

odonto nordeste

ISSN 25264532

C i ê n c i a & S a ú d e

Ano XXVI - Número 46 - Jul | Ago | Set de 2026

www.nsfpublicacoes.com.br [/odontonordeste](https://www.facebook.com/odontonordeste) [@_odontonordeste](https://www.instagram.com/_odontonordeste)

Espaço Cris
BONETA
BELEZA. SAÚDE E BEM-ESTAR

Dra. Cristiane Boneta:

Pioneira da
Estética em
Pele Negra

E mais:

Instituto Kikuchi:

Solidarizar ensino, pesquisa e sorrisos
do rosto e da alma

Vida de Dentista

Entre a precisão e a liberdade: a
trajetória da Dra. Milena Perraro

Expedição Novos Sorrisos

Leva saúde e esperança ao Bailique

Eryka Salvatore:

Entre Milão, a cultura do luxo e a
construção de experiências de alto padrão



HARMONIE
EXPERIENCE

Congresso Amazônico de Estética e Odontologia

**DE 20 A 22 DE
NOVEMBRO EM
BELÉM DO PARÁ**

FORMAÇÃO
QUE TRANSFORMA
CARREIRAS.

NSF CAPACITA

EXCELÊNCIA
EM ENSINO.
RESULTADOS
QUE INSPIRAM.



Uma escola de *referência* em Odontologia e Estética.

A NSF Capacita é uma escola de referência em Odontologia e Estética, dedicada a formar profissionais altamente capacitados para atuar com **segurança, conhecimento e excelência**.

Com uma abordagem inovadora, professores renomados e uma estrutura preparada para lhe receber, oferecemos uma formação completa que alia **teoria e prática**.

Aqui, priorizamos a qualidade do ensino e o desenvolvimento das habilidades técnicas e éticas necessárias para o **sucesso profissional**.



+8.500

Alunos formados



+5.000

Pacientes atendidos



+2000

Cursos realizados



Formação completa para profissionais que buscam *excelência e resultados reais.*

Cursos pensados para transformar conhecimento em prática e impulsionar sua carreira na Odontologia e na Estética.

Aqui, você aprende com quem é referência no mercado e se destaca com técnicas avançadas, segurança e resultados que fazem a diferença.

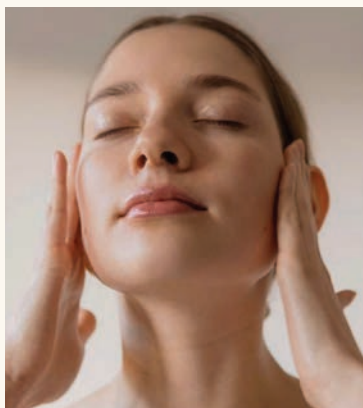
“

Aprenda as técnicas mais avançadas com os melhores professores e esteja à frente no mercado da Odontologia e Estética.



TOXINA BOTULÍNICA E FIOS FACIAIS

Domine as técnicas de aplicação da toxina para rejuvenescimento facial e fios para lifting e sustentação, com segurança e resultados naturais.



BIOESTIMULADORES DE COLÁGENO

Estimule a produção natural de colágeno e promova rejuvenescimento com protocolos modernos e resultados duradouros.



DENTÍSTICA (ESTÉTICA DENTAL)

Aperfeiçoe suas técnicas em resinas compostas, facetas e harmonização do sorriso. Transforme sorrisos com estética, funcionalidade e naturalidade.

E MUITO MAIS!

Cursos em diversas áreas da Odontologia e Estética para você evoluir sempre.

Conteúdo atualizado, prática de qualidade e foco no que realmente importa: o seu crescimento profissional.

PROFESSORES RENOMADOS

Aprenda com especialistas, mestres e doutores que são referência e atuam diariamente na área.

Experiência clínica real, didática eficiente e acompanhamento próximo para o seu desenvolvimento completo.

NSF CAPACITA

EXCELÊNCIA
EM ENSINO.
RESULTADOS
QUE INSPIRAM.

EXPEDIENTE

Ano XXVI - Número 46 - Jul | Ago | Set de 2026

REVISTA ODONTO NORDESTE

É uma publicação da NSF Publicações.

ISSN 25264532

COORDENADORA CIENTÍFICA:

Nayana Sulermont - 5365-PA

EDITORA E JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alexandra Teodoro - DRT/PI - 1415

(86) 98138.9273

PESQUISA, REDAÇÃO E REVISÃO:

Alexandra Teodoro

@olimpoagenciaa

PROJETO GRÁFICO E EDITORAÇÃO:

Paulo Vilar - Design Criativo

IMAGENS:

Arquivos Autores e outros.

PUBLICIDADE

Gerentes de Contas: Evaldo Bezerra

(85)99607-1807

PERIODICIDADE: TRIMESTRAL

Edição digital

DISTRIBUIÇÃO:

Gratuita

RESPONSÁVEL PELA PUBLICAÇÃO:

NSF Publicações

Revista Odonto Nordeste: É uma publicação 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.

EDITORIAL

Chegamos à edição número 46 da OdontoNordeste – Ciência e Saúde com a missão de oferecer conteúdo que inspira, informa e conecta profissionais da odontologia, estética e áreas afins. Esta edição reflete a pluralidade de vozes e experiências que moldam o presente e o futuro da nossa profissão.

Abrimos com a contribuição da Dra. Ana Paula Leal, que nos conduz pelo universo da **medicina regenerativa**, trazendo perspectivas inovadoras diretamente do Espírito Santo. Em seguida, a seção **Vida de Dentista** apresenta a inspiradora trajetória da Dra. Milena Perraro, especialista em endodontia e piloto de avião, mostrando como paixão e dedicação podem se multiplicar em diferentes áreas da vida.

A interdisciplinaridade ganha espaço com a arquiteta Cléo Paiva, que discute o papel do **ambiente na percepção do paciente**, e com o advogado Dr. Antônio Oliveira, que aborda o **prontuário odontológico** como a voz silenciosa que protege tanto o paciente quanto o profissional.

Nesta edição, temos ainda a honra de contar com a Dra. Simone Sattler, referência internacional em **harmonização orofacial**, e com a Dra. Juliana Ramalho, professora adjunta da **New York University College of Dentistry**, que compartilha sua experiência acadêmica internacional. Eryka Salvatore nos leva a refletir sobre o **mercado de luxo** e suas curiosidades, enquanto a Dra. Geyna Rodrigues responde à pergunta que ecoa entre tantos recém-formados: **Me formei e agora?**

A cobertura de eventos como **Full Face, Astethics Norte, HOF Experience Regenera, Verão com PDH e Full Body** reforça nosso compromisso em acompanhar os principais movimentos do setor. A Dra. Cristiane Boneta compartilha sua vivência na HPF sobre os cuidados com a **pele negra**, e o ortodontista Anderson Kikuchi apresenta reflexões sobre sua especialidade e celebra o lançamento de seu segundo livro.

Encerramos com destaque para o **Congresso Harmonie Experience**, que promete ser um marco científico e cultural em Belém, reunindo profissionais de todo o país em torno da inovação e da integração entre ciência e estética.

A cada página, reafirmamos que a odontologia e a estética são campos vivos, dinâmicos e em constante evolução. Que esta edição inspire você a continuar transformando vidas com conhecimento, ética e paixão.



Evaldo Bezerra
CEO da Revista Odonto Nordeste

Evaldo Bezerra

CEO Revista OdontoNordeste

SUMÁRIO

9

ARQUITETURA & ODONTOLOGIA

Confiança também se projeta. O papel do ambiente na percepção do paciente.

13

HARMONIE EXPERIENCE

Belém recebe o Harmonie Experience Congress

15

DRA. ANA PAULA LEAL

Discute avanços e tendências na estética moderna

19

ENTREVISTA

Dra. Juliana Ramalho-Sandiford

29

VIDA DE DENTISTA

Entre a precisão e a liberdade: a trajetória da Dra. Milena Perraro

33

ERYKA SALVATORE:

Entre Milão, a cultura do luxo e a construção de experiências de alto padrão

43

DR. ANTÔNIO OLIVEIRA

Prontuário odontológico: a voz silenciosa da relação com o paciente

47

ME FORMEI. E AGORA?

Dra. Geyna Rodrigues

51

DRA CRISTIANE BONETA:

Pioneira da Estética em Pele Negra

59

SIMONE SATTLER:

Trajetória, desafios e visão sobre a Harmonização Orofacial

64

INSTITUTO KIKUCHI:

Solidarizar ensino, pesquisa e sorrisos do rosto e da alma

68

EXPEDIÇÃO NOVOS SORRISOS

Leva saúde e esperança ao Bailique

70

NEODENT E CLEARCORRECT

Uniram cultura e saúde bucal no maior São João do Brasil

72

INOVAÇÃO E CIÊNCIA: 4º CONGRESSO FULL BODY

Consolida-se como o Epicentro da Harmonização Corporal no Brasil

74

CONGRESSO FULL FACE 2026

Reuniu especialistas em São Paulo

77

GALA ABRAHOF 2026:

Uma noite de celebração e reconhecimento da Harmonização Orofacial

81

A NOVA ERA DA ESTÉTICA:

HOF Experience Regenera Reúne Especialistas no Nordeste

83

INOVAÇÃO E NETWORKING:

“Verão com PHD” Reúne Profissionais da Estética em Belém

86

AESTHETICS NORTE 2026:

Inovação e Conexão em Belém

89

ARTIGO

Barra central da beleza: a face em evidência

DIAGNÓSTICO POR IMAGEM DA FACE NO PIAUI, é Tomos 3d!

ESSE É O PADRÃO **TOMOS 3D:**

**Tecnologia, cuidado e confiança sempre
perto de você.**

Tecnologia de alta definição, protocolos rigorosos e
um time preparado para entregar exames precisos,
apoiando diagnósticos com mais segurança em
todas as unidades.

PROF. DR.
SÉRGIO FREITAS
(CEO DA TOMOS 3D)

NOSSAS 06 UNIDADES:



Escaneie o QR-CODE
ao lado e nos acompanhe
no Instagram:



@tomos3d

CONFIANÇA TAMBÉM SE PROJETA.

O papel do ambiente na percepção do paciente.

Quando pensamos nos fatores que fazem um paciente confiar em um profissional da saúde, é natural lembrarmos da formação, da experiência, das indicações e da tecnologia empregada no atendimento. Todos esses aspectos são fundamentais! Mas existe um elemento que participa ativamente na construção desse sentimento antes mesmo da primeira conversa: o ambiente.



Cléo Paiva

Arquiteta desde 2012, com expertise em arquitetura odontológica.
@arquitetacleopaiva



Projeto: Salas Procedimentos Faciais e Corporais:
Morgana Costa | Clínica de Saúde, Estética Avançada e Pilates. (@clinicamorganacosta)

Fotos Ambiente: David Motta Fotógrafo (@davidmottafotoarq)

Foto Cléo Paiva: Yuri Rios Fotógrafo (@oyuririos)



Ao entrar em uma clínica, o paciente observa muito mais do que imagina. Enquanto aguarda o atendimento, seu olhar percorre o espaço, ainda que de forma inconsciente. Em poucos segundos, ele cria uma percepção sobre aquele lugar. Organização, conforto, limpeza e profissionalismo passam a compor uma impressão inicial que acompanhará toda a experiência.

Essa percepção pode até começar pela beleza do ambiente, mas dificilmente se limita a ela.

