odonto nordeste

ISSN 25264532

Ano IX - Número 17 - Set de 2018 - Edição Especial

www.abo-ce.org.br /odontonordeste @odontonordeste

MEETING REUNIRÁ MAIORES NOMES DA ODONTOLOGIA ESTÉTICA EM TERESINA-PI

Mais de trinta profissionais vão palestrar nos dias 31 de agosto e 1º de setembro. (pág.14)

Carreira

Dentista e empreendedor, Dr. Eduardo Picanço revela as estratégias que podem ser usadas para chegar ao sucesso profissional, com a abertura de uma clínica odontológica. (pág.06)

Educação

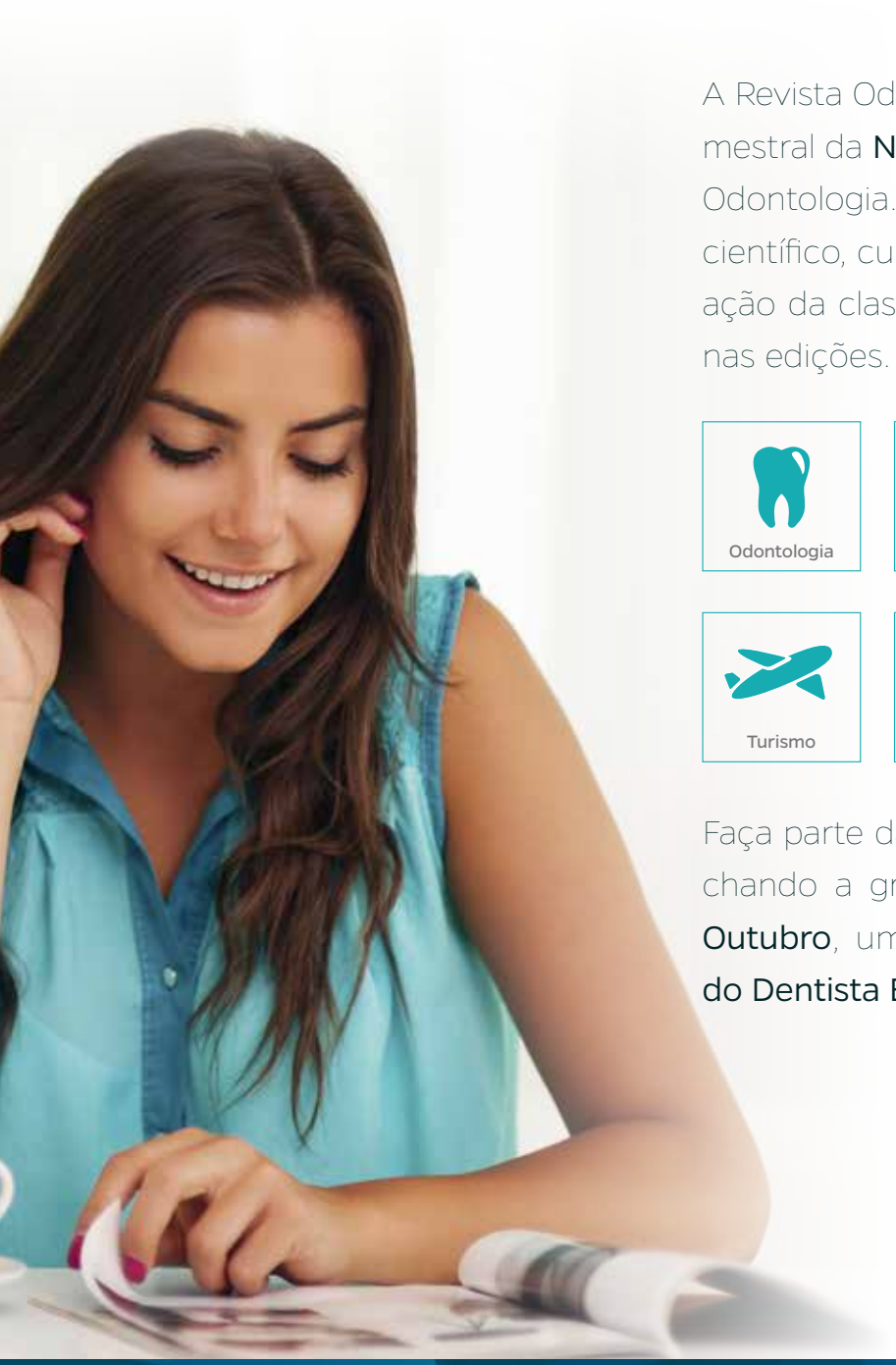
Focus - Grupo de Estudos em Odontologia fomenta o aprimoramento profissional nas diversas áreas da odontologia. (pág.09)

Entrevista

Presidente do Conselho Regional de Odontologia, no Piauí, Dr. Leonardo Sá destaca a importância das atividades desenvolvidas pela autarquia, ao longo de 50 anos de existência, no estado. (pág.24)

REVISTA

odonto nordeste



A Revista Odonto Nordeste é uma produção trimestral da **NSF Publicações** voltada ao ramo da Odontologia. Matérias de conteúdo acadêmico, científico, cultural, além de notícias sobre a atuação da classe odontológica ganham destaque nas edições.

- Odontologia
- Arquitetura
- Imóveis
- Veículos
- Turismo
- Comportamento
- Educação
- Artigo científico

Faça parte da Odonto Nordeste! Já estamos fechando a grade publicitária para a **edição de Outubro**, um **especial em homenagem ao dia do Dentista Brasileiro**.

85.9.9681.6100 | 85.9.9607.1807 /odontonordeste @_odontonordeste

seT PP

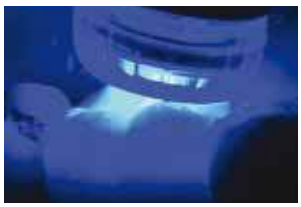
- Cimento auto adesivo
- Auto condicionante
- Radiopaco
- Cura Dual
- Seringa de auto mistura
- Variação de cores
- Validade de 24 meses

ESTUDO DE CASO

1. Aspecto inicial

2. Preenchimento com resina composta (Aura)

3. Inserção do cimento auto-adesivo (seT PP)



4. Fotoativação da peça com Radii Plus

5. Aspecto final

Prof. Paulo Vinícius Soares

"O seT PP é um cimento resinoso do tipo auto-adesivo, ou seja, não dependente do uso de sistemas adesivos para a união com o preparo. As vantagens que vejo além do tempo de trabalho reduzido são as opções de cores e ótimo prazo de validade."

SDI | SEU SORRISO. NOSSA VISÃO.

Editorial

No mês de setembro, a Odonto Nordeste chega aos leitores em edição especial. O objetivo da Revista é oferecer aos participantes do Meeting de Odontologia Estética Integrada vasto conteúdo, com entrevistas, novidades, artigo científico e muito mais. A publicação traz como destaque o evento que vai reunir importantes nomes da odontologia nacional e internacional, em Teresina. Nessa edição é possível ver o perfil de alguns desses profissionais e as dicas que cada um oferece dentro das suas especialidades. Além disso, uma matéria super interessante sobre o Código de Ética Odontológica e o uso de marketing e redes sociais.

A Odonto Nordeste sempre promove espaço para publicação de artigos científicos. Dessa vez, o assunto é Revestimentos Estéticos aplicados em fios ortodônticos de níquel-titânio. Com certeza, mais uma oportunidade de alargar os conhecimentos sobre essa área. Ainda sobre educação, apresentamos uma matéria sobre o FOCUS - Grupo de Estudos em Odontologia, que é uma instituição formada por professores de graduação e pós-graduação, bem como profissionais e acadêmicos, na área da Odontologia, que buscaram unir forças para suprir as necessidades acerca do ensino e pesquisa na Odontologia e em suas respectivas especialidades.

Na seção Carreira, Dr. Eduardo Picanço revela as estratégias que podem ser usadas para chegar ao sucesso profissional. Em #vidadedentista, a Revista Odonto Nordeste apresenta um pouco do dia a dia da cirurgiã-dentista, Dra. Érika Laiza. O CRO-PI está de aniversário e comemora 50 anos de atuação, com avaliação positiva do seu atual presidente. E pra finalizar, uma matéria sobre Harmonização e a importância em procedimentos que vão além da estética.

Desejamos a você uma excelente leitura!

NSF Publicações 10 anos

Expediente

- Revista Odonto Nordeste
ISSN 25264532
Contato: contato@nsfpublicacoes.com.br

- Editora e Jornalista Responsável:
Jocasta Pimentel Araújo MTB - 2823/CE
(85) 3253.1211
assessoria@nsfpublicacoes.com.br

- Projeto gráfico e Editoração:
Tiago dos Santos Souza
(85) 3253.1211
designer@nsfpublicacoes.com.br

- Imagens:
Arquivos Autores e outros.

- Publicidade – Gerentes de Contas:
Evaldo Beserra
(85) 3253.1211
comercial@nsfpublicacoes.com.br

Ligiane Viana
(85) 3253.1211
comercial1@nsfpublicacoes.com.br

- Atendimento:
Marcelo Bezerra da Silva
(85) 3253.1211
atendimento@nsfpublicacoes.com.br

- Marketing:
Emanuel Costa
(85) 3253.1211
marketing@nsfpublicacoes.com.br

- Financeiro:
Renatho Viana
(85) 3253.1211
contato@nsfpublicacoes.com.br

- Periodicidade: Trimestral
- Impressão: Pouchain Ramos Gráfica e Editora
(85) 3231.3219 – www.pouchainramos.com
- Distribuição: Gratuita

- Responsável pela Publicação:
NSF Publicações
Av. Santos Dumont, 1343, sala 806, Edifício Centro Empresarial Mendonça Aguiar – Bairro Aldeota – Cep: 60.150-161
(85) 3253.1211
contato@nsfpublicacoes.com.br

- Revista Odonto Nordeste:
É um produto gráfico da **NSF Publicações**

A Revista **Odonto Nordeste** não se responsabiliza pelos serviços e produtos de empresas que anunciam neste veículo de comunicação, as quais estão sujeitas às normas de mercado e do Código de Defesa do Consumidor. Os conceitos e opiniões emitidos em artigos assinados são de inteira responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução dos artigos não científicos desde que citada à fonte. Os artigos científicos ficam sujeitos à autorização expressa dos autores.

Sumário

06 - Carreira

Com Dr. Eduardo Picanço

Dr. Eduardo Picanço revela as estratégias que podem ser usadas para chegar ao sucesso profissional.

09 - Educação

Grupo de Estudos em Odontologia

Visa o aprimoramento profissional nas diversas áreas da odontologia e áreas afins.

10 - Entrevista

Com Dr. Plínio Tomaz

Descubra o que pode garantir o bom funcionamento de uma clínica, na entrevista com o Dr. Plínio Tomaz.

14 - Capa

Meeting de Odontologia em Teresina

Confira entrevistas com alguns especialistas que integram o corpo docente do evento que movimenta a capital piauiense, nos dias 31 de agosto e 1º de setembro.

22 - #Vidadedentista

Dra.Érika Laiza

Essa edição especial da Revista Odonto Nordeste apresenta um pouco do dia a dia da cirurgiã-dentista.

24 - Entrevista

Dr. Leonardo Sá

Presidente do Conselho Regional de Odontologia no Piauí avalia positivamente o desempenho da autarquia ao longo dos 50 anos de atuação no estado.

