Horas pelo
Diabetes



24 Horas pelo
Glaucoma

#CBOparamim

Para dúvidas e denúncias, entre em contato direto com o CBO pelo número 11 98570-0859 ou acesse o QR Code ao lado



Plataforma CBO: espaço virtual de ensino para os oftalmologistas

O Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO) mantém a Plataforma CBO, acervo de conteúdos científicos atualizados e exclusivos para médicos, que está no ar desde janeiro de 2023. O espaço já soma mais de 19,6 mil acessos desde o seu lançamento e não se restringe apenas aos associados, podendo ser acessada por médicos em geral de todo o Brasil.

Atualizada mensalmente com vídeos curtos e lives sobre questões de relevância na rotina do oftalmologista – além de contar com podcasts, entrevistas e videoaulas –, a plataforma foi elaborada para oferecer conteúdos de ensino-aprendizagem de forma dinâmica e fácil para aperfeiçoar a assistência oftalmológica.

O espaço também é direcionado para as sociedades filiadas do CBO. Na plataforma, as entidades podem oferecer seus webinars, cursos e reuniões em sala virtual identificada com sua própria logo. O benefício foi pensado para reduzir despesas com manutenção de assinatura em outras plataformas de reuniões e já vem sendo usufruído por várias entidades, entre elas, a Sociedade Norte Nordeste de Oftalmologia.

Jurídico do CBO acompanha ações abusivas praticadas na área da saúde

O Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), por meio do seu departamento jurídico, tem rastreado e estimulado a fiscalização de irregularidades que possam colocar a saúde ocular da população em risco. Vitaminas, suplementos, simpatias, óleos essenciais e colírios vêm sendo vendidos como promessas milagrosas. Tratam-se de produtos sem evidências científicas que são colocados como substitutos do acompanhamento médico e podem estimular a negligência ao tratamento adequado do paciente.

A busca e acompanhamento dos casos são feitos de forma autônoma pelo Jurídico do CBO, que também conta com as denúncias enviadas pelos associados. A atuação se dá junto à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e ao poder judiciário, por meio de ações civis públicas, visando à proibição de venda dos produtos ou cursos irregulares que enganam o paciente e se aproveitam da sua fragilidade enquanto acometido por alguma patologia ocular.

Manual de Condutas é um aliado na área de saúde suplementar

O Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO) reuniu decisões e atualizações de assuntos relacionados à área de saúde suplementar no Manual de Condutas. A publicação é dividida em quatro temas: consultas; cirurgias; exames complementares; e resoluções, portarias e pareceres.



Nas suas mais de 200 páginas, o manual aborda resoluções da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), a Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Médicos em Oftalmologia e pareceres técnicos sobre assuntos como Biomicroscopia Ultrasônica (UBM), Terapia Fotodinâmica (PDT) e Degeneração Macular Relacionada à Idade (DMRI). O Manual de Condutas 2024 já está disponível no portal CBO.

Reuniões estreitam parceria entre CNRM, MEC e CBO

A Comissão Nacional de Residência Médica (CNRM) convidou o Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO) a participar do processo de formulação de metodologias para a avaliação da competência dos médicos residentes no Brasil. O convite foi feito durante audiência em que a Presidente do CBO, Wilma Lelis Barboza, e o 1º Secretário da entidade, Lisandro Sakata, estiveram presentes com a titular da Secretaria de Educação Superior (SESu) do MEC e Presidente da Comissão Nacional de Residência Médica (CNRM), Denise Pires de Carvalho, em Brasília, em janeiro. O encontro também contou com a participação da diretora de Desenvolvimento da Educação em Saúde (DDES) da SESu, Gisele Viana.

O segundo encontro entre CBO, MEC e CNRM, ocorreu em fevereiro e, na ocasião, o Conselho apresentou algumas dúvidas e reiterou oferta de auxílio técnico à Comissão para melhorar o processo de avaliação dos médicos oftalmologistas. O objetivo é atender a Resolução nº 4, do Ministério da Educação, publicada em dezembro de 2023, que modificou os procedimentos de avaliação de médicos residentes. As equipes do MEC e da CNRM também pediram ao CBO um conjunto de informações sobre o tema.

“O objetivo é atender a Resolução nº 4, do Ministério da Educação, publicada em dezembro de 2023, que modificou os procedimentos de avaliação de médicos residentes.”

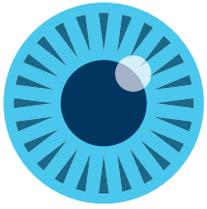
Canal de atendimento exclusivo para os associados

O Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO) criou um canal de atendimento exclusivo para os associados, pelo WhatsApp, que abrange os principais assuntos que concernem a especialidade: ensino; saúde suplementar; exercício ilegal da Oftalmologia; e equipamentos e insumos.

Todas as solicitações são sigilosas, garantindo segurança, além de uma relação de confiança do CBO com seu associado. Uma mensagem automática é a porta de entrada para o contato entre o associado e o CBO. Indicando o assunto que deseja falar, é direcionado para um dos três atendentes que trabalham diretamente com o canal de atendimento. Toda a informação recebida é processada, encaminhada para o setor responsável e tem seu acompanhamento até a resolução.

Cursos credenciados CBO nas regiões Norte e Nordeste

UF	Curso
AL	Oculare Social
AL	Hospital Universitário Professor Alberto Antunes (UFAL)
AM	Vision Clínica de Olhos
BA	HCOE Hospital de Olhos
BA	Clihon Hospital de Olhos de Feira de Santana
BA	Hospital de Olhos Ruy Cunha - DAYHORC
BA	Hospital Santa Luzia - Fundação Colombo Spínola
BA	Faculdade de Medicina da Universidade Federal da Bahia
BA	Escola Bahiana Medicina e Saúde Pública - IBOPC
BA	CEOQ - Centro Especializado Oftalmológico Queiroz
CE	Escola Cearense de Oftalmologia
CE	Universidade Federal do Ceará
CE	Hospital Geral de Fortaleza
CE	Fundação de Ciência e Pesquisa Maria Ione Xerez Vasconcelos (Funcipe)
CE	Instituto Cearense de Oftalmologia
CE	Fundação Leiria de Andrade
MA	Universidade Federal do Maranhão - Hospital Universitário
PA	Universidade Federal do Pará
PB	Unifacisa Centro Universitário
PB	Memorial Santa Luzia
PE	Fundação Altino Ventura
PE	Hospital Santa Luzia
PE	Serviço Oftalmológico de Pernambuco (Seope)
PE	Universidade Federal de Pernambuco
PI	Universidade Federal do Piauí - Hospital Universitário
RN	Universidade Federal do Rio Grande do Norte - Hospital Onofre Lopes
SE	Hospital de Olhos de Sergipe
TO	Vision Laser



BVI

ISOPURE

LIO Monofocal Premium

UNCOMPROMISED

SIMPLIFIED

**X
T
N
D
E
D**





Foto: César de Oliveira



2025

**CONGRESSO NORTE-NORDESTE
DE OFTALMOLOGIA
CENTRO DE CONVENÇÕES
20 A 22 DE MARÇO**

Aracaju