A primeira impressão não nasce apenas do que os olhos veem, mas daquilo que o ambiente faz o paciente sentir.

É justamente nesse ponto que a arquitetura assume um papel estratégico.

Projetar um ambiente de saúde vai muito além da estética. Antes de definir materiais, cores ou mobiliário, existe uma responsabilidade técnica que orienta todas as decisões do projeto. Fluxos bem resolvidos, acessibilidade, ergonomia, biossegurança e conformidade com as normas são requisitos indispensáveis para que a clínica funcione com segurança e eficiência.

Mas um bom projeto não termina quando essas exigências são atendidas. Ele continua nas escolhas que tornam o ambiente mais intuitivo, confortável e coerente com a proposta do profissional.

Embora o paciente dificilmente perceba a temperatura da iluminação, a largura da circulação ou a especificação dos revestimentos, ele sente o resultado dessas escolhas. Uma recepção organizada reduz a sensação de desorientação. A iluminação adequada proporciona conforto visual.

A disposição do mobiliário favorece a privacidade. Materiais apropriados reforçam a percepção de higiene, enquanto texturas e elementos naturais ajudam a tornar o ambiente mais agradável sem comprometer a linguagem técnica que um espaço de saúde exige.

Nada disso acontece por acaso.

Cada decisão faz parte de um projeto que busca equilibrar funcionalidade, identidade e percepção.

Um ambiente bonito chama atenção. Um ambiente bem planejado fortalece a confiança.

Esse cuidado também transforma a rotina de quem trabalha na clínica. Ambientes bem resolvidos favorecem a ergonomia, organizam fluxos e tornam os atendimentos mais eficientes. Afinal, projetar para a saúde não significa apenas criar espaços visualmente agradáveis, mas compreender como eles serão vividos diariamente por pacientes e equipes.

Estudos da psicologia e neuroarquitetura vêm reforçando aquilo que a prática já demonstrava: os ambientes influenciam emoções, comportamentos e percepções. Em espaços de saúde, onde muitos pacientes chegam ansiosos ou inseguros, essa influência torna-se ainda mais significativa.

A arquitetura não substitui a competência técnica, nem determina a qualidade do atendimento. Mas ela pode fortalecer valores que levam anos para serem construídos: credibilidade, profissionalismo e confiança.

Porque, antes mesmo da primeira conversa, o ambiente já começou a comunicar o que você deseja transmitir. E a confiança também se projeta.

OBSERVAÇÕES:

- ▶ Destaquei algumas frases como sugestões de marcação na diagramação, variando um pouco da matéria anterior que fiz tópicos.
- ▶ Dessa vez, envio poucas fotos porque foram feitas pela cliente, ainda não foi possível fazer as minhas. Também achei as fotos escuras... Se conseguirem clarear, penso que ficarão mais bonitas. Mesmo assim, sei que vocês vão arrasar na formatação e disfarçar isso.



Congresso Amazônico de Estética e Odontologia

Belém recebe o Harmonie Experience Congress

Entre os dias 20 e 22 de novembro de 2026, o Hangar Convenções & Feiras da Amazônia será palco do maior encontro científico e profissional das áreas de odontologia e estética facial e corporal da região Norte. O Harmonie Experience Congress deve reunir mais de quatro mil participantes, em um espaço moderno, acessível e totalmente climatizado, com três palcos de palestras, feira de negócios, lounge VIP e áreas interativas.

O congresso contará com a presença de cirurgiões-dentistas, médicos, biomédicos, farmacêuticos, fisioterapeutas, biólogos, enfermeiros, esteticistas e outros profissionais da saúde e estética, consolidando-se como referência nacional. Os participantes terão acesso a atualização científica de excelência, capacitação prática, exposição de tecnologias inovadoras, apresentação de produtos e serviços e incentivo à produção acadêmica. Além disso, o evento será uma oportunidade única de networking qualificado e de formação de parcerias estratégicas.

Palestrantes confirmados

A programação abordará temas como harmonização orofacial, estética facial, corporal, íntima e capilar, saúde integrativa, além de especialidades odontológicas como dentística, implantodontia, reabilitação oral, endodontia, ortodontia, cirurgia buco-maxilo-facial e radiologia. Também estarão em pauta áreas complementares como marketing, gestão de clínicas, contabilidade e segurança jurídica, reforçando a visão integrada entre ciência e negócios.

Belém, cidade reconhecida pela UNESCO por sua gastronomia, sede da COP30 em 2025, oferece aos congressistas uma experiência cultural e sensorial inesquecível. Entre os atrativos estão o Mercado Ver-o-Peso, o Theatro da Paz, o Forte do Presépio e a Estação das Docas, além da imersão na exuberante floresta amazônica. Escolher Belém como sede é unir ciência, cultura e inovação em um dos mercados mais promissores do Brasil, transformando o evento em uma experiência memorável.



Amanda Freire



Pedro Ramos



Tereza Scadua



Eduardo Natal



Liciane Bello



Ana Furtado



Flávio Domingues



Ana Marcela



Jorge Noletto



Carolina Bandeira



Kátia Onofre



Kenedy Kuhn



Ana Amélia Mourão



Carlos Higor



Sérgio Freitas



Anderson Kikuchi



Dr. da Beleza



Jule Santana



João Vitor Duarte



João Neto



Nathasha Vilanova



Margareth Ishigaki



Jean Bernardes



Jacy Mattos



Dorivaldo Manoel



Frederico Machado



Brieni Cabral



Juliana Vargas



Rodrigo Barbosa



Well Coelho



Karla Lima



Ana Paula Leal

20 a 22 de Novembro
Belém, PA

Dra. Ana Paula Leal discute avanços e tendências na estética moderna



Cirurgiã-dentista, formada pela UFES, especialista em Harmonização Orofacial e Ultrassonografia da Face, CEO da Academia Brasileira da Face (ABFACE) e referência internacional na área, **Dra. Ana Paula Leal**, concedeu entrevista na qual compartilhou reflexões sobre os rumos da estética contemporânea. Professora e palestrante nacional e internacional, com experiências em instituições como Harvard, NYU e Coreia do Sul, ela tem se dedicado a integrar ciência, tecnologia e prática clínica, formando profissionais mais seguros e alinhados com o futuro da estética.

Medicina regenerativa: uma nova lógica de tratamento

Para Ana Paula, a **medicina regenerativa** não é apenas uma nova categoria de produtos, mas uma mudança de paradigma. “Deixamos de olhar apenas para correções pontuais e passamos a considerar a biologia dos tecidos, como comunicação celular, inflamação, metabolismo e capacidade de reparo”, explicou. Essa abordagem amplia o olhar da estética, que passa a buscar não apenas resultados visuais, mas também a melhoria da competência biológica dos tecidos.

Estética integrativa e diagnóstico global

Ela destacou que o envelhecimento facial é multifatorial e não pode ser visto isoladamente. A **estética integrativa** considera fatores como emagrecimento, sono, estresse, alterações hormonais e hábitos de vida. “O tratamento moderno precisa começar com um diagnóstico global e depois integrar diferentes recursos”, afirmou, defendendo planos de tratamento que façam sentido ao longo do tempo, em vez de procedimentos isolados.

Precisão e naturalidade

A especialista ressaltou o movimento atual em direção à **naturalidade**. Para ela, “menos produto e mais diagnóstico” é a chave. A ultrassonografia facial, segundo Ana Paula, tornou-se indispensável para individualizar a anatomia, aumentar a segurança e elevar a precisão dos tratamentos. “Estamos saindo da era da quantidade para entrar na era da precisão”, disse.



“

O tratamento moderno precisa começar com um diagnóstico global e depois integrar diferentes recursos.

”

Personalização real

Outro ponto central é a **personalização**. “Personalizar não é apenas usar mais ou menos produto. É considerar anatomia, qualidade da pele, histórico de procedimentos e expectativas do paciente. O protocolo deve se adaptar ao paciente, e não o contrário”, destacou.

PDRN além do skinbooster

Ana Paula também chamou atenção para o potencial do **PDRN**, ativo que ainda é pouco explorado na estética. “Muitas vezes ele é reduzido à ideia de skinbooster, mas seu conceito biológico vai muito além da hidratação, envolvendo reparo tecidual e regeneração”, explicou, defendendo mais estudos clínicos robustos sobre suas aplicações.

Sustentabilidade e responsabilidade

Ela ressaltou que os pacientes começam a exigir das marcas não apenas resultados, mas também responsabilidade ambiental e transparência. “Sustentabilidade não pode ser apenas marketing. Precisa existir coerência entre discurso e processo produtivo”, afirmou, lembrando que clínicas também têm papel importante na redução de resíduos e desperdícios.

Digitalização sem perder a humanização

A especialista destacou ainda a importância da **digitalização** das clínicas, com prontuário eletrônico, rastreabilidade de produtos e uso crescente da inteligência artificial. No entanto, reforçou que tecnologia não deve desumanizar o atendimento: “Uma boa tecnologia deve liberar tempo para aquilo que realmente importa: diagnóstico, relacionamento e cuidado”.

Redes sociais como extensão da sala de aula

Ana Paula vê as **redes sociais** como uma extensão da sala de aula e do consultório. “Mais do que mostrar resultados, é preciso explicar mecanismos e raciocínios clínicos, traduzindo ciência para linguagem acessível. Autoridade não é parecer que sabemos tudo, mas ter consistência e conseguir ensinar”, disse.

Expectativas para o futuro

Ao falar sobre o futuro da estética, ela destacou cinco movimentos fortes: medicina regenerativa, ultrassonografia diagnóstica, tecnologias e inteligência artificial, personalização e associação inteligente de tratamentos. “O futuro será muito mais diagnóstico-dependente, personalizado e biologicamente orientado”, concluiu.



ENTREVISTA:

Dra. Juliana Ramalho-Sandiford

Cirurgiã-dentista com mais de duas décadas de experiência clínica, acadêmica e científica. Mestre em Ciências Odontológicas e especialista em Implantodontia, atua há mais de dez anos em procedimentos estéticos faciais, incluindo toxina botulínica, preenchedores, bioestimuladores de colágeno, fios de sustentação e tecnologias avançadas de rejuvenescimento.

Professora adjunta da New York University College of Dentistry (NYU), é também cofundadora do Botoxia & Fillerama e do GreeHOF – Grupo de Estudos e Ensino em Harmonização Orofacial, iniciativas voltadas à capacitação e atualização de profissionais da saúde no Brasil e no exterior.



Reconhecida como educadora e palestrante internacional, ministra cursos e conferências em países como Estados Unidos, México, Colômbia, Brasil, China e Bulgária, difundindo técnicas baseadas em evidências e fortalecendo a presença da odontologia brasileira no cenário global.

Atualmente, coordena o programa em Português do Brasil no Greater New York Dental Meeting (GNYDM), o maior congresso odontológico dos Estados Unidos, liderando projetos que ampliam a participação de profissionais brasileiros em atividades científicas, pôsteres de pesquisa e iniciativas de integração acadêmica internacional.

Sua trajetória combina prática clínica, ensino, pesquisa e projetos internacionais, consolidando-se como referência na formação de profissionais e na valorização da odontologia brasileira em âmbito mundial.



ODONTO NORDESTE: O que a motivou a escolher a odontologia e como foi sua jornada até se tornar referência internacional?

Dra. Juliana Ramalho: Eu não cresci sonhando em ser dentista. Aos 17 anos, como acontece com tantos jovens, eu ainda estava tentando entender qual caminho profissional seguir. Na época, fiz um teste vocacional e o resultado apontou quatro possibilidades: Odontologia, Medicina Veterinária, Medicina e Serviço Social. Entre elas, acabei escolhendo Odontologia.