26 - Artigo

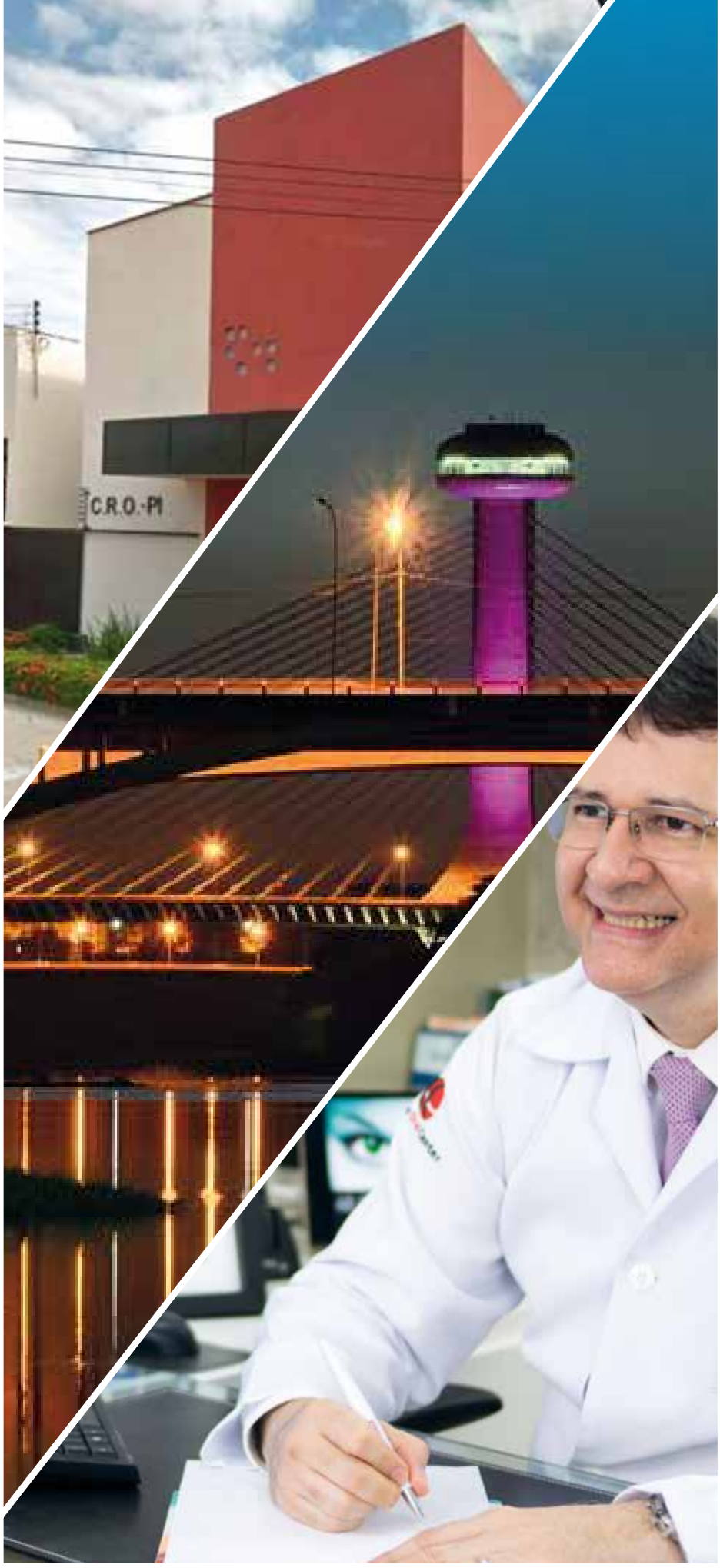
Superfície de Revestimentos

Análise qualitativa da superfície de revestimentos estéticos aplicados em fios ortodônticos de níqueltitânio

36 - Tendência

Dr. André Cidrão

Saiba mais sobre esse campo de atuação e a importância em procedimentos que vão além da estética



ABRI MEU CONSULTÓRIO E AGORA?

Dentista e empreendedor, Dr. Eduardo Picanço revela as estratégias que podem ser usadas para chegar ao sucesso profissional, com a abertura de uma clínica odontológica.

De acordo com dados do Conselho Federal de Odontologia, o Brasil possui 306.870 cirurgiões dentistas, o que coloca o país na primeira posição do ranking mundial de profissionais da área, ultrapassando inclusive os Estados Unidos. Tendo em vista o concorrido mercado, são necessárias algumas estratégias para se destacar e alcançar um resultado positivo na vida profissional.

Atuante na área de gestão em odontologia, com ênfase em finanças e empreendedorismo, Eduardo Picanço, acredita que a receita para alcançar o sucesso com a abertura de um consultório é ser um grande gestor. “Se você é dentista, você tem que aprender ou desenvolver habilidade em gestão de negócios. Então, não dá para deixar na sorte de abrir um consultório e esperar se ele vai dar certo ou não. E decisões estratégicas, a parte de finanças, de marketing, de ad-

Reprodução Google Imagens

ministrativo tem que ser muito bem compreendida para se montar um estabelecimento", explica.

Segundo Picanço, para abrir um consultório o dentista tem que ter em mente o seguinte: que toda faculdade forma o dentista para desenvolver um ofício, uma profissão, e não ser dono de um negócio. Então, a faculdade de Odontologia forma pessoas para trabalharem como dentistas em algum lugar. Esse lugar pode ser um hospital, uma clínica de alguém ou o seu próprio consultório. Mas, caso resolva abrir seu próprio consultório, o dentista tem que entender de processos administrativos e reservar tempo para isso.

Na odontologia, assim como em outras áreas, alguns profissionais conseguem maior retorno financeiro enquanto outros são mais limitados. Eduardo Picanço explica que duas coisas são muito confundidas em relação ao retorno financeiro: "Os bons profissionais tecnicamente falando a gente sempre imagina que vão ser os melhores remunerados, os mais reconhecidos e não é bem assim. O que fideliza um paciente é o profissional que melhor atende o que mais gera empatia e aquele que mais tem preocupação com atendimento", defende o especialista. Ainda de acordo com Picanço, o atendimento mais humanizado faz a diferença entre os profissionais de sucesso e aqueles que não saem do lugar.

Para Eduardo Picanço, o que os empresários dentro ou fora da odontologia fazem para que o negócio tenha sucesso é entender como funciona o negócio e desenvolver comportamentos empreendedores que são comuns a vários empreendedores de sucesso como: organização, autoconfiança, persistência, e outros comportamentos de sucesso que fazem realmente a diferença na condução de um negócio.

Arquivo pessoal.

Dr. Eduardo Picanço
Dentista e empreendedor, Dr. Eduardo Picanço (CRO-RJ 20366)

Empreendedorismo

Em 2017, no Brasil, a taxa total de empreendedorismo (TTE) foi de 36,4%, o que significa que de cada 100 brasileiros e brasileiras adultos (18 – 64 anos), 36 deles estavam conduzindo alguma atividade de empreendedora, quer seja na criação ou aperfeiçoamento de um novo negócio, ou na manutenção de um negócio já estabelecido. Em números absolutos isso representa dizer que é de quase 50 milhões o contingente de brasileiros que já empreendem e/ou realizaram, em 2017, alguma ação visando a criação de um empreendimento em um futuro próximo. Os dados fazem parte do relatório executivo Global Entrepreneurship (GEM), realizado no Brasil pelo Sebrae em parceria com o IBQP.

Primeiros passos

Para quem pensa em abrir um consultório, segundo Eduardo Picanço:

Dr. Eduardo Picanço - Os Dentistas devem buscar oportunidades e ter iniciativas, assim como qualquer empreendedor que almeja sucesso. Nada acontece de repente na primeira tentativa. Por isso, correr risco calculado não é correr risco como um franco-atirador, mas é traçar estratégias, identificar mercado, identificar que seu negócio tem potencial, que seu preço está competitivo e que usando estratégias ele começa a dar certo. É preciso fazer o melhor que puder ser feito, exigir qualidade e eficiência de si próprio e dos seus funcionários, assim como estar comprometido com o negócio, não achar que é só mais um consultório.

É preciso ter a visão de ser o melhor consultório do mundo. Buscar informações sempre de como fazer novas técnicas e novos procedimentos. Ter metas claras é saber aonde quer chegar. Ter uma meta de faturamento, de número de consulta novas, de tratamentos mais lucrativos a serem realizados e ter uma rede contatos boa, porque essa rede de contatos vai trazer Network. Ser independente e ter autoconfiança. Mas, o principal: saber formar preço por que a grande maioria hoje tem seu negócio e não sabe como precificar e acaba seguindo tabelas de outras pessoas.

> “Busque oportunidades e tenha iniciativas, assim como qualquer empreendedor que almeja sucesso...”

FOCUS

Grupo de Estudos em Odontologia fomenta o aprimoramento profissional nas diversas áreas da odontologia.

Arquivo pessoal.

O Grupo Focus é uma instituição formada por professores de graduação e pós-graduação, bem como profissionais e acadêmicos, na área da Odontologia, que buscaram unir forças para suprir as necessidades individuais e coletivas acerca do ensino e pesquisa na Odontologia e em suas respectivas especialidades.

O principal objetivo do Focus é o aprimoramento profissional nas diversas áreas da odontologia e áreas afins. Ele funciona como mantenedora dos Grupos de Estudos de cada área, fornecendo recursos gerenciais (apoio pedagógico, divulgação e logística) e estrutura adequada para o desenvolvimento das atividades (sala de estudos, sala de reuniões, laboratórios e biblioteca).

Atualmente, os grupos de estudos ainda funcionam de maneira fechada, porém, com a crescente solicitação da comunidade odontológica, está sendo planejado para abrir uma demanda maior no intuito de alavancar o crescimento profissional de mais pessoas que queiram fazer uma odontologia de excelência, ética e humanizada.

O Grupo Focus atua com reuniões mensais dos Grupos de estudos (a cada reunião é levantado um tema da odontologia para discussão através de artigos científicos e relato de casos); promove minicursos de diversas áreas para seus membros; realiza oficinas de técnicas clínicas e de métodos para pesquisa aplicada; fornece uma equipe de revisão, tradução e adequação de normas de revista no intuito de promover as publicações científicas de seus membros. Atualmente, juntamente com a NSF, está realizando o Meeting de Odontologia Estética Interdisciplinar que vai acontecer nos dias 31 de agosto e 01 de setembro desse ano em Teresina - Piauí

O Grupo Focus acredita que a Odontologia, através da união e do desenvolvimento de seus potenciais, pode atender cada vez mais uma demanda de excelência para a sociedade. Nesse sentido, vai continuar suas atividades, buscando fazer cursos abertos à comunidade odontológica e implementando uma revista científica na área da Odontologia de acesso gratuito.

CÓDIGO DE ÉTICA, REDES SOCIAIS E MARKETING, NA ODONTOLOGIA.

QUAL A IMPORTÂNCIA?

Arquivo pessoal.

Dr. Plínio Augusto Rehse
Cirurgião-dentista e escritor, Dr. Plínio Augusto Rehse (CRO-SP 45176)

Do Código de Ética às ferramentas de marketing. Descubra o que pode garantir o bom funcionamento de uma clínica, na entrevista com o Dr. Plínio Augusto Rehse Tomaz, cirurgião-dentista e autor do livro "Marketing para Dentistas - Conquistando e Mantendo Clientes".

Odonto NE - Sobre o Código de Ética Odontológica, quais os pontos que geram mais dúvidas ou questionamentos entre os profissionais?

Dr. Plínio - A primeira informação com relação a isso é que os dentistas de modo geral parecem ignorar o código de ética. Tem muita coisa importantíssima. É obrigação de todo dentista conhecer isso, as normas do conselho. Mas infelizmente, parece que absolutamente não conhecem. Eles não sabem nem qual é a última versão do Código de ética e não têm realmente noção disso. É lamentável! As principais coisas que geram dúvida é o que pode ou não divulgar, o que eu posso colocar em redes sociais ou em qualquer tipo de propaganda. Então, por exemplo, as pessoas não sabem que qualquer tipo de comunicação deve constar o CRO, o nome do RT, do responsável técnico etc. Não sabem que é proibido colocar foto de antes de depois e por aí vai. Então, o grande questionamento é o que eu posso ou não fazer. A maioria não têm dúvidas, não tem perguntas, porque realmente ignoram e acham que podem qualquer coisa. Ou, acham que não podem nada os que real-

> “A gente pode usar as redes sociais para gerar autoridade, ou seja, pra mostrar que eu sei fazer a coisa...”

mente não conhecem e já outros acham que podem tudo.

Odonto NE - Cada vez mais o uso das redes sociais se torna comum e frequente. Como o dentista deve utilizar as redes para beneficiar seu lado profissional? O que é permitido?

Dr. Plínio - Vou começar dizendo que não pode fazer: não pode fazer é a propaganda clássica, do tipo: “olha como eu sou bom nisso”, “olha que coisa linda”, uma promoção, falar de preço, fazer “vem aqui”, “ligue já, ligue agora”. Esse tipo de coisa não deve fazer. Não só porque o Código de ética não deixa, não permite, mas porque não é bom e não carrega nada positivo pra marca do profissional. Então, não deve fazer. O que a gente pode fazer em redes sociais? A gente pode usar as redes sociais para gerar autoridade, ou seja, pra mostrar que eu sei fazer a coisa, que eu entendo do assunto. Isso eu faço quando eu posto que estou indo a um congresso; que estou fazendo mais algum curso; que conclui um procedimento mais complexo e estou feliz por isso; que eu dei uma palestra em algum lugar, ou, que eu publiquei um artigo.

Então, essas coisas todas vão se somando e gerando confiança para as pessoas que estão lendo e acompanhando isso. Então, tudo o que eu puder fazer para mostrar para as pessoas que eu entendo e que domino o assunto é válido. Outra coisa que eu posso fazer em redes sociais é gerar informação, ou seja, é nutrir o meu cliente com relação a informação: o que é uma prótese em zincônia? Mitos e mentiras sobre clareamento? O que são alinhadores e por aí vai. Então, passar informação, tirar dúvidas, esclarecer, informar novidades, sem necessariamente fazer promoção, mas passar informação pela informação. Inclusive, isso bem feito gerar “boca a boca”. As pessoas pegam essa informação e compartilham com os amigos porque é uma imagem legal.

Odonto NE - Quais dicas para fortalecer o marketing no consultório e garantir reflexos positivos?