Entrei na faculdade sem imaginar a dimensão que aquela escolha teria na minha vida. Não existia um grande plano de carreira e, muito menos, o sonho de construir uma trajetória internacional. Isso foi sendo construído ao longo do caminho. A cada nova etapa da profissão, eu descobria uma nova possibilidade. Vieram a prática clínica, a Implantodontia, a docência, a estética, a Harmonização Orofacial, o Mestrado e a pesquisa, e durante essa trajetória os convites internacionais.

“

A Implantodontia teve uma influência muito importante na minha formação porque fortaleceu conceitos fundamentais de anatomia, planejamento, função, proporção e previsibilidade.

”

Uma oportunidade foi levando à outra, mas sempre acompanhada de muito estudo e da disposição de sair da minha zona de conforto.

A carreira internacional também não aconteceu de uma hora para outra. Ela foi consequência de anos de estudo, ensino, participação em congressos, construção de relacionamentos e, principalmente, de estar aberta a oportunidades que muitas vezes pareciam maiores do que eu naquele momento.

Hoje, olhando para trás, percebo que a internacionalização não começou quando fui convidada para trabalhar ou palestrar fora do Brasil. Ela começou quando decidi que minha formação não teria fronteiras. Mais de 25 anos depois, aquela escolha feita aos 17 anos me levou a ensinar, palestrar e desenvolver projetos em diferentes países e, hoje, a integrar o corpo docente da New York University College of Dentistry.

E acho interessante essa pergunta que me faz olhar para trás e entender que aos 17 anos eu escolhi uma profissão que eu não fazia ideia de que, ao longo dos anos, ela também acabaria escolhendo tantos caminhos para mim, e me ajudaria a abrir tantos caminhos para outros colegas.

ODONTO NORDESTE: Como a Implantodontia abriu portas para sua atuação em harmonização orofacial?

Dra. Juliana Ramalho: Na verdade, eu não diria que foi a Implantodontia que abriu as portas para a minha atuação em Harmonização Orofacial. Foram caminhos diferentes dentro da minha trajetória, que em determinado momento passaram a se complementar.

A Implantodontia teve uma influência muito importante na minha formação porque fortaleceu conceitos fundamentais de anatomia, planejamento, função, proporção e previsibilidade. Mas foi a Harmonização Orofacial que reacendeu em mim

uma percepção muito importante: a odontologia não termina na boca.

Com o tempo, ficou cada vez mais claro que não fazia sentido avaliar dentes, sorriso e face como estruturas independentes. O sorriso pertence a uma face, e essa face pertence a um indivíduo com características anatômicas, funcionais e emocionais próprias. Por isso, a Harmonização Orofacial não substituiu a odontologia que eu já praticava. Pelo contrário, ampliou minha capacidade de diagnóstico e planejamento e trouxe uma visão mais integrada do paciente.

Hoje, essa integração entre odontologia restauradora, função, sorriso e estética facial é uma das áreas que mais me interessa. Acredito que esse seja também um dos caminhos mais relevantes para a evolução da Harmonização Orofacial dentro da odontologia: menos como uma área de procedimentos estéticos isolados e cada vez mais como parte de um planejamento odontológico integrado, responsável e baseado em ciência.

ODONTO NORDESTE: Qual foi o impacto de lecionar na NYU na sua visão sobre a odontologia global?

Dra. Juliana Ramalho: Estar hoje como professora adjunta na New York University College of Dentistry representa uma etapa muito especial da minha carreira. E existe algo interessante nisso: quanto mais internacional se torna a nossa trajetória, mais percebemos o valor da formação que recebemos no Brasil. Na NYU, estou inserida em um ambiente extremamente multicultural, com professores e alunos de diferentes países e formações. Isso amplia muito a nossa percepção sobre educação. Também reforçou uma convicção que eu já tinha: ensinar não significa apenas transmitir uma técnica. Significa ensinar alguém a pensar, diagnosticar, tomar decisões e compreender as

consequências dessas decisões. Para mim, estar dos dois lados, como brasileira levando conhecimento para outros países e agora também integrando uma universidade americana, tem sido uma experiência transformadora.

ODONTO NORDESTE: Quais avanços você considera mais transformadores nos últimos anos em toxina botulínica, preenchedores e bioestimuladores?

Dra. Juliana Ramalho: Talvez a maior transformação não seja uma técnica ou um produto específico, mas a mudança de pensamento. Estamos saindo de uma estética baseada simplesmente em “preencher” ou “paralisar” para uma abordagem muito mais sofisticada, baseada em anatomia, dinâmica facial, qualidade tecidual, gerenciamento do envelhecimento e planejamento individualizado. Hoje conseguimos trabalhar com diferentes ferramentas e combiná-las de maneira muito mais racional. Para mim, o avanço não está em aumentar o número de procedimentos. Está em indicar melhor, compreender melhor o processo de envelhecimento e saber exatamente quando e por que intervir.

A estética já deixou de ser medida pela quantidade de produto que conseguimos colocar em uma face, mas pela nossa capacidade de preservar identidade, função e naturalidade ao longo do tempo. O resultado mais sofisticado já é aquele em que o paciente continua sendo reconhecido por quem ele é, apenas envelhecendo melhor.

ODONTO NORDESTE: Como garantir que a harmonização orofacial seja sempre baseada em ciência e não apenas em tendências?

Dra. Juliana Ramalho: Essa talvez seja uma das discussões mais importantes da nossa área, especialmente porque vivemos um momento em que uma técnica pode se tornar viral nas redes sociais

antes mesmo de termos evidências suficientes sobre sua segurança, previsibilidade ou resultados a longo prazo. E a grande verdade é que uma técnica viral não se transforma automaticamente em uma boa técnica.

Precisamos saber separar inovação de novidade. Inovação tem fundamento, indicação, lógica biológica e deve ser constantemente confrontada com evidências. Novidade, simplesmente chama atenção. O profissional precisa desenvolver senso crítico para interpretar literatura científica, compreender anatomia, conhecer as limitações dos tratamentos e, principalmente, ter maturidade para dizer “não” quando determinado procedimento não é indicado. A ciência precisa continuar sendo o filtro entre aquilo que podemos fazer e aquilo que realmente devemos fazer.

ODONTO NORDESTE: Quais cuidados são indispensáveis para assegurar resultados seguros e eficazes?

Dra. Juliana Ramalho: Tudo começa antes da seringa. Anamnese adequada, diagnóstico, conhecimento anatômico profundo, planejamento, documentação, domínio do produto e da técnica e capacidade de reconhecer e manejar possíveis complicações. Também considero fundamental não banalizarmos procedimentos minimamente invasivos. O fato de não serem cirúrgicos não significa que sejam isentos de risco. Segurança não está apenas em saber executar uma técnica. Está principalmente em saber quando fazer, quando não fazer e como agir diante do inesperado.

ODONTO NORDESTE: Botoxia & Fillerama: Como surgiu a ideia de criar essas iniciativas e qual impacto elas têm na formação de profissionais?

Dra. Juliana Ramalho: O Botoxia & Fillerama nasceu de um encontro profissional que acabou se



transformando em uma parceria. Em 2023, conheci o Dr. William Bongiorno na Cidade do México, durante um dos grandes eventos odontológicos do país, onde fui convidada para palestrar. Naquela ocasião, apresentei justamente uma visão que sempre defendi: a integração dos procedimentos estéticos faciais com a odontologia convencional. O Dr Bongiorno já havia realizado cursos de toxina botulínica nos Estados Unidos, mas aquela abordagem despertou nele uma percepção diferente sobre as possibilidades desses tratamentos dentro da prática odontológica. Quando me mudei para os Estados Unidos, ele me convidou para construirmos juntos um projeto educacional que trouxesse essa visão para os profissionais daqui. Foi assim que nasceu o Botoxia & Fillerama. Com o tempo, o projeto cresceu e também ampliou seu público. Embora a odontologia continue tendo um papel muito importante na nossa formação, hoje recebemos profissionais de diferentes áreas da saúde, incluindo enfermeiros, dermatologistas, cirurgiões plásticos e médicos de outras especialidades que estão incorporando toxina botulínica e preenchedores à sua prática. Acredito que o maior impacto do Botoxia & Fillerama esteja justamente aí: não queremos simplesmente ensinar profissionais a executar procedimentos. Queremos ampliar a maneira como eles enxergam esses procedimentos dentro do cuidado com o paciente. Porque aprender uma técnica é importante. Mas entender por que indicar, para quem indicar, quando intervir e como integrar aquele tratamento à prática clínica é o que realmente transforma a formação de um profissional.

ODONTO NORDESTE: GreeHOF- Qual é o papel do grupo na difusão de conhecimento e atualização em harmonização orofacial?

Dra. Juliana Ramalho: O GREEHOF nasceu da educação, mas hoje seu papel é muito mais amplo.

Ele funciona como uma plataforma de educação, conexão e internacionalização de profissionais da odontologia e da estética. Nós percebemos que existem excelentes profissionais no Brasil, com formação e experiência clínica muito fortes, mas que muitas vezes não sabem como acessar o cenário internacional. E existe uma diferença enorme entre viajar para participar de um congresso e realmente estar inserido nesse ambiente. É justamente nessa distância que o GREEHOF atua. Criamos projetos que conectam profissionais a universidades, congressos, centros de treinamento, pesquisadores, professores e instituições em diferentes países. Mas não queremos apenas proporcionar acesso. Queremos preparar esses profissionais para que possam participar de forma ativa, seja apresentando um trabalho científico, buscando formação, construindo colaborações ou desenvolvendo novas oportunidades profissionais.

Por isso, a internacionalização que defendemos não é turismo acadêmico e também não se resume a colocar um grupo dentro de uma universidade ou de um congresso. Internacionalizar é criar repertório, relacionamento, visibilidade e, principalmente, pertencimento. Queremos que o profissional brasileiro entenda que ele não precisa estar nesses ambientes apenas como espectador. Ele pode produzir ciência, ensinar, colaborar, construir relações e ocupar espaços de relevância. E talvez esse seja hoje o papel mais importante do GREEHOF: transformar acesso internacional em participação internacional. Não apenas levar profissionais brasileiros para o mundo, mas ajudá-los a encontrar o seu lugar nele.

ODONTO NORDESTE: Ministrando cursos em países tão diversos deve trazer aprendizados únicos. Qual experiência mais marcou sua trajetória como educadora?

Dra. Juliana Ramalho: É difícil escolher uma

única experiência porque cada país ensina alguma coisa diferente. O que mais me marca é perceber que, apesar das diferenças culturais e linguísticas, os desafios do profissional são muito semelhantes. Quando estou ensinando fora do Brasil e vejo um conceito atravessar a barreira do idioma e realmente modificar a maneira como alguém pensa clinicamente, isso tem um impacto enorme para mim. É nesse momento que você percebe que educação não tem fronteiras

ODONTO NORDESTE: GNYDM - Como é coordenar o programa em português no maior congresso odontológico dos EUA?

Dra. Juliana Ramalho: O Greater New York Dental Meeting ocupa um lugar muito especial na minha trajetória porque foi também um dos primeiros espaços em que comecei a entender, na prática, o que significa internacionalizar a odontologia brasileira. Meu envolvimento com o congresso foi crescendo ao longo dos anos e hoje vai muito além da divulgação. Eu participo da construção de uma ponte entre o GNYDM e a comunidade odontológica brasileira, ajudando a ampliar o acesso, a participação científica e a presença de profissionais do Brasil dentro desse ambiente. Isso envolve trabalhar com palestrantes, apresentações científicas, pôsteres, programas educacionais e diferentes iniciativas que estimulem o brasileiro a participar de forma mais ativa.

E esse ponto, para mim, é essencial. Não quero que o profissional brasileiro venha a Nova York apenas para assistir a um congresso. Quero que ele entenda que também pode apresentar pesquisa, ensinar, colaborar, criar conexões e ocupar espaços de relevância.

Coordenar esse movimento exige organização, responsabilidade e também sensibilidade, porque estamos lidando com pessoas que muitas vezes estão entrando pela primeira vez em um ambiente acadêmico internacional. Mas, é justamente isso

que torna esse trabalho tão significativo para mim. Internacionalização não é simplesmente atravessar uma fronteira ou estar presente em um grande congresso. É conseguir participar, contribuir e ter voz. E, se eu puder ajudar a ampliar essa voz brasileira dentro de um dos maiores encontros odontológicos do mundo, esse é um trabalho que faz muito sentido para mim.

ODONTO NORDESTE: Quais conquistas você destacaria na ampliação da presença de profissionais brasileiros nesse cenário?

Dra. Juliana Ramalho: Uma das maiores conquistas é justamente observar brasileiros ocupando cada vez mais espaços acadêmicos e científicos. Temos profissionais participando de programas educacionais, apresentando trabalhos científicos, ministrando palestras e criando conexões internacionais. Para mim, o número de participantes é importante, mas não é o principal indicador de sucesso. O que realmente importa é a qualidade dessa participação. Meu objetivo é que o profissional brasileiro deixe de enxergar os grandes congressos internacionais apenas como lugares para assistir e passe a enxergá-los também como espaços onde pode ensinar, pesquisar, apresentar e colaborar.

ODONTO NORDESTE: Integração acadêmica- De que forma a internacionalização fortalece a odontologia brasileira?

Dra. Juliana Ramalho: A internacionalização é uma via de mão dupla. Não se trata apenas de buscar conhecimento fora do Brasil, mas também de levar para o mundo aquilo que produzimos aqui. Quando um profissional brasileiro participa de uma universidade, de um congresso, de uma pesquisa ou de um projeto internacional, ele entra em contato com outras metodologias, diferentes formas de ensinar, pesquisar e exercer a profissão. E volta com novas referências, conexões e perspectivas que podem trans-

formar sua própria prática e o ambiente ao seu redor. Ao mesmo tempo, ele leva consigo a experiência e a qualidade da odontologia brasileira.

O Brasil tem uma odontologia extremamente forte, com profissionais altamente qualificados, grande experiência clínica e capacidade de inovação. Mas excelência técnica, sozinha, não garante reconhecimento internacional.

Precisamos estar mais presentes na produção científica, nas publicações, nos congressos, nas universidades e nas discussões que ajudam a definir os rumos da odontologia mundial. Precisamos não apenas consumir conhecimento internacional, mas também produzir, publicar, ensinar, colaborar e participar da construção desse conhecimento. E existe outro aspecto que considero muito importante: quando um profissional abre uma porta internacional, essa porta não deveria terminar nele. Ela pode gerar colaborações, intercâmbios e oportunidades para outros profissionais e instituições brasileiras. É assim que a internacionalização deixa de ser uma conquista individual e passa a fortalecer uma profissão inteira. A odontologia brasileira já tem excelência. O próximo passo é transformar essa excelência em presença, influência e voz no cenário internacional.

ODONTO NORDESTE: Quais tecnologias ou técnicas você acredita que vão revolucionar a harmonização orofacial nos próximos anos?

Dra. Juliana Ramalho: Eu acredito menos em uma técnica revolucionária isolada e mais na convergência entre diferentes áreas e tecnologias. A inteligência artificial aplicada ao diagnóstico e ao planejamento, a evolução da análise facial digital e dos métodos de imagem, biomateriais cada vez mais sofisticados e o avanço das abordagens regenerativas devem modificar significativamente a forma como avaliamos, planejamos e acompanhamos nossos pacientes.





Acredito também que caminhamos para uma estética muito mais individualizada. Em vez de tratar apenas uma queixa ou uma região isolada, teremos cada vez mais recursos para compreender o processo de envelhecimento daquele paciente, acompanhar suas mudanças ao longo do tempo e planejar intervenções de maneira mais precisa. Mas existe um ponto que considero fundamental: quanto mais sofisticada se torna a tecnologia, mais importante se torna o raciocínio clínico.

Uma inteligência artificial pode identificar padrões. Uma tecnologia de imagem pode nos oferecer informações que antes não tínhamos. Novos biomateriais podem ampliar nossas possibilidades terapêuticas. Mas nenhuma dessas ferramentas elimina a necessidade de compreender anatomia, função, envelhecimento, indicação e risco. Acredito que a verdadeira revolução não será substituir o profissional pela tecnologia, mas ampliar enormemente aquilo que um bom profissional é capaz de enxergar antes de decidir intervir.

ODONTO NORDESTE: Que marca você gostaria de deixar para a odontologia brasileira e para os profissionais que se inspiram em sua trajetória?

Dra. Juliana Ramalho: Ensinar sempre teve um significado muito grande para mim. Durante muitos anos, pensei que meu legado estaria principalmente no conhecimento que eu pudesse transmitir. Hoje, enxergo isso de uma forma mais ampla. Mais do que ensinar técnicas, quero contribuir para formar profissionais que pensem, que questionem, que tenham responsabilidade sobre suas escolhas e que entendam que uma carreira pode ir muito além dos caminhos inicialmente planejados.

Eu busco também abrir portas para outros profissionais, aproximando-os de conhecimento, universidades, congressos, pesquisa e oportunidades internacionais que, muitas vezes, parecem distantes ou inacessíveis. Hoje, quando entro em uma

universidade, participo de um congresso ou sento à mesa para desenvolver um projeto internacional, naturalmente penso em como criar conexões para que outros profissionais brasileiros também possam estar nesses espaços.

O Brasil não precisa provar que possui excelentes dentistas. Nós já temos profissionais extraordinários. O que precisamos é ampliar nossa presença, nossa produção científica e, principalmente, nossa voz no cenário internacional. Por isso, legado, para mim, não é sobre quantas pessoas conhecerão o meu nome. É sobre o que essas pessoas serão capazes de construir a partir de algo que, em algum momento, eu ajudei a despertar ou tornar possível. E se elas criarem seus próprios caminhos e, no futuro, também abrirem portas para quem vier depois, teremos construído algo muito maior do que uma trajetória individual. Eu não quero ser apenas uma brasileira que chegou lá. Quero contribuir para que muitos outros brasileiros também cheguem. Talvez esse seja o legado que eu gostaria de deixar: não ser lembrada apenas pelo caminho que percorri, mas pelos caminhos que ajudei a abrir.

ODONTO NORDESTE: Que conselho você daria aos jovens dentistas que desejam trilhar uma carreira internacional?

Dra. Juliana Ramalho: Estude inglês. Produza ciência. Aprenda a se comunicar. Vá aos congressos. Apresente trabalhos. Converse com professores. Construa relacionamentos verdadeiros. Candidate-se às oportunidades. E aceite que algumas portas não vão abrir, portanto, não desanime diante de um “não”. Uma carreira internacional raramente nasce de um grande convite. Ela é construída por dezenas de pequenos movimentos que, vistos isoladamente, parecem insignificantes. O erro é esperar a oportunidade perfeita ou esperar se sentir completamente pronto. O segredo está em **começar a construir um passo por vez, e os convites começarão a aparecer.**

Vida de Dentista

Entre a precisão e a liberdade: a trajetória da Dra. Milena Perraro

Dentista apaixonada pela endodontia e piloto dedicada, ela mostra que nunca é tarde para realizar sonhos e que disciplina e coragem podem transformar vidas dentro e fora do consultório.

A vida da **Dra. Milena Perraro** é marcada por uma narrativa rica e multifacetada, que une a precisão da odontologia à liberdade da aviação. Desde a infância, ela já demonstrava coragem e curiosidade nas visitas ao dentista, experiências que se transformaram em destino quando foi aprovada em primeiro lugar geral no vestibular de odontologia. “A odontologia entrou na minha vida e, ao longo dos anos, foi se transformando em muito mais do que uma profissão”, relembra.



“

A odontologia entrou na minha vida e, ao longo dos anos, foi se transformando em muito mais do que uma profissão.

”

Sua escolha pela **endodontia** surgiu da necessidade de atender pacientes em uma pequena cidade de Santa Catarina, onde não havia especialistas. Esse desafio se tornou paixão. “A endodontia me conquistou pela complexidade. É uma especialidade que exige conhecimento, raciocínio clínico, precisão e muita dedicação.” Ao longo da carreira, Milena se aprofundou em mestrado e doutorado, e hoje o microscópio é parte essencial da sua rotina, permitindo diagnósticos e tratamentos em casos de alta complexidade.

Ela destaca que os maiores desafios da odontologia atual estão em acompanhar a velocidade das mudanças sem perder o essencial. “Um dos maiores desafios é não permitir que a velocidade do mundo atual faça o profissional perder aquilo que é essencial: tempo para diagnosticar, planejar e cuidar bem de cada paciente.” Para Milena, tecnologia é fundamental, mas precisa estar sempre aliada ao conhecimento e à experiência clínica.

Aos 44 anos, Milena realizou seu primeiro voo solo e descobriu na aviação uma nova paixão. “Comandar um avião é uma mistura de responsabilidade, concentração, conhecimento e liberdade.” Essa experiência trouxe aprendizados que ela aplica também no consultório: planejamento, disciplina e respeito aos limites. “Antes de decolar, você precisa avaliar riscos e ter planos. Na odontologia acontece algo muito parecido.”





Conciliar duas carreiras exigentes não é simples, mas Milena aprendeu que não é preciso esperar tempo sobrando para realizar sonhos. A aviação se tornou espaço de renovação e liberdade. “No consultório, eu trabalho com precisão. No avião, trabalho com liberdade. Uma paixão me mantém com os pés no chão e a outra me lembra que é importante olhar para o céu.”

Fora do consultório e do cockpit, Milena cultiva hobbies como musculação, dança country, patinação artística e viagens. Essa diversidade também aparece em suas redes sociais, onde compartilha tanto casos clínicos quanto momentos pessoais. “Talvez uma das coisas que eu mais goste no Instagram seja justamente essa possibilidade de mostrar que existe uma pessoa por trás da profissional.”

O futuro, para ela, é continuar estudando, tratando casos complexos e evoluindo na aviação. Pretende ampliar seus conheci-

mentos para o voo por instrumentos (IFR), sempre buscando novos desafios. Seu legado, como dentista, é ser lembrada pela excelência e ética; como piloto, pela coragem de realizar um sonho. “Não pense que existe uma idade certa para começar alguma coisa. Eu comecei a voar aos 44 anos. Se tivesse pensado que era tarde demais, teria perdido uma das experiências mais incríveis da minha vida.”

A história da Dra. Milena Perraro mostra que odontologia e aviação, apesar de mundos distintos, compartilham valores como disciplina, responsabilidade e paixão. Ela é prova de que é possível construir uma carreira sólida e, ao mesmo tempo, abrir espaço para novas experiências que nos lembram que nunca é tarde para sonhar e realizar. Sua vida é um convite para que profissionais não abandonem quem são para caber dentro da profissão, mas que encontrem equilíbrio entre excelência clínica e realização pessoal.