Dr. Plínio - Outra coisa que eu posso fazer em redes sociais é gerar uma imagem pessoal positiva, ou seja, mostrar que é uma pessoa legal, algum um hobbie, bastidores da clínica, uma ação social, porque isso humaniza e nos torna mais próximo das pessoas. Tipo: eu gosto de pescar e o meu cliente também, eu gosto de teatro e meu cliente também etc. E por fim, de uma forma genérica, nas redes sociais nos temos três elementos básicos: mostrar de alguma maneira meu cenário, quem eu sou e qual o cardápio.

Então, o personagem é quem eu sou e quem é a equipe, inclusive a equipe não clínica. Cenário é mostrar fotos das minhas instalações, da fachada, de coisas que eu tenho, o que vai fazendo com que a pessoa entenda e veja meu espaço físico e ver se está de acordo com o perfil dela. E o que eu chamo de “cardápio” é mostrar o que eu faço, o que é possível fazer na clínica e que técnicas a gente domina.

Arquivo pessoal

Odonto NE - Considerações sobre a relação marketing x odontologia?

Dr. Plínio - Com relação a dicas de marketing que eu posso dar. O que funciona ou não? Primeiríssima informação porque isso é importante: MARKETING não é propaganda. Marketing é uma relação mercadológica, como eu me relaciono com o meu mercado. A definição do preço, por exemplo, é uma decisão de marketing, qual o preço correto para o meu público alvo? Como eu vou usar a comunicação pra chegar nas pessoas que estão no meu público alvo? Isso também é marketing. Por exemplo, se eu tenho um público classe A, será que vale a pena eu panfletar? Obviamente a gente pensa: isso é absurdo. Exatamente, porque esse mecanismo não tem nada a ver com esse público alvo. Essa adequação mercadológica é marketing. A escolha do ponto onde eu vou trabalhar. Se eu quero atendar classe A e vou colocar o consultório na periferia? Não vai rolar. Ou ao contrário, se eu estou num lugar classe A e quero atender "povão"?

Então, essa adequação também é marketing. O mix de marketing é isso: vou definir qual o público alvo, qual o cardápio de serviços ideal, qual o preço correto, o lugar, a estrutura do meu cenário, como eu me apresento, a forma como eu me comunico, ou seja, tudo isso faz parte do chamado "mix de marketing". Então, o que eu posso fazer com isso? Entender que marketing não é propaganda e adequar todas as peças. Porque se essas peças do mix de marketing, todas começando com a letra "P": PESSOAS, PONTO, PREÇO, PROMOÇÃO, PRODUTO E PERCEPÇÃO. Se eu adequar essas seis peças e apresentar da forma certa eu tô indo bem. Mas, se eu tenho uma dissonância entre essas peças, por exemplo: se meu público é idoso e eu trabalhar com divulgação no Instagram, não vai rolar. Então, essa desconexão entre as peças do mix de marketing é um grande problema.

JB FARMA
DISTRIBUIDORA

BOTULIM
AGULHAS
LUVAS
MÁSCARAS
E CONSUMÍVEIS EM GERAL

VENDAS:
85 99604.2837

Toxina Botulínica - Tipo A
Um Novo Horizonte

Botulim®
toxina botulínica • Tipo A

JB FARMA
DISTRIBUIDORA

85 3295.8481
www.jbfarma.com.br

Meeting reúne maiores nomes **DA ODONTOLOGIA ESTÉTICA EM TERESINA**

Mais de trinta profissionais vão palestrar nos dias 31 de agosto e 1º de setembro.

Teresina-PI recebe nos dias 31 de agosto de 1º de setembro de 2018 o Meeting de Odontologia Estética Integrada. O objetivo do evento é difundir conhecimentos e direcionar os participantes para as novas tendências da odontologia estética do Brasil e do mundo, através de palestrantes renomados nas mais diversas áreas da odontologia abordando desde o planejamento até os materiais inovadores para a execução de um bom tratamento pautado na estética de modo interdisciplinar.

Durante os dois dias, 37 palestrantes vão circular pelo Meeting, com temas relevantes para a Odontologia Estética nas mais diversas especialidades odontológicas com enfoque nas atuais tendências, inovações e achados científicos no sentido de apropriar o profissional em sua área de atuação e embasá-lo também nas áreas afins.

Segundo o cirurgia dentista e coordenador do Meeting, Dr. Lívio Lages, o Norte-Nordeste brasileiro apresentou nos últimos anos um crescimento exponencial na área da odontologia. “Se por um lado tivemos uma ampliação no número de instituições de formação tanto no nível de graduação quanto pós-graduação, por outro lado houve um aumento na procura por tratamento odontológico, principalmente seguido por uma maior exigência estética dos pacientes. Nesse sentido, a atuação profissional com enfoque nos resultados estéticos nunca se fez tão necessária, sem perder o norteamento do conhecimento

clínico interdisciplinar e das evidências científicas", explicou o especialista.

Odontologia Estética

A odontologia estética surgiu inicialmente, com o objetivo de transformar o sorriso através das restaurações. Mas, hoje, atua integrada a diversas áreas da odontologia, pois saúde e estética caminham juntas. A odontologia estética vem aprimorando cada vez mais suas técnicas, e assim, oferece a seus pacientes além da saúde bucal um visual mais harmonioso. Outra colaboração da estética é nos casos de pacientes funcionais, que necessitam do profissional cirurgião dentista após acidentes de trânsito, por exemplo.

Prof. Sergio Ourique
CRO - SP 18575

Palestrante do Meeting Teresina

Tema principal: Prótese

PERFIL
Cirurgião Dentista, Especialista, Mestre e Doutor em Odontologia. Professor Livre Docente (Ph.D) em Prótese Dentária pela American Wolrd University of Iowa - USA, Pós-graduado em Prótese Dentária e Odontologia Estética pela New York University - USA, Professor e Coordenador em diversas Entidades de Ensino e Universidades Brasileiras, Conferencista Internacional Coordenador de Cursos de Pós-Graduação da Associação Brasileira de Odontologia (ABO) Pi Autor/coautor de 4 livros e 78 publicações/ apresentações internacionais.

Odonto NE - O senhor vai abordar durante o Meeting o tema "Prótese". O que pretende ressaltar na sua palestra?
Dr. Sergio Ourique - Na verdade vou falar sobre uma vertente moderna da prótese direcionada para a reabilitação estética com procedimentos minimamente invasivos. É um

novo olhar com as mais recentes tendências em procedimentos de saúde, medicina e odontologia, em que menos é mais.

Odonto NE - Quais são os tipos de próteses disponíveis hoje no mercado?

Dr. Sergio Ourique - Temos as próteses nas suas configurações clássicas e tradicionais como a Prótese Parcial Fixa, Prótese Parcial Removível, Prótese Total e as Próteses sobre Implantes Ósseos Integrados. Todas estas formas de próteses visam restaurar, modificar ou repor dentes perdidos.

Odonto NE - Como o dentista deve identificar e sugerir ao paciente a prótese mais adequada?

Dr. Sergio Ourique - Existem indicações bastante claras para cada uma das diferentes próteses. A vivência clínica fundamentada em conhecimentos científicos, baseados em evidências claras e consagradas, indicam o melhor caminho e a melhor solução para a reabilitação oral.

Odonto NE - A prótese é mais vantajosa que o implante? Em que casos?

Dr. Sergio Ourique - As próteses convencionais podem, em alguns casos, serem substituídas com vantagem pelos implantes, evitando que se desgaste dentes íntegros para a reposição de dentes perdidos. Para isso deve haver um estudo do caso não só da saúde geral do paciente, mas exames específicos para determinação da possibilidade e que característica de implantes podemos usar. Não podemos, entretanto, esquecer que os implantes são "suportes" para as próteses e são as próteses que, em ultima análise, fazem os implantes funcionarem com estética e função plena.

Odonto NE - Na sua opinião por que a temática deve ser discutida no meio clínico? E qual a importância de um evento como o Meeting dar visibilidade ao tema em questão?

Dr. Sergio Ourique - A atenção à estética e a procedimentos estéticos são exigências corriqueiras nos consultórios, com pacientes querendo ter de volta sua aparência e função perdidas ou modificar o modo como apresentam seu sorriso. Existe uma valorização quase obsessiva da estética e uma preocupação extrema com a autoestima e o sorriso continua sendo nosso melhor cartão de visitas. O dentista deve ter conhecimento, habilidades e sensibilidade estética apurada, desenvolvidos para lidar com estes casos. Esta expectativa das pessoas tem que ser muito bem avaliada e discutida entre paciente e profissional, de modo a criar uma administração segura e realista em relação ao que é desejado e o que é exequível. Só dessa forma evitaremos pacientes infelizes e dentistas frustrados.

Prof. Renato Farias
Fotográfo

Palestrante do Meeting Teresina

Tema principal: Fotografia Odontológica

PERFIL
Técnico Dental, Fotógrafo desde 1984, Usa a Fotografia como ferramenta auxiliar para a Estética, Palestrante, Ministra Curso de Fotografia Odontológica, Ministra Curso de Precisão de Cor em Fotografia Odontológica.

Odonto NE - O senhor vai abordar durante o Meeting o tema "Fotografia como ferramenta de estética". O que pretende ressaltar na sua palestra?

Dr. Renato Farias - Apresentarei a evolução dos equipamentos, softwares e técnicas que possibilitam, na atualidade, conseguir coisas inimagináveis há alguns anos atrás. E como podemos usar essas novas tecnologias em prol da profissão; em vários de seus ramos. A estética sendo um dos que mais pode se beneficiar da Fotografia Odontológica.

Odonto NE - Como é possível utilizar a fotografia como aliada às estratégias de venda de tratamentos odontológicos?

Dr. Renato Farias - Somos seres visuais. Temos o hábito de citar espontaneamente a frase: uma imagem vale mais do que mil palavras. E muitas vezes não paramos para pensar na validade prática desse ditado na profissão. O axioma é ainda mais verdadeiro na comunicação com o paciente, já que as "mil palavras" que poderíamos dizer, são numa linguagem que o paciente não entende. Imagens bem escolhidas podem abrir a visão do paciente para aquilo que a Odontologia tem atualmente para oferecer. Se o paciente consegue ver uma imagem daquilo que você está oferecendo é muito mais provável dele comprar seu trabalho. Sem imagens a oferta de trabalhos odontológicos fica no campo do paciente confiar ou não no que o cirurgião dentista lhe diz. Na maioria das vezes, mesmo aceitando um orçamento, muito pacientes continuam não tendo a menor ideia do será feito. Um planejamento digital para apresentar um orçamento muda isso completamente. Além, é claro, de que pode facilitar muito a comunicação entre profissionais multidisciplinares. Principalmente entre cirurgiões dentistas e técnicos em prótese dentária.

Odonto NE - Como a fotografia atua no sentido de fortalecer as práticas odontológicas?

Dr. Renato Farias - Toda ferramenta bem usada pode se tornar algo que fortalece uma prática profissional. E a fotografia Odontológica atual é uma grande ferramenta fortalecedora da prática odontologia, com as facilidades que ela trás para os profissionais da área. Ferramentas para marketing, planejamento, simulações e na troca de informação. A fotografia Odontológica está naquela categoria de coisa que depois que o profissional começa a usar, ele se pergunta como conseguia trabalhar antes sem o uso da fotografia.

Odonto NE - A fotografia é um diferencial do profissional dentista? Por quê?

Dr. Renato Farias - Porque apesar de muito se falar sobre o assunto, ainda são poucos profissionais que usam como ferramenta de trabalho para obter uma estética mais refinada. Aqueles que usam se destacam com uma qualidade e um alto padrão, em comparação aos profissionais que não usam e não conseguem alcançar um resultado positivo.

Odonto NE - Na sua opinião por que a temática deve ser discutida no meio clínico? E qual a importância de um evento como o Meeting dar visibilidade ao tema em questão?

Dr. Renato Farias - A temática deve ser discutida porque a fotografia Odontológica pode contribuir muito para o refinamento de trabalhos clínicos. A evolução da fotografia digital trouxe um leque enorme de

possibilidades, que deve ser aproveitado pelos profissionais que estão na busca constante da evolução. Meetings como próprio nome diz, reúnem num só lugar, profissionais multidisciplinares com um objetivo específico. As abordagens variadas do mesmo tema dão a oportunidade dos participantes de ampliarem a maneira como olham o tema do Meeting. No nosso caso aqui, a estética. Meetings também dão acesso fácil aos profissionais que são referências em seus campos de atuação, com oportunidade de perguntas diretas para o caso específico do participante. Uma coisa que todos verão em comum nos palestrantes serão fotografias nas suas apresentações. Isso por si só já é um grande argumento para importância do tema da fotografia na estética. Imagine como seriam essas palestras sem fotografia para apresentar os casos e exemplos que os palestrantes têm para compartilhar. Imagine um livro de estética Odontológica sem fotografia. Algo inimaginável, não é mesmo? Fotografar seus casos clínicos proporciona ao profissional a oportunidade de aprender com seus próprios casos e de evoluir enquanto trabalha. A fotografia Odontológica deve entrar definitivamente para agenda de todo profissional sério. E não digo apenas fotografia para marketing, mas a fotografia como ferramenta para tornar seu trabalho ainda melhor. Atualmente, meus dois Cursos de Fotografia Odontológica são focados em habilitar os profissionais com ferramentas que possam ajudá-los no seu dia a dia de trabalho.