ERYKA SALVATORE:

entre Milão, a cultura do
luxo e a construção de
experiências de alto padrão



O mercado de luxo é um território onde exclusividade e desejo se encontram, moldando tendências e comportamentos ao redor do mundo. Para entender como esse universo vem se reinventando, conversamos com **Eryka Salvatore**, especialista que analisa os novos rumos do setor. Em sua visão, o luxo contemporâneo vai além do produto: envolve experiências, autenticidade e sustentabilidade, redefinindo o que significa consumir de forma sofisticada e consciente.



QUEM É ERYKA SALVATORE? COMO VOCÊ SE PERCEBE DENTRO DO UNIVERSO DO LUXO?

Eu me vejo como uma profissional que atua na interseção entre posicionamento, experiência e cultura do luxo. Sou estilista, formada em Paris, e pós-graduada em Milão com especialização no mercado de luxo. É em Milão que construí grande parte da minha trajetória profissional: há mais de oito anos atuo com marcas, empresas e empresários, estudando e aplicando os códigos que fazem um negócio sair do comum e construir uma percepção de valor realmente diferenciada.

Hoje eu trabalho com a lógica do alto padrão: como uma empresa se posiciona, como recebe, como se comunica, como cria desejo e, principalmente, como faz o cliente perceber que está diante de algo diferente.

Ao longo dessa trajetória, tive a oportunidade de vivenciar de perto algumas das grandes maisons europeias e observar algo que transformou completamente a minha maneira de enxergar o mercado: as grandes marcas não constroem de-

sejo apenas através de produtos. Elas constroem cultura, pertencimento, narrativa, experiência e percepção de valor.

Foi dessa vivência que nasceu uma das principais bases do meu trabalho: mostrar que os códigos do luxo podem ser compreendidos e aplicados em diferentes negócios, desde que exista autenticidade, estratégia e respeito à essência de cada marca. Hoje, junto ao meu sócio, Giuseppe Salvatore, sou co-fundadora do Fashion Business Experience, uma academy internacional que nasceu desse propósito: aproximar profissionais de uma cultura de excelência e ensinar como transformar conhecimento, posicionamento e experiência em valor percebido. Os códigos do luxo podem transformar uma clínica, um consultório odontológico, uma empresa de serviços, uma marca ou qualquer negócio que queira atuar em um mercado de alto padrão.

É essa visão que queremos levar para profissionais que já são excelentes tecnicamente, mas percebem que existe uma distância entre a qualidade do que entregam e a experiência que o cliente vive.



QUAL FOI O SEU PRIMEIRO CONTATO COM O LUXO?

Meu primeiro contato realmente transformador com o universo do luxo aconteceu em Paris, mas foi em Milão que essa experiência se tornou uma formação profissional, uma visão de negócios e uma parte fundamental da minha identidade.

Foi ali que comecei a compreender que luxo não era simplesmente uma questão de preço ou de produtos sofisticados. Existia uma cultura por trás daquilo. Uma maneira de receber, de comunicar, de apresentar, de contar histórias e, principalmente, de fazer o cliente sentir que estava entrando em um universo. Em Milão, durante minha especialização e minha atuação profissional, essa percepção se aprofundou. Tive contato com grandes maisons centenárias e pude observar de perto como tradição, excelência, atendimento, narrativa e experiência são trabalhados de maneira extremamente estratégica. Foi em Milão que entendi que uma das maiores forças do luxo não está apenas no que é vendido, mas no universo que se constrói ao redor daquilo que é vendido.

Foi quando entendi que eu não queria apenas estudar o luxo. Eu queria compreender seus códigos e ensinar outras pessoas a aplicá-los em seus próprios negócios, independentemente do segmento.

O QUE É LUXO PARA VOCÊ HOJE?

Para mim, luxo começa quando uma empresa deixa de fazer apenas o que é esperado e passa a entregar algo extraordinário. E isso vale para qualquer segmento, inclusive para um consultório, uma clínica ou uma empresa de serviços.

Luxo não é sinônimo de preço alto. Preço pode criar exclusividade, mas não cria, sozinho, uma experiência de luxo. Uma empresa pode cobrar caro e continuar entregando uma experiência comum. Luxo está na soma de vários elementos: excelên-

cia, consistência, identidade, desejo, personalização, narrativa, atendimento, ambiente, detalhes e, principalmente, percepção de valor.

Eu costumo dizer que luxo não é aquilo que você coloca no produto ou no serviço. É aquilo que você consegue fazer o cliente sentir.

E essa definição mudou muito. Durante muito tempo, o luxo esteve associado principalmente à escassez, ao status e à ostentação. Hoje, o consumidor mais sofisticado procura significado, autenticidade, experiências personalizadas, conexão e pertencimento.

O mercado está deixando cada vez mais claro que simplesmente aumentar o preço não transforma uma marca em luxo.

QUAIS SÃO HOJE AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS E MOVIMENTOS DO SETOR?

Vejo três movimentos muito fortes: **personalização, experiência e valorização do humano**. A tecnologia vai avançar, mas acredito que o diferencial estará justamente em usá-la sem perder a relação pessoal. Também vejo mais atenção à longevidade, à responsabilidade e àquilo que realmente gera valor. No fim, o luxo está cada vez menos ligado apenas ao “ter” e mais ao **sentir, viver e pertencer**.

COMO VOCÊ PERCEBE A EVOLUÇÃO DO CONSUMIDOR DE LUXO NO BRASIL E NO MUNDO?

O consumidor de luxo está mais informado, exigente e seletivo e menos disposto a pagar apenas por um nome. Hoje, ele busca valor, reconhecimento, experiência e autenticidade. No Brasil e no mundo, vejo um cliente mais criterioso e, conseqüentemente, uma necessidade maior de personalizar a relação. O cliente mudou; a forma de atendê-lo também precisa mudar.



QUAL FOI O IMPACTO DAS REDES SOCIAIS E DO AMBIENTE DIGITAL NO MERCADO DE LUXO?

As redes sociais democratizaram o acesso à informação e mudaram completamente a jornada do cliente. Hoje, ele conhece a marca antes de conhecê-la fisicamente. Por isso, a experiência começa muito antes da venda. Ao mesmo tempo, quanto mais digital a nossa vida se torna, mais valor ganha uma experiência física realmente memorável.

COMO VOCÊ TRADUZ SUA VISÃO DE LUXO NAS SUAS POSTAGENS NO INSTAGRAM?

Eu uso o Instagram como uma extensão do meu trabalho e, principalmente, como uma forma de provocar um novo olhar. Não quero simplesmente mostrar luxo. Quero **ensinar as pessoas a enxergá-lo**. Venho de uma cultura profissional construída principalmente em Milão, e procuro traduzir essa visão para a realidade brasileira de maneira prática e aplicável a diferentes negócios.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE LUXO E SER VERDADEIRAMENTE CHIQUE?

Para mim, existe uma diferença enorme. Eu particularmente não gosto muito da palavra “chique”, porque muitas vezes ela está ligada apenas à aparência. Sofisticação é mais profunda: está na postura, no repertório, na discrição e na maneira de tratar o outro. Uma marca pode parecer cara e ainda entregar uma experiência comum.

Luxo não é ostentação. Luxo é posicionamento.

QUAL É O PAPEL DAS SUAS POSTAGENS NA EDUCAÇÃO DO CONSUMIDOR?

Eu acredito que existe uma responsabilidade quando se fala publicamente sobre luxo. Não quero

transformá-lo em uma vitrine de excesso. Quero estimular um consumo **mais consciente, criterioso e sofisticado**. Para mim, luxo também é comprar menos, escolher melhor e reconhecer valor.

COMO VOCÊ ESCOLHE OS TEMAS E A LINGUAGEM PARA TORNAR O LUXO ACESSÍVEL?

Eu parto de uma premissa: luxo não deve ser inacessível do ponto de vista do conhecimento. Procuro traduzir seus códigos para situações reais, mostrando como atendimento, posicionamento e experiência podem elevar qualquer negócio. Não quero popularizar o luxo. Quero **democratizar o conhecimento sobre seus códigos**, sem banalizá-los.

COMO O INSTAGRAM TRANSFORMOU A COMUNICAÇÃO DO LUXO?

O Instagram trouxe mais proximidade, mas também criou um risco: confundir exposição com desejo. O luxo ainda precisa preservar mistério e exclusividade. Em um ambiente em que todos mostram tudo, saber o que não mostrar pode ser tão estratégico quanto saber o que mostrar.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO MERCADO BRASILEIRO?

O Brasil tem um potencial enorme, com criatividade, hospitalidade e profissionais excelentes. O que ainda precisamos desenvolver é uma cultura mais consistente de experiência e percepção de valor. Muitas empresas ainda associam luxo ao preço ou à aparência. Vejo uma grande oportunidade em unir **identidade brasileira + excelência internacional**. Não precisamos copiar a Europa; precisamos compreender seus códigos e criar nossa própria linguagem.



COMO VOCÊ COMPARA O BRASIL COM A EUROPA E OS ESTADOS UNIDOS?

O Brasil ainda tem muito a aprender, especialmente com a Europa, que possui uma relação histórica com o luxo. É justamente por isso que Milão é tão importante na minha trajetória. Ali, tradição, atendimento, excelência, cultura e negócios convivem há décadas. O Brasil tem criatividade de sobra; o desafio é transformar isso em **posicionamento, consistência e valor de longo prazo**.

SUSTENTABILIDADE PODE SER CONSIDERADA O NOVO LUXO?

Eu acredito que sim. Mas não como uma palavra de marketing. Para mim, o novo luxo está ligado a longevidade, propósito, qualidade e responsabilidade. Estamos entrando em uma fase em que **consumir menos, escolher melhor e preservar valor** será uma das grandes expressões do luxo.

O QUE É O FASHION BUSINESS EXPERIENCE E QUAL É A MISSÃO DO PROJETO?

O Fashion Business Experience nasceu da nossa experiência e de uma necessidade que percebemos no mercado: existem muitos profissionais excelentes, mas poucos tiveram a oportunidade de vivenciar de perto a cultura que sustenta o mercado de luxo. Existe uma grande diferença entre ouvir falar sobre essa cultura e experimentá-la. Eu e Giuseppe Salvatore somos os cofundadores da academy e estamos à frente de uma imersão internacional de cinco dias entre Milão e Paris, com Milão como grande centro da nossa experiência e atuação profissional. É uma oportunidade de entrar em contato com esse universo e olhar para o próprio negócio de uma perspectiva diferente. Recebemos profissionais de diferentes partes do mundo e segmentos. Essa diversidade torna a ex-

periência muito rica: os códigos são os mesmos, mas a tradução para cada negócio é única.

A experiência combina aulas, vivências e experiências práticas que treinam um novo olhar. Não é apenas aprender sobre o luxo; é perceber, na prática, como o desejo e a experiência são construídos. Falamos sobre códigos do luxo, posicionamento, experiência, atendimento, comunicação e percepção de valor. O participante começa a perceber como uma experiência de excelência pode ser construída em cada ponto de contato com o cliente. Mas existe algo que considero ainda mais importante: não ensinamos nossos participantes a copiar uma maison. Ensinamos a compreender seus princípios e traduzi-los para a **essência e o DNA de cada negócio**.

O Fashion Business Experience possui certificado internacional e recebe profissionais que querem sair da imersão com uma nova percepção sobre o próprio negócio. É uma experiência para quem deseja voltar para casa com um novo olhar e novas possibilidades.

Nosso propósito é formar profissionais capazes de construir valor, desejo e experiências memoráveis. Queremos que cada participante volte sabendo como elevar aquilo que já existe dentro do seu próprio negócio.

QUAL FOI UMA DAS EXPERIÊNCIAS MAIS MARCANTES DA SUA TRAJETÓRIA?

Sem dúvida, estar dentro de grandes maisons em Milão e observar como um cliente é tratado. Para mim, foi uma verdadeira aula de negócios. Percebi que existe uma diferença enorme entre vender e fazer alguém desejar pertencer a um universo. Essa percepção mudou minha trajetória e me levou a olhar para o mercado como estrategista de posicionamento, experiência e percepção de valor.



QUE CONSELHO VOCÊ DARIA PARA QUEM DESEJA ENTRAR OU SE DESTACAR NO MERCADO DE LUXO?

Primeiro: pare de tentar parecer luxo.

Comece a construir valor. Estude. Tenha repertório. Observe. Viaje. Conheça história, arte, comportamento, cultura e atendimento. E, principalmente, saia da sua bolha. Se puder, vá conhecer outros mercados e outras culturas. Há coisas que você só entende quando vive.

Depois, entenda profundamente quem você é e qual é o DNA do seu negócio. O luxo não combina com cópia. Também diria para não confundir preço alto com posicionamento alto.

Uma empresa pode aumentar o preço amanhã. Construir percepção de valor leva tempo.

E, principalmente, eu diria: **não tente agradar todo mundo.**

O luxo trabalha com clareza de posicionamento. Você precisa saber para quem está falando, o que representa e por que alguém deveria desejar fazer parte daquele universo.

COMO VOCÊ IMAGINA O FUTURO DO LUXO NOS PRÓXIMOS DEZ ANOS?

Acredito que o futuro do luxo será cada vez mais baseado em **conexão, personalização, diferenciação e pertencimento.**

A tecnologia vai avançar muito. A inteligência artificial fará parte da experiência de compra, do marketing, da personalização e da operação das marcas.

Mas justamente por isso acredito que o humano será ainda mais valioso. Quanto mais tecnologia tivermos, mais raro será um relacionamento realmente atento e genuíno.

Quando tudo puder ser automatizado, aquilo que for genuinamente humano ganhará força.

O atendimento que realmente conhece o cliente.

O detalhe pensado individualmente.

A experiência que não pode ser replicada por um algoritmo. A marca ou profissional que possui uma história verdadeira.

Acredito também que o luxo será cada vez mais conectado à sustentabilidade, à circularidade e à longevidade. No futuro, talvez a pergunta mais importante não seja “quanto custa?”, mas:

“Que valor isso tem para mim e por quanto tempo esse valor permanece?”

QUAL MENSAGEM VOCÊ DEIXARIA PARA OS JOVENS EMPREENDEDORES E PROFISSIONAIS QUE ACOMPANHAM SEU TRABALHO?

Eu diria para não terem pressa de parecer grandes. Tenham pressa de construir valor. Estudem, tenham repertório e conheçam a própria essência. Posicionamento não é apenas o que você diz sobre sua marca, mas aquilo que as pessoas sentem quando entram em contato com ela.

E nunca esqueçam: o luxo não começa em um procedimento, um serviço ou uma vitrine, fachada ou preço. Ele começa na intenção, nos detalhes e na forma como você faz alguém se sentir.

Foi isso que aprendi vivendo entre Paris e, principalmente, Milão, e é isso que hoje, junto com Giuseppe Salvatore, buscamos transmitir no Fashion Business Experience: uma cultura capaz de transformar a maneira como um profissional enxerga, posiciona e entrega seu negócio.

Para mim, o verdadeiro luxo não é simplesmente ter acesso a coisas extraordinárias. É **ser capaz de criar experiências extraordinárias para outras pessoas.** E talvez seja isso que torna uma experiência em Milão tão especial: voltar para casa não apenas com conhecimento, mas com um novo olhar. Porque o verdadeiro luxo acontece quando o cliente percebe que poderia ter escolhido qualquer lugar mas escolheu estar com você.

PRONTUÁRIO ODONTOLÓGICO: a voz silenciosa da relação com o paciente

Por: Antonio de Oliveira

Durante um tratamento odontológico, muitas informações são transmitidas, decisões são tomadas e orientações são fornecidas. Enquanto a relação entre o profissional e o paciente transcorre normalmente, esses acontecimentos parecem suficientemente preservados pela memória das pessoas envolvidas. O problema surge quando as lembranças se tornam incompletas, diferentes ou conflitantes.

É nesse momento que o prontuário deixa de ser apenas um conjunto de documentos clínicos e passa a ser a voz silenciosa da relação estabelecida com o paciente.





Antonio de Oliveira

Advogado especialista em

Direito Médico e Odontológico.

Instagram: @direito_odontologico.slz

O prontuário odontológico não deve ser compreendido como uma exigência burocrática ou como uma simples ficha destinada a registrar os procedimentos realizados. Ele representa a memória documental do tratamento, reunindo diagnóstico, planejamento, exames, alternativas terapêuticas, consentimentos, orientações, intercorrências e evolução clínica.

Além de contribuir para a continuidade e a segurança do cuidado, o prontuário possui relevante função ética e jurídica. Em eventual processo judicial ou ético, poderá ser utilizado para reconstruir os acontecimentos e demonstrar como o profissional conduziu o atendimento.

Contudo, existe uma orientação prática que precisa ser incorporada à rotina dos cirurgiões-dentistas: o prontuário não deve ser preenchido apenas sob a perspectiva de quem está executando o tratamento.

Ao realizar uma anotação, o profissional precisa considerar que aquele documento poderá ser

“

...o prontuário possui relevante função ética e jurídica. Em eventual processo judicial ou ético, poderá ser utilizado para reconstruir os acontecimentos e demonstrar como o profissional conduziu o atendimento.

”

lido pelo paciente, por outro cirurgião-dentista, por um advogado, por um conselheiro do Conselho Regional de Odontologia, por um perito judicial ou por um juiz que não possui conhecimento técnico sobre Odontologia.

Isso significa que o prontuário precisa ser compreensível até mesmo para quem não participou do atendimento.

É comum encontrar anotações excessivamente resumidas, carregadas de abreviações ou compostas por expressões genéricas, como “orientações fornecidas”, “paciente ciente”, “procedimento realizado” ou “paciente não colaborou”. Embora essas informações possam parecer suficientes para quem acompanhou o caso, elas pouco esclarecem para um terceiro que precise compreender o que efetivamente aconteceu.

Por isso, não basta registrar apenas que determinado procedimento foi executado. É importante documentar a condição clínica que justificou sua indicação, os exames avaliados, as

alternativas apresentadas, os principais riscos explicados, a escolha do paciente e as orientações posteriores.

Da mesma forma, não é suficiente escrever que o “paciente está ciente”. Deve-se indicar sobre o que ele foi informado: riscos, limitações, necessidade de retornos, possibilidades de insucesso ou consequências da não observância das recomendações.

O prontuário também não deve ser preenchido com julgamentos ou adjetivos. Expressões como “paciente difícil”, “desinteressado” ou “não colaborativo” possuem caráter subjetivo e podem não esclarecer a situação.

O mais adequado é registrar os fatos de maneira objetiva. Em vez de afirmar que o paciente não colaborou, por exemplo, o profissional pode anotar que ele deixou de comparecer aos retornos, não utilizou determinado dispositivo pelo período recomendado ou relatou não ter seguido as orientações de higiene.

O mesmo cuidado deve ser adotado em relação às faltas e desmarcações. O registro deve indicar as datas dos atendimentos agendados, quem solicitou o cancelamento, as tentativas de contato, as oportunidades de reagendamento e os possíveis prejuízos da interrupção para o tratamento.

Essas informações podem ser determinantes para a compreensão do caso. Um perito, que também será cirurgião-dentista, analisará se o diagnóstico, o planejamento, os exames e a evolução clínica estão adequadamente registrados. Um advogado procurará identificar se os riscos foram explicados e se o paciente participou das decisões. Já o juiz precisará compreender toda essa dinâmica sem necessariamente dominar a linguagem odontológica.

Escrever pensando nesses possíveis leitores não significa transformar o prontuário em uma peça de defesa ou produzir registros tendenciosos. Significa documentar a realidade de maneira verdadeira, cronológica, objetiva e compreensível.

A melhor proteção jurídica não está em elaborar uma narrativa artificialmente favorável ao

profissional, mas em registrar com fidelidade o que aconteceu durante o tratamento. Anotações exageradas, inseridas posteriormente ou incompatíveis com os demais documentos podem comprometer a credibilidade do prontuário.

Também é importante que o documento não apresente apenas a visão do cirurgião-dentista. Sempre que pertinente, devem ser registradas as dúvidas, escolhas, recusas, manifestações e responsabilidades assumidas pelo paciente. Afinal, a relação odontológica não é unilateral. O paciente participa das decisões e também pode influenciar diretamente a evolução e os resultados do tratamento.

Por conter informações relacionadas à saúde, o prontuário ainda deve ser mantido sob confidencialidade e protegido contra acessos, perdas, alterações ou compartilhamentos indevidos, seja em formato físico ou digital.

Em termos práticos, um bom prontuário deve permitir que alguém que nunca esteve no consultório consiga responder a perguntas essenciais: qual era a condição inicial do paciente? O que foi proposto? Quais alternativas foram apresentadas? Quais riscos foram explicados? O que o paciente decidiu? O que foi realizado? Houve intercorrências? Como o profissional agiu? As recomendações foram seguidas?

Quando essas respostas estão registradas, o prontuário cumpre sua função clínica, ética e jurídica. Quando não estão, surge um vazio que dificilmente poderá ser preenchido apenas pela memória do profissional.

O prontuário fala quando o cirurgião-dentista não está presente para explicar. Fala quando o tratamento já terminou, quando outro profissional assume o caso ou quando as versões das partes entram em conflito.

Sua voz, porém, será tão clara quanto a qualidade das informações registradas.

Por isso, preencher um prontuário não é somente anotar o que foi feito. É documentar, com responsabilidade, a história da relação construída com o paciente.



Adquira seu

CURSO SBV

Suporte Básico de Vida

De forma

Rápida, fácil e sem burocracia!

Capacitação 100% online voltada para dentistas, profissionais da Harmonização Orofacial e profissionais da saúde que desejam atuar com mais segurança diante de situações de emergência.



Aulas Online



Certificado pelo MEC



POP de emergência médica;

• Kit SV Salva Vidas;

Investimento: R\$ 2.500,00
Facilidade: em até 10x de R\$ 250,00 no cartão de crédito

kit totalmente completo

Incluído



RDC ANVISA Nº 1.002/2025



FACOP
FACULDADE DO CENTRO
OESTE PAULISTA

ABRAHOF
Associação Brasileira de Harmonização Orofacial

TECNOPUC
Startups



Garanta sua vaga!