Prof. Edmilson Bersani
CRO - SP 26320

Palestrante do Meeting Teresina

Tema principal: Implantodontia

PERFIL

Graduado pela Unesp Araraquara, Especialização em Implantodontia USP- Centrinho Bauru, Mestrado em Reabilitação Oral – USP- Ribeirão Preto.

Odonto NE - O senhor vai abordar durante o Meeting o tema "Implantodontia". O que pretende ressaltar na sua palestra?

Dr. Edmilson Bersani - Enfatizar aos cirurgiões dentistas que se dedicam a restauração do sorriso dos pacientes que sofreram algum dano estético de que é de fundamental importância o conhecimento dos processos biológicos que compõem a restauração da beleza desejada pelos nossos pacientes quando se submetem aos tratamentos restauradores. Enfatizar então, a união entre os processos biológicos e as características de resultado estético almejadas por eles.

Odonto NE - Quando surge a recomendação para realização de implantes?

Dr. Edmilson Bersani - Os implantes modernos são utilizados há cerca de 55 anos em vários países. E essa terapia é extremamente segura considerada muito conservadora uma vez que preserva os dentes restantes e tem a capacidade de repor os dentes ausentes conservando aquilo que o paciente possuía. Ela é considerada relativamente, pouco invasiva com baixo nível de trauma, e tem como vantagem simplificar muito os planejamentos restauradores daqueles pacientes que perderam um ou até mesmo todos os seus dentes. Eu penso que devido as altas taxas de sucesso e a grande previsibilidade de resultados, essa é uma terapia que se tornou a primeira opção de eleição na moderna

odontologia restauradora. Ressaltando, entretanto, a importância das outras técnicas e das outras formas de tratar os nossos pacientes.

Odonto NE - Pessoas com problemas no coração podem fazer implantes?

Dr. Edmilson Bersani - Todos os pacientes candidatos ao tratamento com implantes devem ser muito bem avaliados previamente. Obviamente, que pacientes portadores de doenças crônicas como problemas cardiológicos, artrites, ou diabetes requisitam uma maior atenção e um maior controle, visto que são mais suscetíveis a riscos de infecções e mesmo processos cicatriciais mais lentos. Mas, se esses pacientes estiverem controlados e com a medicação em dia, não apresentam contraindicação alguma pra receber o tratamento com implantes. São considerados pacientes normais, uma vez que suportados por uma equipe médica apoiando o implantodontista.

Odonto NE - A partir de que idade crianças podem fazer implantes?

Dr. Edmilson Bersani - É importante que os pacientes já tenham completado seu crescimento craniofacial. Isso geralmente acontece no caso do sexo masculino por volta dos 18 anos e nas mulheres um pouquinho mais cedo, aos 17 anos. É importante que sejam feitos os exames para constatação da finalização do crescimento facial e a partir daí então os pacientes podem receber seus implantes tranquilamente. Gostaria de ressaltar também que não há um limite de idade para a instalação de implantes. Eu tenho pacientes que foram tratados aos 91 e 93 anos de idade e tiveram sua reabilitação oral bastante satisfatória. Então, é uma terapia bastante valorosa.

Odonto NE - Atualmente, o que há de mais avançado no Brasil e no mundo quando o assunto é implante?

Dr. Edmilson Bersani - O Brasil ocupa hoje uma posição de líder mundial, uma posição de verdadeiro destaque no cenário mundial, visto que é um dos países com maior produção científica. O Brasil tem uma produção clínica com um número de implantes instalados ao ano gigantesco que faz inveja a qualquer país do mundo e também gostaria de destacar a atividade industrial. Fabricantes brasileiros hoje são mundialmente reconhecidos, os implantes nacionais estão presentes em muitos países, representando uma possibilidade de acesso de toda a população mundial a implantes de altíssima qualidade e de grande desenvolvimento tecnológico.

Odonto NE - Na sua opinião por que a temática deve ser discutida no meio clínico? E qual a importância de um evento como o Meeting dar visibilidade ao tema em questão?

Dr. Edmilson Bersani - Em termos de desenvolvimento clinico, acho que um dos avanços mais significativos está relacionado ao uso da informática na odontologia, associando as técnicas odontológicas ao conhecimento de tecnologia da informação. Hoje é possível você diagnosticar um caso utilizando imagens computadorizadas, como por exemplo, tomografias computadorizadas de alta resolução e a partir dessas imagens executar planejamentos prévios. Em termos de instalar implantes em posições absolutamente ideais sem que esse paciente sofra algum tipo de corte ou mesmo a necessidade de que ele receba suturas. Isso é um avanço significativo, que torna as cirurgias extremamente suáveis e que com o pós-operatório bastante agradável aos nossos pacientes. Eu vejo esse evento como uma possibilidade de crescimento profissional através do compartilhamento de valiosas informações e da afirmação do progresso técnico que a nossa profissão alcançou. E uma ação para demonstrarmos como a odontologia está unida em torno da sua missão essencial que é justamente a promoção de saúde das pessoas. Por isso eu me sinto verdadeiramente honrado com a oportunidade de testemunhar a força e qualidade e a dedicação dos odontólogos piauienses para melhorar a odontologia brasileira e desejo vida longa a esse vitorioso Meeting de Odontologia Estética Integrada e saúdo a todos agradecendo imensamente a oportunidade de estarmos juntos por esse ideal.

Prof. Raphael Monte Alto
CRO - RJ 24165

Palestrante do Meeting Teresina

Tema principal: Lâminados Cerâmicos

PERFIL

Possui graduação em Odontologia pela Faculdade de Odontologia de Nova Friburgo (1999), mestrado em Odontologia - Clínica Odontológica pela Universidade Federal Fluminense (2005) e doutorado em Odontologia - Área de Concentração Dentística pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (2009). Atualmente é professor Adjunto I da Disciplina de Clínica Integrada, professor do curso de especialização em Implantodontia e professor do Mestrado em Odontologia - Área de Concentração em Clínica odontológica da Universidade Federal Fluminense. Tem experiência na área de Odontologia, com ênfase em Dentística e Prótese Fixa atuando principalmente nos seguintes temas: Estética, clareamento, Resinas compostas, retentores intra radiculares e cerâmicas.

Odonto NE - O senhor vai abordar durante o Meeting o tema "Laminados Cerâmicos". O que pretende ressaltar na sua palestra?

Dr. Raphael Monte - Vamos abordar a parte de planejamento, preparo, moldagem e confecção de restaurações provisórias. Enfim, toda sequência clínica pra executar os laminados cerâmicos.

Odonto NE - Qual a durabilidade do tratamento que utiliza a técnica de laminados cerâmicos?

Dr. Raphael Monte - A taxa de sucesso desse trabalho varia de 5 a 10 anos, segundo alguns artigos, mais de 90%, ou seja, depois de dez anos vários trabalhos nossos tem uma taxa de sucesso de 95%. São trabalhos que tem um resultado muito interessante.

Odonto NE - A que se deve o resultado final do tratamento com laminados cerâmicos?

Dr. Raphael Monte - Se deve basicamente, ao bom planejamento, a execução técnica também, um bom técnico em prótese dental para trazer um resultado efetivo. Planejou adequadamente, fez um bom preparo e técnica, tem resultados previsíveis e interessantes quase sempre.

Odonto NE - Quais são as principais recomendações aos pacientes que fizeram o procedimento com laminados cerâmicos?

Dr. Raphael Monte - As orientações para o paciente que se submete a esse tipo de tratamento são iguais as de outro qualquer paciente: avaliação periódica, evitar morder unha, morder canetas, abrir pacote de biscoito, mas no geral tem uma vida normal, sem grandes intercorrências, sem grandes problemas. Até porque a falha mais comum nesse trabalho não é o descolamento, e sim, muitas vezes a fratura de borda sisal, que pode também ocorrer nos dentes naturais.

Odonto NE - Na sua opinião por que a temática deve ser discutida no meio clínico? E qual a importância de um evento como o Meeting dar visibilidade ao tema em questão?

Dr. Raphael Monte - Na verdade o que acontece é que os Laminados hoje estão em moda, com muita indicação. Ou seja, indicamos demasiadamente esse tratamento para depois ver outras coisas mais conservadoras. Acho que é importante essa discussão no meio clínico porque a gente vai tentar criar indicações corretas, entender quais são as limitações, quais são as intercorrências que tem e indicar de maneira mais adequada e consciente. Um evento como esse de alto nível, que reúne grande parte da comunidade odontológica é um lugar perfeito.

Um seleto grupo de palestrantes

PROF. ALEXANDRE SIMPLICIO
CRO-PI 948

PROF. ANDRÉ LUIZ CIDRÃO
CRO-CE 2685

PROF. SILVIO RAMOS
CRO - CE 3147

PROF. BRENO MONT'ALVERNE HADDADE SILVA
CRO-MA 3388

PROF. BRUNO ROSA
CRO- BA 7296

PROF. CARLOS FALCÃO
CRO- PI 1188

PROF. DANIEL FALCÃO
CRO-PI 3016

PROF. DARLOS SOARES
TPD-PR 1589

PROF. EDMILSON BERSANI
CRO-SP 26320

PROF. THIAGO LIMA MONTE
CRO-PI 1975

PROF. EDUARDO SOUZA DE LOBÃO VERAS
CRO-PI 1465

PROF. FRANCISCO MELLO
CRO-SP 8780

PROF. GREGÓRIO MARTINS
CRO-PI 2465

PROF. JOOH NAKANO
TPD-PB 225

PROF. JULIO CESAR DE PAULO CRAVINHOS
CRO-PI 1405

PROF. LEONARDO ALONSO
CRO - PI 1950

PROF. LEONARDO VIANA ARAÚJO
CRO-MA 3939

PROF. LIVO LAGES
CRO - PI 1965

PROF. LUCAS QUEIROZ
CRO-PI 1951

Prof. Luis Augusto L. Conrado
CRO-SP 15145

PROF. LUIZ GUSTAVO OLIVEIRA
CRO-PI 1726

PROF. MARCELO LOPES SILVA
CRO-PI 1422

PROF. MARCONI RÊGO
CRO - PI 1337

PROF. Marcus Barreto Vasconcelos
CRO-PI 1290

PROF. RAFAEL CALIXTO
CRO-SP 97.135

PROF. RAONY MOLIM
CRO-PI 3699

PROF. RAPHAEL MONTE ALTO
CRO-RJ 24165

PROF. RENATO F. FARIAS
FOTOGRÁFO

PROFa. GRACIELA SIPAÚBA
CRO-PI 3587

PROF. SERGIO FREITAS
CRO - PI 1309

PROF. SERGIO OURIQUE
CRO-SP 18575

PROFa. ÉRIKA LAIZA LACERDA MOREIRA
CRO-PI 1818

PROFa. RENATA BANDEIRA LAGES
CRO-PI 2211

O melhor da odontologia está aqui.

Arquivo pessoal.

#VIDADEDENTISTA

DRA. ÉRIKA LAIZA

Essa edição especial da Revista Odonto Nordeste apresenta um pouco do dia a dia da cirurgiã-dentista, Profa. Érika Laiza Lacerda Moreira. Durante a entrevista, a profissional revela como atingiu sucesso na Odontologia, no Piauí.

Dra. Érika Laiza Lacerda
Professora e cirurgiã-dentista, Dra. Érika Laiza Lacerda (CRO-PI 1818)

Odonto NE - Dra. Érika, como descobriu a área da harmonização orofacial e por que optou por concentrar sua atuação profissional nesse segmento?

Dr. Érica Laiza - Logo depois que realizei a minha primeira capacitação em Harmonização Orofacial percebi que era o que faltava para que eu me tornasse uma profissional da odontologia capaz de finalizar melhor meus casos de Ortodontia, especialidade que também exerço há 15 anos. A cada curso que eu fazia, o amor e sentimento de realização em realizar os procedimentos estéticos funcionais me moviam para buscar sempre mais conhecimento. A escolha por essa área aconteceu desde o primeiro contato, eu já sabia que era a Harmonização Facial faria parte da minha vida para sempre.

Odonto NE - Na sua clínica, quais são os procedimentos mais procurados? Quem procura mais: homens ou mulheres?