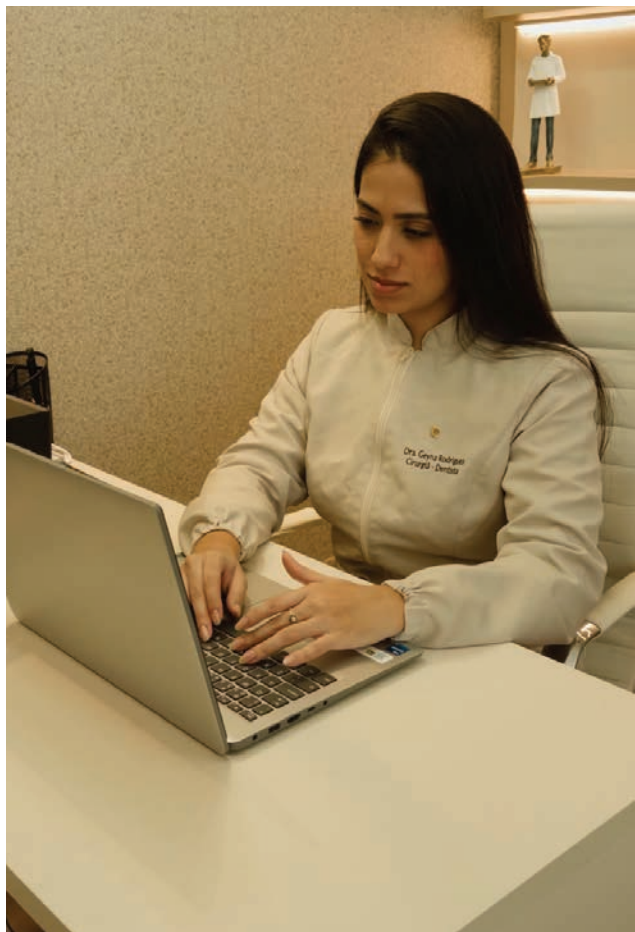
+55 (51) 99554-6709

ME FORMEI. E AGORA?

Dra. Geyna Rodrigues

A trajetória da **Dra. Geyna Rodrigues** é marcada por determinação, paciência e paixão pela odontologia. Desde a infância, ela sonhava em ser dentista, e ao ingressar na **Universidade da Amazônia (UNAMA)**, descobriu que sua vocação ia muito além da técnica: era sobre transformar vidas. Durante a graduação, os estágios lhe mostraram que cada paciente trazia uma história única e que devolver saúde e autoestima era tão valioso quanto realizar um procedimento bem-sucedido. “A odontologia me permite unir conhecimento técnico com o contato humano, e isso é o que mais me inspira”, afirma.





O choque veio logo após a formatura. Dra. Geyna percebeu que o diploma não vinha acompanhado de uma agenda cheia de pacientes, como muitos imaginam. Sem conseguir oportunidades em clínicas, decidiu iniciar por conta própria, alugando uma sala e enfrentando a insegurança de não ter uma base consolidada. Foi nesse momento que ela entendeu que precisaria criar suas próprias oportunidades. O início foi difícil, mas também decisivo para sua independência profissional. “Foi muito frustrante não ser chamada para nenhuma clínica, mas isso me fez pensar: se essa porta não está se abrindo, o que eu posso fazer com as possibilidades que eu tenho?”, relembra.

A construção da carreira começou com familiares e amigos, expandindo pelo boca a boca. Cada paciente indicava outro, e assim sua rede foi crescendo. Paralelamente, ela investiu em divulgação direta e começou a estruturar sua presença digital no Instagram profissional, o **@dra.geynarodrigues**. Para ela, as redes sociais são fundamentais para transmitir identidade profissional e mostrar rotina, mas não substituem o esforço inicial de conquistar confiança no contato direto. “Hoje eu sei que estou construindo uma presença digital que vai trazer frutos no futuro. Mas no começo, o boca a boca foi essencial”, explica. Essa visão realista sobre o papel das redes sociais é um dos pontos que ela destaca para os jovens dentistas: não basta postar, é preciso construir reputação e credibilidade.

A diferença entre teoria e prática também foi marcante. Na faculdade, o foco é técnico; no mercado, surgem novos desafios: explicar tratamentos, lidar com expectativas, administrar tempo e tomar decisões sozinho. Reconhecer limites

e encaminhar casos quando necessário é parte da maturidade profissional. “Não precisamos saber fazer tudo, mas precisamos fazer bem aquilo que está ao nosso alcance”, ressalta. Essa consciência dos próprios limites, segundo ela, é fundamental para qualquer recém-formado.

Quanto ao futuro, Dra. Geyna ainda está em processo de escolha da especialidade. Interessa-se por **harmonização orofacial (HOF)** e **dentística estética**, mas prefere não se apressar. Para ela, experimentar diferentes áreas e acompanhar outros profissionais é essencial antes de definir o caminho. “Não quero escolher uma especialidade apenas por pressão. Quero seguir aquilo que realmente faça sentido para o meu futuro”, afirma. Ela acredita que áreas ligadas à estética e à valorização da autoestima terão cada vez mais destaque nos próximos anos, acompanhando a demanda crescente dos pacientes.

Aos recém-formados, ela deixa conselhos valiosos: ter paciência com o processo, não se comparar com colegas, investir em networking e cursos curtos, e não ter medo de começar mesmo sem todas as respostas. Cada paciente e cada oportunidade, por menor que pareça, têm importância na construção da carreira. “A carreira não precisa estar pronta no dia da formatura. Ela começa a ser construída a partir dali”, diz. Para ela, congressos e eventos são fundamentais para ampliar contatos e conhecer novas áreas, e a educação contínua deve ser vista como parte natural da profissão.

Inspiradora, Dra. Geyna encerra sua fala com uma mensagem que reflete sua própria trajetória:



“
Não deixe que o medo de não dar certo impeça você de tentar. Cada paciente, cada oportunidade, cada fase tem sua importância. Tenha paciência com o processo, porque tudo vai dar certo.

”

ENTREVISTA:

DRA. CRISTIANE BONETA: Pioneira da Estética em Pele Negra



Da clínica à pesquisa, da representatividade ao protagonismo científico, a especialista que transformou a estética brasileira em um espaço inclusivo e inovador para a diversidade da pele negra.

Em um setor que se reinventa a cada dia, a Dra. Cristiane Boneta surge como uma das vozes mais influentes e pioneiras da estética no Brasil. Administradora, esteticista, cosmetóloga e biomédica, ela construiu uma carreira marcada pela inovação e pela representatividade, tornando-se referência absoluta em estética da pele negra. CEO da clínica Espaço Cris Boneta, empresária, escritora e pesquisadora, Cristiane é responsável por abrir caminhos e consolidar espaços antes pouco explorados, como a coordenação da primeira pós-graduação voltada exclusivamente para a estética em pele negra.

ENTREVISTA:

Sua atuação vai além da clínica: como perita judicial, professora e palestrante nacional e internacional, ela leva conhecimento técnico e científico para diferentes públicos, sempre com o compromisso de valorizar a diversidade e promover práticas seguras e atualizadas. Reconhecida por prêmios e destaques em revistas especializadas, Cristiane também atua na gestão de produção de equipamentos médico-estéticos e na curadoria de dermocosméticos, sendo hoje embaixadora Dove Skin Care.

Com uma trajetória que une ciência, representatividade e empreendedorismo, a Dra. Cristiane Boneta reafirma seu papel como protagonista na construção de um futuro mais inclusivo e inovador para a estética brasileira.

ODONTONORDESTE: Como nasceu sua trajetória multidisciplinar e o foco na pele negra?

Dra. Cristiane Boneta: Minha formação é multidisciplinar. Sou administradora, esteticista, cosmetóloga e biomédica, e essa combinação foi essencial para construir a profissional que sou hoje. A administração me trouxe visão de mercado e gestão, enquanto a estética, a cosmetologia e a biomedicina aprofundaram meu olhar para o tecido, os mecanismos biológicos e a prática clínica. Mas minha especialização em pele negra nasceu de uma ausência: percebi que quase não havia conteúdo aprofundado sobre pele negra nos livros, aulas e protocolos. Muitas vezes, ela aparecia associada à contraindicação. Passei a estudar melanina, processos inflamatórios, hiperpigmentação pós-inflamatória e resposta aos diferentes comprimentos de onda. Essa inquietação me levou a defender que pessoas negras têm direito a uma estética avançada segura. Hoje, essa pauta está na pesquisa, nos congressos, na indústria e na formação profissional — e isso me orgulha profundamente.

ODONTONORDESTE: Quais barreiras você precisou superar para abrir caminho nesse campo?

Dra. Cristiane Boneta: O primeiro desafio foi a falta de referência. Quando você é pioneira, precisa construir parte do caminho. Outro obstáculo foi desconstruir a ideia de que pele negra deveria ser excluída dos procedimentos avançados. Durante muito tempo, confundimos cautela com proibição. Segurança não significa dizer “não pode”, mas sim estudar para compreender quando, como e para quem pode. Também enfrentei a resistência de um mercado que não enxergava a pele negra como prioridade científica ou econômica. Hoje, vejo que discussões antes consideradas específicas estão ganhando espaço em congressos, marcas e cursos — mostrando que não era nicho, mas uma população inteira que não estava sendo contemplada.

ODONTONORDESTE: Por que você considera ciência, estética e representatividade inseparáveis?

ENTREVISTA:

“
...minha especialização em pele negra nasceu de uma ausência: percebi que quase não havia conteúdo aprofundado sobre pele negra nos livros, aulas e protocolos.
”

Dra. Cristiane Boneta: Representatividade sem conhecimento técnico pode virar apenas discurso. Ciência sem diversidade não contempla toda a população. E estética sem identidade corre o risco de impor padrões em vez de cuidar de pessoas. Minha proposta sempre foi unir essas três dimensões. Isso me levou à pesquisa científica, à formação de profissionais, à criação do Congresso Conexão Pele Negra e à atuação junto à indústria cosmética. Hoje participo da curadoria de produtos de uma grande marca, levando para dentro da indústria demandas reais da pele brasileira, como hiperpigmentação, acne, foliculite e alterações de barreira. Representatividade verdadeira acontece quando a pessoa negra está na pesquisa, nos testes, no desenvolvimento e na tomada de decisão.

ODONTONORDESTE: Quais pontos devem ser considerados para garantir segurança e identidade na harmonização facial de peles negras?

Dra. Cristiane Boneta: Harmonização facial não deve significar padronização. Pacientes

negros apresentam enorme diversidade anatômica, e meu princípio é preservar identidade. O paciente não precisa sair de um procedimento com traços apagados para se enquadrar em padrões eurocentrados. Além disso, precisamos considerar a resposta da pele ao processo inflamatório, já que há maior predisposição à hiperpigmentação pós-inflamatória. Avaliação, técnica, conhecimento anatômico, manejo da inflamação e acompanhamento são fundamentais. Uma harmonização bem realizada é aquela em que o paciente está mais bonito e equilibrado, mas continua sendo reconhecido em sua identidade.

ODONTONORDESTE: Quais equívocos sobre pele negra ainda persistem na estética?

Dra. Cristiane Boneta: Um mito recorrente é dizer que pele negra não pode fazer laser ou peeling. Isso não é verdade. O risco existe, mas pode ser manejado com conhecimento, parâmetros adequados e preparo da pele. Outro mito é que toda pele negra é oleosa. Pessoas negras também apresentam pele seca, sensibilizada, acneica, desidrata-

ENTREVISTA:

DRA. CRIS BONETA

CEO da clínica Espaço Cris Boneta,
empresária, escritora e pesquisadora

“
Não existe protocolo
único para “a pele negra”.
Existe conhecimento sobre
suas particularidades
associado a uma avaliação
individualizada.
”

ENTREVISTA:

da e com alterações de barreira. Não existe protocolo único para “a pele negra”. Existe conhecimento sobre suas particularidades associado a uma avaliação individualizada.