Dr. Érica Laiza - Dentre os procedimentos mais procurados, estão a aplicação da Toxina Botulínica e os preenchimentos labial e da região do malar. Vale dizer que recebo muitas indicações dos colegas para realizar protocolos para auxiliar no Bruxismo e Apertamento Dentário. Esses que também auxiliam em situações para cirurgias orais e protocolos para implante quando feitos previamente aos procedimentos.

Odonto NE - Atualmente, você é uma referência da harmonização no Piauí. Como avalia seu desenvolvimento profissional? A que atribui seu sucesso?

Dr. Érica Laiza - Eu agradeço pelo termo referência em Harmonização. Eu atribuo o sucesso à dedicação a área, sempre estudando literalmente todos os dias, afinal a curva de aprendizado, não apenas em HOF, é longa e costumo a dizer que sempre temos algo a aprender. Amar o que faz, ser

> “Dica de ouro: Dedique-se! Estude! A Harmonização orofacial é extremamente útil na vida do cirurgião dentista”,...”

correto e o principal, que respeitar o seu paciente, é conseguir destaque com toda certeza.

Odonto NE - Quais as dicas aos colegas que também desejam conhecer e especializar-se em harmonização?

Dr. Érica Laiza - Primeiro, procurar cursos que ofereçam uma boa capacitação. Depois não parar, está sempre buscando novas técnicas. Como disse anteriormente, existe uma curva de aprendizado. Dica de ouro: Dedique-se! Estude! A Harmonização orofacial é extremamente útil na vida do cirurgião dentista, vale dizer que não há como imaginar um belo sorriso com lábios sem volume e invertido! A curva mais linda do nosso corpo é ascendente!

Odonto NE - Como enxerga o futuro da harmonização orofacial? É um campo promissor para a Odontologia?

Dr. Érica Laiza - A inserção da odontologia na harmonização orofacial não é de agora. Ela sempre foi nossa, afinal nós cirurgiões dentistas, somos harmonizadores natos! É um caminho sem volta! A HOF não mais sairá da nossa competência e hoje encontrasse como uma das áreas mais promissoras da Odontologia. Temos como lema da Sociedade Brasileira de Toxina Botulínica e Implantes Faciais a frase: Juntos somos mais fortes! E isso é a mais pura verdade!

CRO COMPLETA 50 ANOS **DE ATUAÇÃO NO PIAUÍ**

Presidente do Conselho Regional de Odontologia, no Piauí, Dr. Leonardo Sá faz um balanço das atividades desenvolvidas pela autarquia no estado.

Reprodução do site http://www.cropi.org.br

Dr. Leonardo Sá
Presidente do Conselho Regional de Odontologia do Piauí, Dr. Leonardo Sá (CRO-PI 2284)

Odonto NE - Há quanto tempo existe o CRO no Piauí e como vem atuando junto à classe?

Dr. Leonardo Sá - Com a Lei nº 4324, de 14 de abril de 1964, ficou instituída a criação do Conselho Federal de odontologia (CFO) e dos Conselhos Regional de Odontologia (CRO). O Conselho Regional de Odontologia do Piauí (CRO/PI) foi criado através da Resolução CFO-33/68 de 08 de janeiro de 1968, onde designou uma Diretoria Provisória com mandato de 180 dias, contados pela data de sua publicação, nomeando como presidente o CD Antônio de Oliveira Lopes (CRO/PI-01). Realizou-se uma Assembleia Geral, em 03 de maio de 1968, onde foi constituída a Diretoria composta pelo então Presidente, Secretário e Tesoureiro eleitos dentre os cinco Conselheiros Efetivos. Nosso Conselho tem 50 anos desde então.

Odonto NE - O CRO-PI faz também um trabalho de fiscalização em todo o estado. Qual o objetivo das fiscalizações feitas pela autarquia?

Dr. Leonardo Sá - Sim, o CRO-PI percorre por todo o estado do que se estende do norte ao sul, este ano até junho já fiscalizamos mais de 100 cidades tendo como objetivo apontar irregularidades nos pontos de atendimento público e privado garantindo condições de trabalho dignas aos nossos colegas e atendimento de qualidade a população piauiense.

Reprodução Google Imagens

Odonto NE - Quais os benefícios de ser um associado ao CRO-PI?

Dr. Leonardo Sá - Além de estar cumprindo um dever, o cirurgião dentista que exerce suas atividades no estado assim como as profissões auxiliares, TPD, THD e ACD, tem assistência jurídica e vários benefícios de desconto em empresas parceiras que vão desde serviço de lavanderia a aquisição de veículos.

Odonto NE - Como o CRO-PI observa a expansão acadêmica no estado? Acredita que o Piauí caminha para ser referência no Nordeste quando o assunto é formação odontológica?

Dr. Leonardo Sá - Vemos positivamente isso, acreditamos que teremos mais postos de trabalho em tudo que gira em torno da profissão de odontologia.

Odonto NE - Quais as principais demandas que chegam hoje ao Conselho?

Dr. Leonardo Sá - Fiscalização de pontos de atendimento público e privado e propaganda irregular.

Odonto NE - Como o CRO-PI observa o desenvolvimento do profissional no estado e as expectativas de atuação?

Dr. Leonardo Sá - Acompanha de perto desde as faculdades até o mercado de trabalho, um exemplo disso é a solenidade de recepção de formandos que fazemos semestralmente aos novos colegas.

Onde fica?

- Conselho Regional de Odontologia do Piauí
- Rua Desembargador Freitas, 1571 - Centro - Teresina/PI - CEP.: 64000-240
- Contato: (86) 3222-8817 / 3221-5469

Email: cropi@cropi.org.br

ANÁLISE QUALITATIVA DA SUPERFÍCIE DE REVESTIMENTOS ESTÉTICOS APLICADOS EM FIOS ORTODÔNTICOS DE NÍQUEL-TITÂNIO

Qualitative analysis of the surface properties of aesthetic coatings applied to nickel–titanium orthodontic wires

Marcus Vinicius Neiva Nunes do Rego
Mestre Ortodontia e Ortopedia Facial pela PUC-RS. Doutor em Ortodontia pela SLMandic Campinas-SP. Pós-Doutorado em Ortodontia pela UFRJ- RJ. Professor de Ortodontia do Centro Universitário Uninovafapi. Teresina, PI.

Andressa Helen Campelo
Graduação em Odontologia pelo Centro Universitário Uninovafapi, Teresina, PI.

Dayse de Lisieux Soares
Graduação em Odontologia pelo Centro Universitário Uninovafapi, Teresina, PI.

INTRODUÇÃO

Para atender a alta demanda de aparelhos ortodônticos estéticos, os revestimentos aplicados em fios metálicos constituem uma alternativa na prática clínica. No entanto, a presença de falhas e a falta de padronização na aplicação do recobrimento nos fios, como recebidos do fabricante, podem contribuir para a sua perda durante uso clínico. O objetivo do presente estudo foi avaliar, por meio do microscópico eletrônico de varredura (MEV), a superfície de fios ortodônticos com revestimento estético. Nesse estudo foram analisados fios ortodônticos estéticos de níquel-titânio, revestidos com teflon ou resina epóxi. As amostras totalizaram 20 segmentos de fios de 04 marcas comerciais distintas (TP Orthodontcs, Ortho Organizers, Morelli, Tecnident). A caracterização micromorfológica da superfície desses fios foi realizada qualitativamente utilizando o MEV. Apenas uma das amostras analisadas não apresentou falhas na superfície do revestimento estético. Todas as marcas possuíram mais de um tipo de falha no revestimento estético dos fios, tais como: trincas, depressões, granulações, elevações, desgastes, ranhuras e falta de material. A análise da superfície dos fios ortodônticos no MEV demonstrou a existência de falhas no revestimento estético em todas as marcas analisadas. Além disso, observou-se falta de padronização na aplicação do revestimento nos fios originais da mesma marca comercial.

Palavras-chave: fios ortodônticos; estética; microscopia eletrônica de varredura.

ABSCTRACT

To meet the high demand for aesthetic orthodontic appliances, aesthetic archwires (metal orthodontic wires with an aesthetic surface coating) have arisen as an alternative in clinical practice. However, the presence of flaws and a lack of standardization in the coating of such wires as received from the manufacturer may lead to losses during clinical use. The aim of this study was to conduct a scanning electron microscopy (SEM) analysis of the surface of aesthetic orthodontic wires.This study evaluated nickel-titanium (NiTi) orthodontic wires with Teflon or epoxy-resin aesthetic coatings. The samples consisted of 20 distinct wire segments from four different manufacturers (TP Orthodontics, Ortho Organizers, Morelli, and Tecnident). Qualitative micromorphological surface characterization of these wires was performed using SEM. Only one sample had no appreciable surface flaws on the aesthetic coating. All brands exhibited more than one type of flaw, including cracks, pitting, granulations, proud material, wear, grooves, and lack of material. Thorough SEM examination of the surfaces of aesthetic orthodontic archwires revealed the presence of flaws on the coating of all wire brands analyzed. Furthermore, we observed inconsistencies in how the aesthetic coating had been applied to different wire samples from the same brand.

Keywords: orthodontic wires; aesthetics; microscopy electron scanning.

INTRODUÇÃO

A demanda por aparelhos ortodônticos estéticos tem aumentado muito na clínica ortodôntica nas ultimas décadas, o que impulsionou o desenvolvimento de materiais estéticos, que envolvem desde os braquetes de cerâmica e de compósitos, até os fios e ligaduras estéticas. Com relação aos fios ortodônticos estéticos, as duas opções existentes são os fios de resina reforçados com fibra de vidro e os metálicos com revestimentos estéticos, sendo os últimos, os de maior aplicabilidade clínica, visto que o revestimento pode ser aplicado em fios de aço e de níquel-titânio 1-4 .

Os revestimentos estéticos mais utilizados são de teflon (politetrafluoretileno) e resina epóxi, que tentam mimetizar a coloração dentária. No entanto, a aplicação dos mesmos sobre os fios metálicos enfrenta como desafio a manutenção das propriedades originais dos fios que são: a memória de forma, a biocompatibilidade, a baixa rigidez, a formabilidade elevada, a baixa fricção superficial, a soldabilidade e a resiliência 1,5,6,7,8.

Embora alguns estudos in vitro tenham evidenciado que a presença do revestimento estético contribuiu para a redução do atrito na interface bracket (slot)/fio e não inflenciou na relação carga deflexão dos fios 9,10,11,12,13, alguns autores observaram que durante o uso clínico, pela ação da mastigação, enzimas salivares, escovação e deflexão, uma parte significativa desse revestimento é perdida, o que causa um impacto estético negativo, aumenta a sua rugosidade superficial e altera suas propriedades mecânicas, com o aumento da relação carga/ deflexão e do

atrito, além de poder facilitar o acúmulo de matéria orgânica 8,14,15,16,17,18.
Outro fator que poderia contribuir para a perda do revestimento com o uso clínico seria a presença de falhas e falta de padronização na aplicação do recobrimento nos fios como recebidos do fabricante, como trincas, depressões, falta de material e desgates 16,17.
Alterações na cor dos revestimentos também foram observadas, quando da exposição dos fios no meio bucal1,15 ou colocação deles em contato com solução de café por um período de vinte e um dias19.
Diante da escassez de estudos avaliando a superfície de revestimentos estéticos e a comprovada perda dos mesmos após uso clínico, torna-se relevante a realização do presente estudo com o objetivo de avaliar a qualidade da superfície do revestimento de fios de diversas marcas comerciais, determinar os tipos de falhas encontradas e verificar a existência de um padrão na superfície do recobrimento dos fios pertencentes à mesma marca e ao mesmo lote fabricação.

MATERIAIS E MÉTODOS

Neste estudo foram avaliados fios ortodônticos estéticos de níquel-titânio, secção transversal 0,016'', revestidos com teflon (politetrafluoretileno) ou resina epóxi. As amostras totalizaram vinte segmentos de fios de quatro marcas comerciais distintas, sendo cinco segmentos correspondentes a cada marca e pertencentes ao mesmo lote de fabricação.
Para determinar o tamanho da amostra foi realizado um estudo piloto, com duas marcas escolhidas aleatoriamente, no qual foi verificado que essa quantidade de segmentos eram suficientes para detectar diversos tipos de falhas na superfície dos revestimentos. O número amostral necessário para pesquisas qualitativas é definido quando da repetitividade e saturação dos resultados principais, conforme descrito por Fontanella et al. (2011)20.
Cada amostra foi constituída por um segmento de fio de 10mm de comprimento da mesma região do arco (região posterior). Foram preparadas 05 amostras de cada grupo, de acordo com as seguintes marcas comerciais

TABELA 01:
Características dos fios de níquel-titânio com revestimento estético utilizados no estudo.

FABRICANTE	DIMENSÃO	TIPOS DE REVESTIMENTO	LOCALIZAÇÃO DO REVESTIMENTO
Tp Orthodontics, La Porte, Ind, EUA	0,016''	Teflon	Vestibular
Ortho Organizers, San Marcos,CA,EUA	0,016''	Teflon	Total
Tecnident, São Carlos,SP, Brasil	0,016''	Resina epóxi	Total
Morelli, Sorocaba, SP, Brasil	0,016''	Resina epóxi	Total

Cada segmento de fio foi montado em stubs com fita de carbono dupla-face, com a sua superfície vestibular voltada para cima e, em seguida, foi submetido ao processo de metalização com ouro (SC, Sanyu Electron,Tóquio,Japão). A caracterização micromorfológica da superfície dos fios ortodônticos revestidos foi avaliada qualitativamente por dois examinadores utilizando o MEV (JEOL modelo JSM-6460 LV,Tóquio,Japão), sem o prévio conhecimento quanto à marca que estava sendo analisada. Quando houve discordância em relação ao tipo de falha, um terceiro examinador auxiliou na determinação da alteração encontrada.

Fotomicrografias com magnificação da ordem de 200x, 400x e 500x foram obtidas das regiões em que se encontraram falhas na superfície do revestimento dos fios. As falhas foram observadas e classificadas a fim de ser realizada a comparação entre as marcas analisadas. Para verificar a incidência de cada tipo de imperfeição nos revestimentos dos fios, desenvolveu-se um critério de classificação de acordo com a frequência de falhas. Vale ressaltar que esse critério não levou em consideração a quantidade de vezes que a falha se repetiu no mesmo segmento, mas sim a frequência de repetição das falhas nos cinco segmentos analisados, conforme descrito no Quadro 1.

QUADRO 1:
Classificação da frequência de falhas em cada grupo de fios analisado no MEV.

CLASSIFICAÇÃO DA FREQUÊNCIA DE FALHAS	CONCEITO
Muito Frequente	Presente em 80% ou mais das amostras
Frequente	Presente entre 60 a 80% das amostras
Pouco Frequente	Presente em menos de 60% das amostras
Ausente	Não observada em nenhuma das amostras da marca comercial.

Além da comparação entre as marcas, quanto à frequência e o tipo das falhas, foi verificada a existência ou não de padronização no revestimento dos fios da mesma marca comercial e pertencentes ao mesmo lote de fabricação.

RESULTADOS

Apenas uma, do total de 20 amostras, não apresentou defeito no revestimento estético. Em todos os grupos verificou-se mais de um tipo de falha no revestimento estético dos fios. A marca TP Orthodontics, em todas suas amostras, apresentou uma superfície bastante rugosa e granulada (Figura 1-A), enquanto a marca Ortho Organizers, também revestida por teflon (politetrafluoretileno), foi a que apresentou menos tipos de falhas no revestimento, além de demostrar uma superfície mais uniforme e menos rugosa (Figura 1-B). Quando analisados os fios das marcas Tecnident e Morelli, ambas revestidos por resina epóxi, os da Tecnident exibiram, em suas amostras, 4 dos 7 tipos de defeitos classificados, ao passo que, os da marca Morelli, apresentarm todos os tipos de imperfeições. As amostras das marcas Tecnident e Morelli também exibiram superfícies de revestimento mais uniformes e lisas se comparadas às da TP Orthodontics (Figura 1 – C,D).

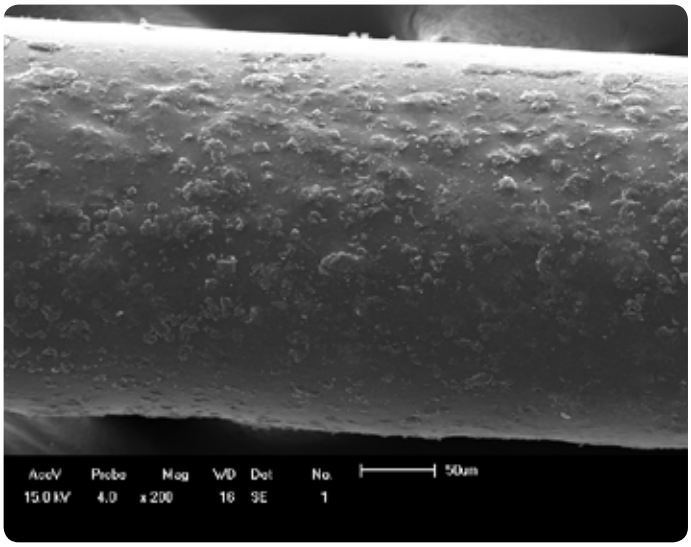


Figura - A

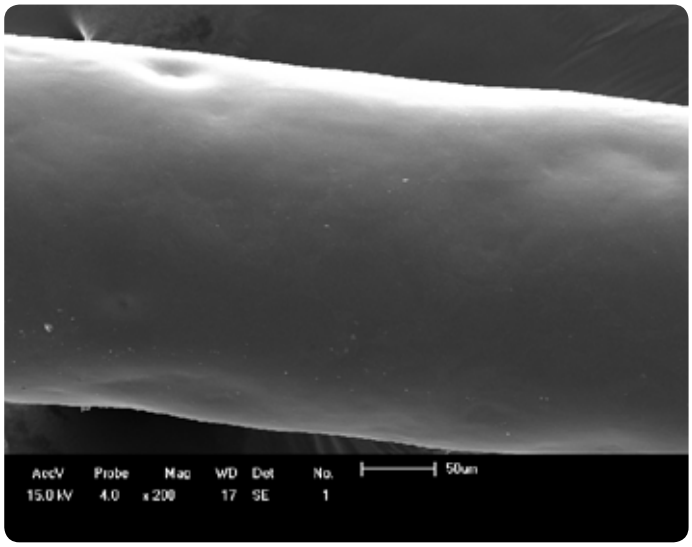


Figura - B

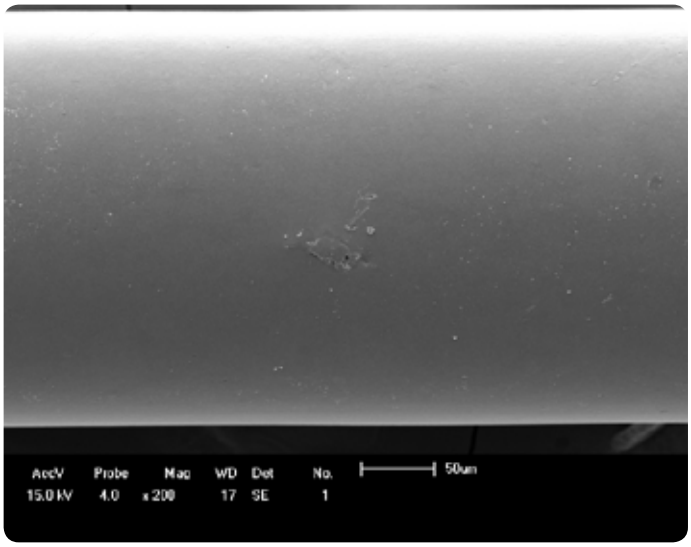


Figura - C

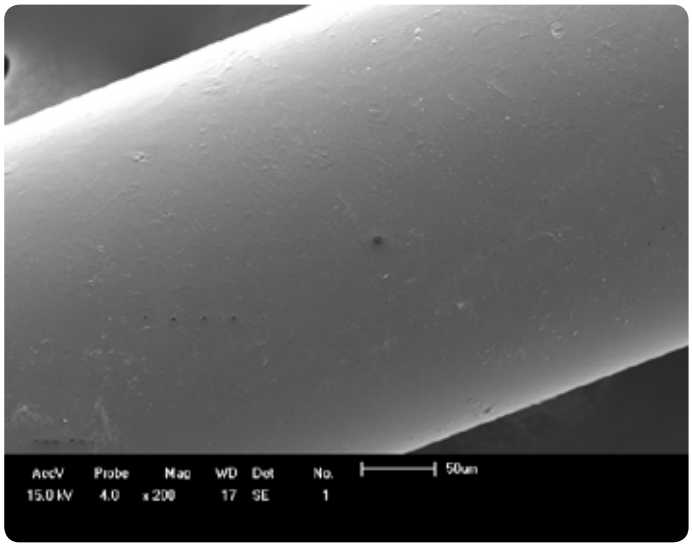


Figura - D

FIGURA 1. Fotomicrografias de fios revestidos :(A) TP Orthodontics, (B) Ortho Organizers.(C) Tecnident, (D) Morelli. Ampliação original 200x.

As falhas observadas no revestimento estético dos fios de níquel-titânio foram: desgaste, depressões, elevações de material, falta de material, granulações, ranhuras e trincas (Figura 2,3 e 4). A frequência de cada tipo de imperfeição em todas as marcas encontra-se descrita na Tabela 2.

TABELA 2:
Frequência dos tipos de falhas no revestimento estético do fio em cada marca comercial.

MARCA COMERCIAL	FREQUÊNCIA DOS TIPOS DE FALHA NO REVESTIMENTO ESTÉTICO						
	DESGASTE	DEPRESSÃO	ELEVAÇÃO	GRANULAÇÃO	RANHURA	TRINCA	FALTA DE MATERIAL
TP Orthodontics	+	±	±	++	-	±	-
Ortho Organizers	+	++	-	-	-	-	-
Tecnident	-	-	±	±	±	±	-
Morelli	±	±	±	++	++	±	±

LEGENDA: **(++)** Muito frequente / **(+)** Frequente / **(±)** Pouco frequente / **(-)** Ausente

Nenhum dos defeitos foi visto em todas as marcas comerciais. Falta de material e ranhuras foram notadas em apenas duas marcas, das quatro analisadas. As amostras de cada marca comercial analisadas no MEV pertenciam ao mesmo lote de fabricação, no entanto, não se observou padronização na aplicação do revestimento.

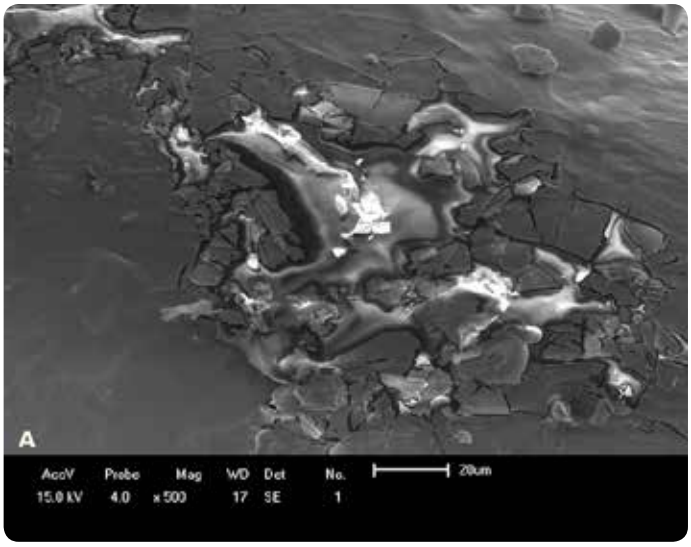


Figura - A

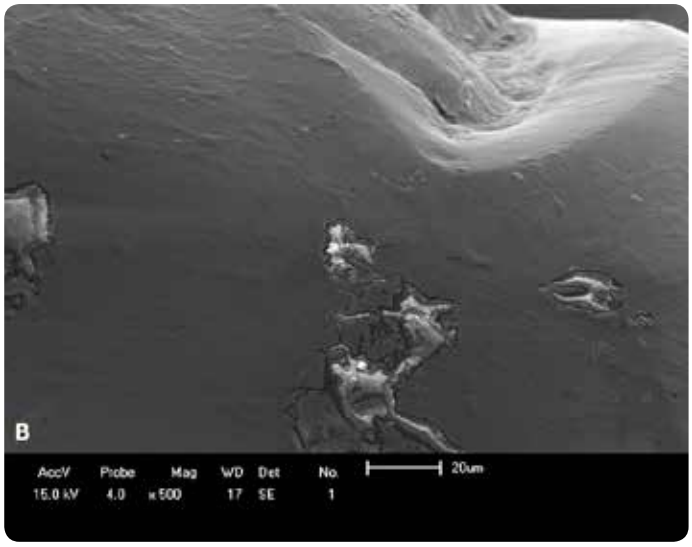


Figura - B

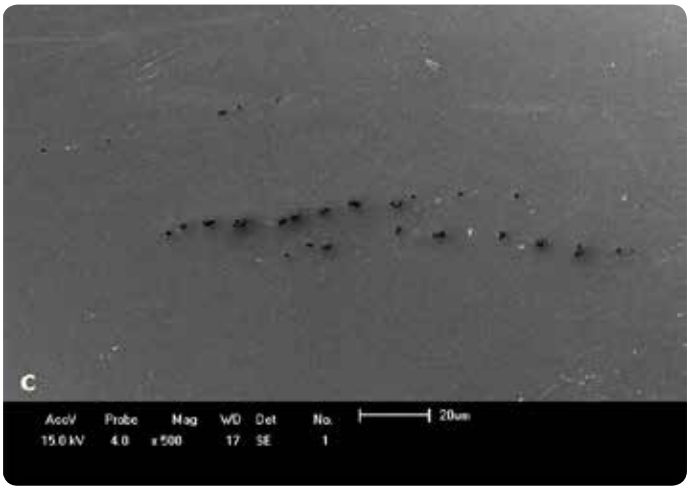


Figura - C

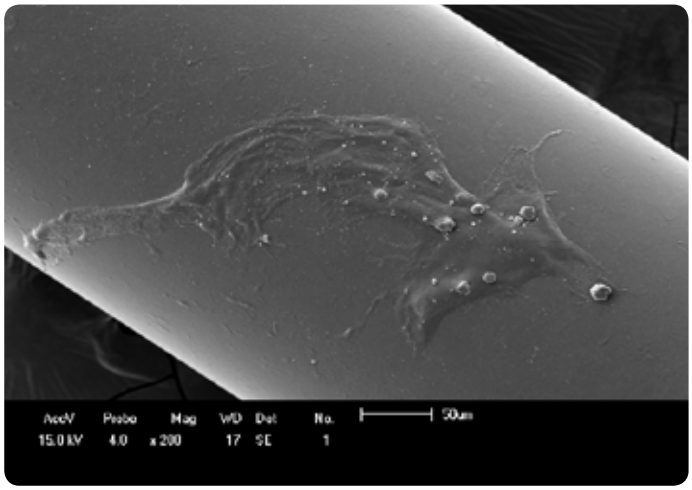


Figura - D

FIGURA 2. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) trincas e falta de material – Morelli, (B) depressão, trinca e falta de material – Morelli, (C) Ranhuras – Tecnident, (D) – elevação de material e granulação - Tecnident . Ampliação original 500x.

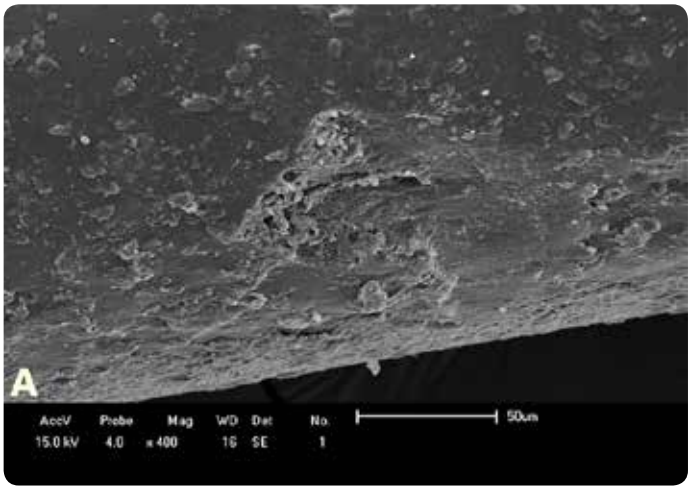


Figura - A

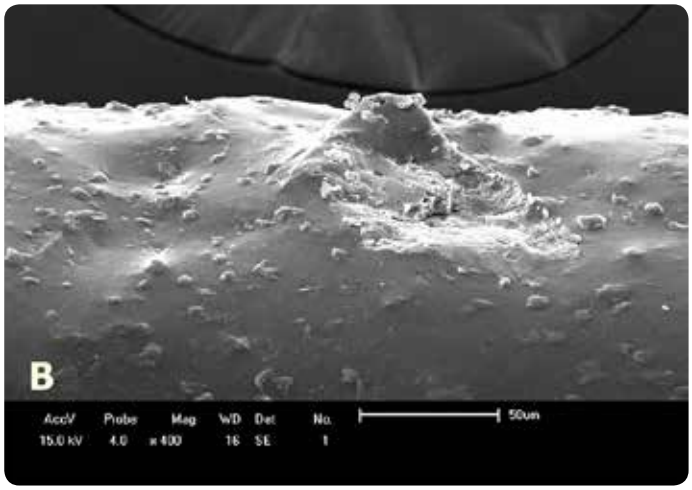


Figura - B

FIGURA 3. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) granulação e desgaste – TP Orthodontics, (B) granulações, depressões e elevação de material – TP Orthodontics. Ampliação original 400x.

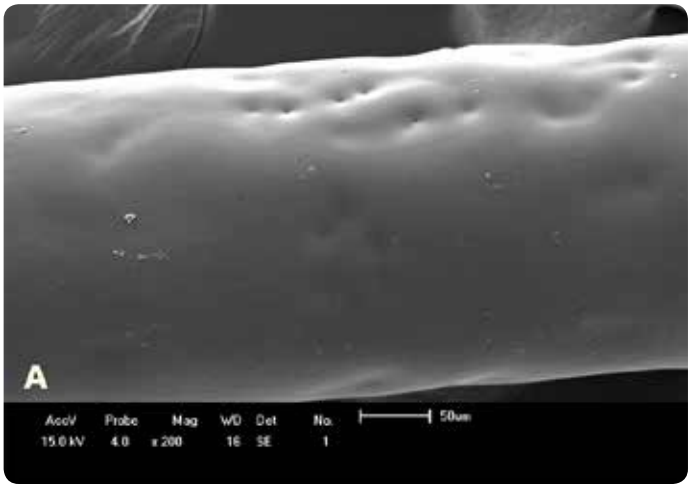


Figura - A

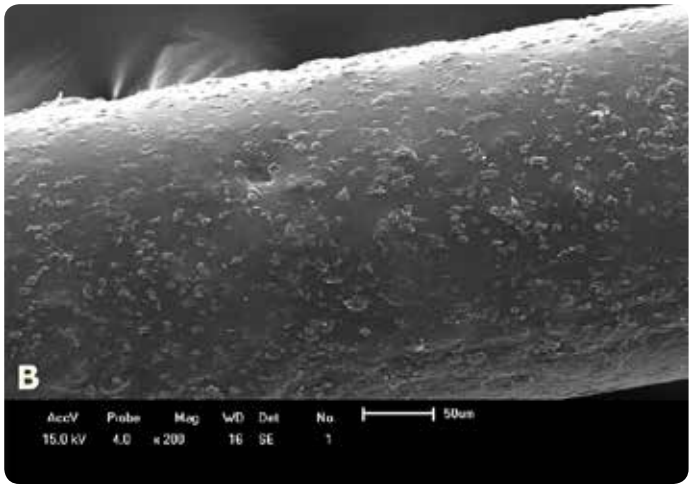


Figura - B

FIGURA 4. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) granulação e desgaste – TP Orthodontics, (B) granulações, depressões e elevação de material – TP Orthodontics. Ampliação original 400x.

DISCUSSÃO

É fato inconteste que a estética do aparelho ortodôntico passou a ser uma exigência nas últimas décadas, principalmente quando se refere a tratamentos em pacientes adultos9,21,22; Essa grande exigência estética estimulou a indústria não só a desenvolver acessórios e ligaduras estéticas, que evoluíram muito nas suas propriedades físicas, mecânicas e ópticas, mas também a produzir fios ortodônticos que mimetizassem a cor dos dentes, sem, contudo, prejudicar o seu desempenho clínico por alterações nas suas propriedades mecânicas ou por indução de algum efeito citotóxico1,2,4,8,14,15,19. Neste grupo estariam incluídos o fio de compósito reforçado por fibra de vidro e os fios metálicos com revestimentos estéticos, que podem ser de teflon ou resina epóxi e envolver todo o diâmetro do fio ou só sua porção vestibular 23,24 .

Vantagens para os fios com revestimento estético originais, como recebidos do fabricante, foram descritas, tais como: redução da rugosidade da superfície de fios de níquel-titânio, aumento da resistência a corrosão e redução do atrito13 .

No entanto, algumas desvantagens têm sido atribuídas aos fios com revestimento estético de teflon ou resina epóxi, que seriam a pouca durabilidade do recobrimento, alterações de cor, aparecimento de trincas, depressões, aumento da rugosidade e acúmulo de matéria orgânica amorfa, pela ação de forças mastigatórias e da própria escovação, como também de enzimas orais. Essas modificações ou perdas do revestimento foram evidenciadas depois do uso clínico ou até mesmo após simulações das condições ora is1,8,9,14,15,16,18,19,25,26. Em termos quantitativos, Silva et al. (2013)19 reportaram perdas de até 72% do recobrimento após 21 dias de uso clínico.

Devido à comprovada perda de parte do revestimento após o uso clínico atribuída a diversos fatores, optou-se por analisar a superfície do revestimento de fios de 04 marcas comerciais e pertencentes ao mesmo lote de fabricação, no intuito de investigar a presença de mais um fator predisponente. A avaliação dos segmentos de fio no MEV, evidenciou a presença de inúmeras falhas no recobrimento estético em todas as 04 marcas comerciais analisadas, tanto nas com revestimento de teflon (TP e Ortho Organizers), como nas com revestimento de resina epóxi (Morelli e Tecnident). As falhas encontradas envolveram a presença de trincas, depressões, elevações, granulações, desgastes, ranhuras e falta de material. Tais achados estão de acordo com o estudos realizados por Zegan et al. (2012)16 e Silva et al. (2013)19, que também verificaram falhas na aplicação do revestimento e irregularidades na superfície nos fios originais, como recebidos do fabricante. Dentre as marcas analisadas, a superfície do revestimento dos fios da Ortho Organizers foi a que apresentou a menor quantidade de falhas e uma maior padronização.

Do ponto de vista clínico, as falhas apresentadas na superfície do revestimento dos fios, como recebidos pelo fabricante, poderiam contribuir para uma maior quantidade de sua perda durante o tratamento ortodôntico, além de acarretar um aumento da rugosidade da superfície e do atrito, dificultando as mecânicas de deslizamento. Esse aumento das irregularidades na superfície facilitaria também o acúmulo de matéria orgânica. Estudos já evidenciaram um aumento significativo do atrito quando os fios com revestimento foram analisados antes e após o uso clínico, mesmo com o uso de braquetes autoligados8,15,18,19. Perdas na qualidade estética e alterações nas propriedades dos fios, como o aumento do atrito, poderiam desencorajar sua utilização.

Sendo assim, para o seu uso rotineiro na prática ortodôntica, seria necessária uma maior durabilidade do revestimento no ambiente oral e um aperfeiçoamento no seu processo de aplicação na superfície dos fios, que por envolver elevadas temperaturas, aumenta o risco de falhas.

CONCLUSÕES

É Tendo em vista os resultados do presente estudo pôde-se afirmar que a análise qualitativa da superfície dos fios no MEV demonstrou a existência de falhas no revestimento estético dos fios ortodônticos em todas as marcas. Os tipos mais frequentes foram: granulações, depressões, elevações, trincas, ranhuras, desgastes e falta de material. Além disso, observou-se uma ausência de padronização na aplicação do revestimento nos fios originais da mesma marca comercial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Kusy RP. A review of contemporary archwires: their properties and characteristics. Angle Orthod. 1997;67(3):197-207.
- Russell JS. Aesthetic orthodontic brackets. J Orthod. 2005 Jun;32(2):146-63.
- Elayyan F, Silikas N, Bearn D. Mechanical properties of coated superelastic archwires in conventional and self-ligating orthodontic brackets. Am J Orthod Dentofacial Orthop. 2010 Feb;137(2):213-7.
- Aksakalli S, Malkoc S. Esthetic orthodontic archwires: literature review. J Orthod Res. 2013;1(1):2-4.
- Kapila S, Sachdeva R. Mechanical properties and clinical applications of orthodontic wires. Am J Orthod Dentofacial Orthop. 1989 Aug;96(2):100-9.
- Gurgel JA, Ramos AL, Kerr SD. Fios Ortodônticos. Rev Dent Press Ortodon Ortopedi Facial. 2001;6(4):103-14.
- Huang HH, Chiu YH, Lee TH, Wu SC, Yang HW, Su KH, et al. Ion release from NiTi orthodontic wires in artificial saliva with various acidities. Biomaterials. 2003 Sep;24(20):3585-92.
- Bandeira AM, Santos MP, Pulitini G, Elias CN, Costa MF. Influence of termal or chemical degradation on the frictional force of an experimental coated Niti wire. Angle Orthod. 2011 May;81(3):484-9.
- Alavi S, Hosseini N. Load-deflection and surface propertie of coated and conventional and metal-insert ceramic brackets. Dent Res J. 2012 Mar;9(2):133-8.
- Farronato G, Maijer R, Carıa MP, Esposito L, Alberzoni D, Cacciatore G. The effect of Teflon coating on the resistance to sliding of orthodontic archwires. Eur J Orthod. 2012Aug;34(4):410-7.
- Neves MG, Almeida FAC, Lima FVP, Brandão GAM, Bramante FS, Gurgel JA. Análise comparativa da relação carga/deflexão entre fios de níquel-titânio convencionais e estéticos. Ortho Sci Orthod Sci Pract. 2013;6(24):473-7.
- Kim Y, Cha JY, Hwang CJ, Yu HS, Tahk SG. Comparison of frictional forces between aesthetic orthodontic coated wires and self-ligation brackets. Korean J Orthod. 2014 Jul;44(4):157-67.
- Krishnan M, Seema S, Kumar AV, Varthini NP, Sukumaran K, Pawar VR, et al. Corrosion resistence of surface modified nickel titanium archwires. Angle Orthod. 2014 Mar;84(2):358-67.
- Proffit W. Contemporary orthodontics. St Louis: Mosby; 2000.
- Elayyan F, Silikas N, Bearn D. Ex vivo surface and mechanical properties of coated orthodontic archwires. Eur J Orthod. 2008 Dec;30(6):661-7.
- Zegan G, Sodor A, Munteanu C. Surface characteristics of retrieved coated and nickel-titanium orthodontic archwires. Rom J Morphol Embryol. 2012;53(4):935-9.
- Silva DL, Mattos CT, Araújo MV, Ruellas ACO. Color stability and fluorescence of different orthodontic esthetic archwires. Angle Orthod. 2013b Jan;83(1):127-32.
- Rongo R, Ametrano G, Gloria A, Spagnuolo G, Galeotti A, Paduano S, et al. Effects of intraoral aging on surface properties of coated nickel-titanium archwires. Angle Orthod. 2014 Jul;84(4):665-72.
- Silva DL, Mattos CT, Sant Anna EF, Ruellas AC, Elias CN. Cross-section dimensions and mechanical properties os esthetic orthodontic coated archwires. Am J Orthod Dentofacial Orthop. 2013a Apr;143(4 Suppl):S85-91.
- Fontanella BJB, Luchesi BM, Saidel MGB, Ricas J, Turato ER, Melo DG. Amostragem em pesquisas qualitativas: proposta de procedimentos para constatar saturação teórica. Cad. Saúde Pública, 27 (2):389-394, 2011.
- Zhang M, Mcgrath C, Haag U. Patient's expectations and experiences of fixed orthodontic appliance therapy. Impact on quality of life. Angle Orthod. 2007 Mar;77(2):318-22.
- Washington B, Evans CA, Viana G, Bedran-Russo A, Megremis S. Contemporary esthetic nickel-titanium wires: do they deliver the same forces? Angle Orthod. 2015 Jan;85(1):95-101.
- Husmann P, Bourauel C, Wessinger M, Jäger A. The frictional behavior of coated guiding archwires. J Orofac Orthop. 2002 May;63(3):199-211.
- Brunharo IHVP, Quintão KCA. Fios ortodônticos: indicação e aplicação clínica. In: Almeida MAO. Ortodontia em um contexto multidisciplinar. Maringá: Dental Press; 2013. p.184-203.
- Neumann P, Bourauel C, Jager A. Corrosion and permanent fracture resistance of coated and conventional orthodontic wires. J Mater Sci Mater Med. 2002 Feb;13(2):141-7.
- Marques IS, Araújo AM, Gurgel JA, Normando D. Debris, roughness and friction of stainless steel archwires following clinical use. Angle Orthod. 2010 May;80(3):521-7.

LEGENDA DAS ILUSTRAÇÕES

- Tabela 1. Características dos fios de níquel-titânio com revestimento estético utilizadas no estudo.
- Quadro 1: Classificação da frequência de falhas em cada grupo de fios analisado no MEV.
- Tabela 2. Frequência dos tipos de falhas no revestimento estético do fio em cada marca comercial.
- Figura 1. Fotomicrografias de fios revestidos :(A) TP Orthodontics, (B) Ortho Organizers.(C) Tecnident, (D) Morelli. Ampliação original 200x.
- Figura 2. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) trincas e falta de material – Morelli, (B) depressão, trinca e falta de material – Morelli, (C) Ranhuras – Tecniden, (D) – elevação de material e granulação – Tecnident. Ampliação original 500x.
- Figura 3. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) granulação e desgaste – TP Orthodontics, (B) granulações, depressões e elevação de material – TP Orthodontics. Ampliação original 400x.
- Figura 4. Fotomicrografias de falhas nos revestimentos estéticos dos fios: (A) depressões – Ortho Organizers, (B) granulações – TP Orthodontics. Ampliação original 200x.

Fill Medic

Seu aliado no Rejuvenescimento Facial

A Fill Medic é uma distribuidora de medicamentos para procedimentos estéticos de alta qualidade.

Distribuidora oficial dos Preenchedores à base de Ácido Hialurônico da Marca Princess e Toxina botulínica da Marca Botulift

Fill medic

Ácido Hialurônico Princess CROMA® (Áustria)

botulift 100u 200u toxina botulínica A 50u

Faça agora seu pedido: 85.3121.6832 | 85. 9.8813.5560

HARMONIZAÇÃO NA ODONTOLOGIA

Saiba mais sobre esse campo de atuação e a importância em procedimentos que vão além da estética

Arquivo pessoal

Prof. Dr. André Cidrão
Professor e cirurgião-dentista, Dr. André Cidrão (CRO-CE 2685)

Com atuação na área odontológica há 25 anos, o cirurgião-dentista, André Cidrão conquistou o mercado cearense e além de atender seus pacientes em clínica localizada na capital, Fortaleza, também é professor de cursos de especialização e aprimoramento em odontologia, por todo o Brasil.

Dr. André Cidrão define a "Harmonização Orofacial" como um conjunto de procedimentos minimamente invasivos que levam o paciente a ter uma harmonia entre a beleza intraoral e extraoral, aumentando principalmente a autoestima, consequentemente levando à um estado de saúde. Pois a Organização Mundial de Saúde (OMS) define a saúde como "um estado de completo bem-estar físico, mental e social e não somente ausência de afecções e enfermidades".

O cirurgião-dentista acredita que estética e função sempre andam de mãos dadas na Odontologia. Segundo ele, apenas 1% dos procedimentos na Odontologia são estritamente estéticos. "Tudo começa pela avaliação intraoral e extraoral do paciente. Para se ter uma ideia, a ausência de um dente na região posterior da arcada do paciente, pode induzir a um excesso de força de determinados grupos musculares, levando o paciente a desenvolver inclusive assimetrias faciais", afirma o especialista. Logo após a avaliação e planejamento do caso, o cirurgião-dentista pode lançar mão da utilização dos tratamentos de Prótese, Ortodontia, Dentística, Implantodontia, Periodontia e Cirurgia Buco-Maxilo-Facial, bem como a utilização de Procedimentos Minimamente invasivos como a utilização da Toxina Botulínica e Preenchimentos Orofaciais, Bichectomia, Fios Faciais, Utilização de Enzimas Lipolíticas na região Submentoniana, sendo este procedimentos sempre baseados em estudos antro-

> “Estética e função sempre andam de mãos dadas na Odontologia....”

pométricos, cefalométricos e computadorizados, através da utilização de imagens dos pacientes, podendo ser utilizados individualmente ou em conjunto para levá-lo a uma situação de Harmonia e Beleza, além de estabilidade funcional na região Orofacial.

Ainda segundo André Cidrão, para um profissional dentista começar o trabalho na área da harmonização é preciso se preparar e ter formação em cursos com profissionais gabaritados e de larga experiência técnica e científica existentes no mercado. “As áreas intraorais, já são bastante estudadas pelos profissionais em formação (graduação), bem como por pós-graduados (aperfeiçoamento, especializações, mestrado, doutorados e pós-doutorados). O grande “x” da questão é a associação dos tratamentos intraorais, associados aos extraorais. Hoje temos vários cursos de Imersão em Harmonização Orofacial, ensinando exclusivamente protocolos de utilização na área extraoral, as vezes sem nenhuma relação com a intraoral”, explica Cidrão. Segundo ele, o profissional deve lembrar de dois pontos: primeiro que é um dentista, com formação completa em crescimento e desenvolvimento crânio facial, logo deve trabalhar associando as duas áreas - a intraoral e a extraoral; o segundo ponto: é preciso tratar as causas, e não as consequências, bem como refinar os tratamentos intraorais com os procedimentos extraorais.

Hoje já existem cursos de Especialização na área, reconhecidos pelo órgão maior da educação no Brasil, o MEC. Para Cidrão, em pouco tempo, também será reconhecido como especialização pelo CFO.
De acordo com o cirurgião-dentista, a utilização da Toxina Botulínica para diminuição da Hiperfunção dos músculos faciais e de sustentação da cabeça é um procedimento bastante efetivo, no controle da dor, relacionada ou não a hiperfunção (as cefaleias primárias hoje também são controladas através da utilização deste fármaco, inclusive as enxaquecas – migrâneas), pois já foi comprovado que existe relacionamento causal direto às patologias dentárias e Maxilo-mandibulares.

André Cidrdrão explica que Os apertamentos Cêntricos e excêntricos, também são outra área de atuação da Toxina Botulínica. “O Bruxismo é multifatorial, porém podemos controlar as consequências do mesmo com a utilização desta. As Hiperfunções Massetéricas, com hipertrofia uni ou bilateral dos mesmos, também são amenizadas estético e funcionalmente com seu uso, e mais recentemente o controle da DOR em pacientes com DTM diagnosticada por profissional especialista. A Toxina não trata DTM, porém controla a sintomatologia, até para que haja uma melhor adesão do paciente ao tratamento”, pontua o cirurgião-dentista. Relaxando-se os músculos hiperfuncionados relacionados à mímica na Face, pode-se evitar a consequência desta hiperfunção: as rítides faciais, apelidadas de rugas (nota-se que é realizado o tratamento da consequência, e sim a causa, logo deve ser en-

Arquivo pessoal.

carada como um tratamento funcional de repercussão estética, bem como o relaxamento do masseter em casos de hiperfunção do masseter uni ou bilateral). Hoje, existe um rol bem maior de procedimentos em estudo, todos respaldados cientificamente, na literatura mundial. Já quando o assunto é preenchimento ou Fios Faciais na Odontologia, deve-se pensar principalmente nas teorias de envelhecimento facial, que passam pelo envelhecimento da pele, músculo, gorduras e osso. O reposicionamento correto das estruturas envelhecidas faz com que haja uma melhor finalização nos tratamentos reabilitadores intraorais, bem como, especificado na Resolução CFO 185/93, no seu artigo 60: "...harmonização da Face no complexo Maxilo-mandibular...". Além de repor volume perdido pelo envelhecimento, pode-se fazer compensação de deficiências de causa traumática, genética ou funcional. A estimulação de morfodiferenciação celular através da utilização dos fatores de crescimento autólogos obtidos via Venopunção seguida do processamento sanguíneo, também são importantes armas na nova e atual Harmonização Orofacial.

Para André Cidrão, todos os pacientes com estado de saúde geral controlada, além das contraindicações específicas: Gestantes e Lactantes, alérgicos às substancias ativas e albumina, no caso exclusivo funcional, sem exclusão formal de idade, havendo a indicação correta e estético funcional, acima de 18 anos, com estado psíquico dentro dos padrões da normalidade (evitar pacientes com distúrbios como o dismorfismo) podem realizar procedimentos em harmonização. Segundo a lei maior da Odontologia, a Lei de número 5.081 de 1966, que rege a profissão, o Cirurgião-dentista é prescritor e injetor de produtos e medicamentos destinados à Odontologia, comprovados cientificamente pela literatura mundial. De acordo com André Cidrão, é permitido ao profissional Cirurgião-dentista diagnosticar, planejar, e tratar, dentro da sua área de competência legal, para realizar uma Harmonização Orofacial.

Bios
EQUIPAMENTOS MÉDICOS

ATÉ QUANDO USAR SÓ MEDICAMENTOS?

A Fototerapia potencializa o tratamento!

COMPRE ONLINE!
WWW.BIOSIND.COM.BR

// BIOS THERAPY II

Terapia realizada com luz LED no controle da dor e inflamação.

Aplicações:
Celulite, Estrias, Rugas, Flacidez, Manchas, Acne, Alopecias, etc.

Indicações

- Terapia Fotodinâmica (PDT) em onicomicoses.
- Controle Microbiológico
- Tendinites
- Pé Diabético
- Tratamento de Úlceras
- Fascite Plantar
- Dores Articulares

Emissor de Luz 630nm com 300mW de potência. Garante praticidade no uso e bateria com autonomia de 2 horas.

Agência Nacional de Vigilância Sanitária
ANVISA
REGISTRO ANVISA 80745679001

Segurança ICBr Compulsório

Bios
EQUIPAMENTOS MÉDICOS

COMERCIAL@BIOSIND.COM.BR
RODOVIA PRESIDENTE DUTRA, KM 138, C.E II - SALA 1202
12247-004 - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP
(12) 3876-7713

WE®

MARCAS & PATENTES

PROTEJA SEUS
INTERESSES
REGISTRE SUA MARCA

RUA MINISTRO ABNER DE VASCONCELOS, 1437
SAPIRANGA - FORTALEZA - CEARÁ
Contato: (85) 3495.4400

/wemarcasepatentes

@wemarcasepatentes