ODONTONORDESTE: Como a ciência e a estética podem caminhar juntas para promover saúde e autoestima?

Dra. Cristiane Boneta: Elas precisam caminhar juntas. A estética moderna não pode ser construída apenas em tendências de redes sociais. Precisamos compreender anatomia, fisiologia, processo inflamatório, melanogênese, cicatrização, cosmetologia, interação das tecnologias com os tecidos e evidência científica. Foi essa inquietação que me levou para a pesquisa. Tenho trabalhado cientificamente com tecnologias aplicadas às peles negras e miscigenadas porque quero ajudar a produzir evidências sobre uma população ainda sub-representada em muitos estudos. Quando transformamos experiência clínica em pergunta científica e buscamos evidências para respondê-la, elevamos o nível da profissão. E o paciente sente isso: quanto maior o conhecimento do profissional, maior nossa capacidade de oferecer tratamentos individualizados, reduzir intercorrências e produzir resultados que melhoram não apenas uma alteração estética, mas também a relação daquela pessoa com a própria imagem.

ODONTONORDESTE: Qual a importância de ter profissionais especializados na saúde da população negra?

Dra. Cristiane Boneta: É fundamental porque igualdade não significa tratar todo

mundo da mesma maneira. Precisamos oferecer cuidado considerando características individuais, biológicas, sociais e históricas. Na dermatologia e na estética, algumas alterações se manifestam de forma diferente em fototipos altos. Além disso, condições inflamatórias frequentemente deixam hiperpigmentação residual, que muitas vezes passa a ser a principal queixa do paciente mesmo depois de a condição inicial estar controlada. Quando o profissional não foi treinado para reconhecer essas particularidades, pode haver atraso na identificação do problema, indicação inadequada ou até agravamento da condição. Por isso defendo tanto a formação. A especialização não serve para separar pacientes, mas para ampliar competência e preparar o profissional para atender à diversidade real da população brasileira.

ODONTONORDESTE: Como o seu trabalho contribui para a valorização da identidade e da beleza negra?

Dra. Cristiane Boneta: Minha contribuição começa quando digo para uma pessoa negra: você não precisa modificar quem você é para ser considerada bonita. Durante muitos anos, a beleza negra foi analisada a partir de uma régua que não considerava nossos traços. Meu trabalho procura fazer o movimento contrário: tratar manchas, acne, cicatrizes, alterações de textura e envelhecimento sem apagar identidade. Essa mensagem também está presente no meu livro “Da Minha Pele para a Sua”, que é uma autobiografia e uma construção sobre pertencimento e trajetória. Além disso, quando

ENTREVISTA:

“
O Congresso Conexão Pele Negra nasceu
justamente da necessidade de criar um espaço
para produzir e compartilhar conhecimento
sobre nossa realidade.
”

uma mulher negra entra no meu consultório, assiste a uma palestra minha, participa de um congresso idealizado por mim ou vê uma mulher negra contribuindo com grandes marcas e pesquisas científicas, existe uma mensagem silenciosa sendo transmitida: nós podemos estar aqui. Isso também é representatividade.

ODONTONORDESTE: Que mudanças já percebeu no mercado e na sociedade desde que iniciou sua atuação?

Dra. Cristiane Boneta: A mudança é enorme. Quando comecei, falar especificamente sobre pele negra ainda causava estranhamento. Hoje vemos congressos discutindo o assunto, empresas buscando especialistas, profissionais procurando capacitação e consumidores perguntando se determinado produto ou tecnologia foi pensado para sua pele. Isso mostra que o consumidor também mudou: está mais informado e não aceita mais ouvir que um procedimento “não é para ele” sem entender o motivo. Tenho muito orgulho de ter participado dessa transformação. O Congresso Conexão Pele Negra nasceu justamente da necessidade de criar um espaço para produzir

e compartilhar conhecimento sobre nossa realidade. Hoje também atuo junto à indústria, ensino profissionais e desenvolvo pesquisa científica. São lugares diferentes, mas todos fazem parte da mesma construção. Eu não quero apenas acompanhar a transformação desse mercado. Quero continuar participando da construção dos próximos caminhos.

ODONTONORDESTE: O que a inspirou a se tornar mentora de mulheres de negócio?

Dra. Cristiane Boneta: Minha formação em Administração veio antes mesmo da estética e da biomedicina, então o empreendedorismo e a gestão sempre estiveram muito presentes na construção da minha carreira. Com o passar dos anos, percebi que muitas mulheres eram excelentes profissionais, tinham conhecimento técnico, atendiam muito bem, mas ainda tinham dificuldade de se reconhecer como empresárias e líderes dos próprios negócios. Foi dessa percepção que nasceu o movimento Mulheres de Negócio, que recentemente passou por um reposicionamento e hoje se chama Black CEO. A mudança de nome representa também uma mudança de mentalidade: não

ENTREVISTA:

“
Nosso objetivo não é ensinar mulheres negras apenas a sobreviverem dos seus negócios, mas a construírem empresas sustentáveis, lucrativas e ocuparem lugares de decisão.
”

quero apenas incentivar mulheres negras a empreenderem, quero que elas se reconheçam como CEOs, capazes de liderar empresas, gerir equipes, negociar, gerar lucro e ocupar espaços de decisão. O Black CEO é uma comunidade de mulheres negras empresárias de diferentes segmentos, porque entendemos que, quando criamos uma rede de mulheres que crescem juntas, começamos a transformar uma estrutura. Esse é meu propósito como mentora: formar mulheres negras que se reconheçam como líderes e empresárias de suas próprias histórias.

ODONTONORDESTE: Quais são os principais desafios que essas mulheres enfrentam ao empreender na área da estética?

Dra. Cristiane Boneta: Um dos maiores desafios é fazer a transição da mentalidade de profissional para a mentalidade de empresária. Na estética, encontramos profissionais extremamente capacitadas tecnicamente, mas que muitas vezes não receberam formação para administrar uma empresa. Saber executar um excelente procedimento não significa saber gerir um negócio. É preciso compreender precificação, fluxo de caixa, processos, experiência

do paciente, vendas, posicionamento, comunicação, liderança e planejamento. E, principalmente, aprender a separar faturamento de lucro. Quando acrescentamos o recorte da mulher negra, surgem ainda questões relacionadas ao acesso a oportunidades, capital e redes de relacionamento. Por isso, o reposicionamento para Black CEO foi intencional: é sobre mudar a maneira como essas mulheres se enxergam. Não quero que digam apenas “eu trabalho com estética”, mas que compreendam “eu lidero uma empresa”. Essa mudança de percepção modifica a forma como precificam, negociam, contratam e planejam o futuro. Nosso objetivo não é ensinar mulheres negras apenas a sobreviverem dos seus negócios, mas a construírem empresas sustentáveis, lucrativas e ocuparem lugares de decisão.

ODONTONORDESTE: Que conselho daria para jovens profissionais negras que desejam seguir carreira na saúde e estética?

Dra. Cristiane Boneta: Estudem. Parece simples, mas foi o conhecimento que mudou minha trajetória. Não construam uma carreira apenas em cima de redes sociais. Construam



repertório. Leiam artigos, participem de congressos, estudem anatomia, fisiologia, cosmetologia, tecnologias, gestão e comunicação. E não tenham medo de se especializar. Quando escolhi estudar profundamente pele negra, poderia ter pensado que estava reduzindo meu mercado. Aconteceu exatamente o contrário: quanto mais específica fiquei, mais minha voz ganhou alcance. Também digo algo fundamental: não esperem autorização para ocupar espaços. Entrem preparadas. Quando uma mulher negra ocupa um lugar sustentada por conhecimento, ela não está ali apenas representando uma imagem. Ela tem argumento, repertório e capacidade de transformar aquele ambiente.

ODONTONORDESTE: Quais são os próximos projetos ou sonhos que deseja realizar?

Dra. Cristiane Boneta: Vivo um momento em que meus projetos convergem para um objetivo maior: transformar conhecimento em legado. Quero continuar fortalecendo o Congresso Conexão Pele Negra e ampliando sua relevância como espaço científico e de conexão. Na pesquisa, quero produzir conhecimento sobre peles negras e miscigenadas, especialmente em tecnologias pouco estudadas nesses fototipos. Na educação, quero consolidar uma pós-graduação voltada à estética da pele negra no Brasil. Isso representa uma mudança de patamar: não estamos mais pedindo uma aula sobre pele negra dentro de uma formação, estamos construindo uma formação em que ela é o centro. Também quero continuar escrevendo. “Da Minha Pele para a Sua” registra parte da minha história, mas ainda tenho muito conhecimento para transformar em literatura científica e inspi-

radora. Meu sonho não é construir algo que termine comigo, mas criar estruturas que permaneçam depois de mim.

ODONTONORDESTE: Como imagina o futuro da estética voltada para peles negras no Brasil e no mundo?

Dra. Cristiane Boneta: Eu acredito que estamos entrando em uma nova fase. Durante muito tempo discutimos inclusão. O próximo passo é discutir protagonismo científico. Quero ver mais pessoas negras participando dos estudos clínicos, mais pesquisadores negros produzindo ciência, mais profissionais especializados, mais professores ensinando o tema e mais pessoas negras dentro das empresas participando da criação dos produtos e das tecnologias.

Também acredito que o Brasil pode assumir uma posição mundial extremamente relevante nessa área. Somos uma população profundamente miscigenada e temos uma diversidade enorme de fototipos. Isso nos dá um campo clínico e científico extraordinário.

O futuro não é criar uma estética paralela para pessoas negras. É construir uma estética verdadeiramente preparada para a diversidade humana. E eu quero continuar fazendo parte dessa construção, pesquisando, formando profissionais, dialogando com a indústria e abrindo caminhos.

Porque durante muito tempo disseram o que não poderia ser feito na pele negra. A minha trajetória foi construída fazendo uma pergunta diferente: como podemos fazer com ciência, segurança e respeito à nossa identidade? É essa pergunta que continuará direcionando o meu trabalho.

SIMONE SATTLER:

trajetória, desafios e visão sobre a Harmonização Orofacial

Referência internacional em Harmonização Orofacial, a Dra. Simone Sattler construiu uma trajetória marcada pela inovação, pelo ensino e pela prática clínica de excelência. Cirurgiã-dentista e biomédica, especialista em Ortodontia e Harmonização Orofacial, ela é autora de técnicas reconhecidas mundialmente — como o **Sattler MedBeauty Seven**, o **Sattler Loop Thread** e o **3 Points Sattler** — além de livros que se tornaram referência na área, como **Total HOF** e **Planejamento Global e Toxina Botulínica Total**.





“
*Devemos cuidar
de cada paciente
como cuidaríamos
de alguém que
amamos muito.*
”

Com mais de duas décadas de experiência, Simone atua como CEO da Odontofaciale e da Clínica Cuidando do Corpo, coordena cursos de especialização em parceria com instituições como FACOP e UNIFAZ, e é presença constante em congressos e universidades de prestígio, incluindo Harvard Medical School e Miami Dental Institute. Reconhecida por sua contribuição científica e educacional, integra sociedades e conselhos nacionais e internacionais, como a SBTI e a ABEHOF, além de ser membro imortal da AORJ.

Premiada pela ABOMG e pelo Prêmio Gunnen por sua dedicação e pioneirismo, Simone alia prática clínica, pesquisa e ensino em uma carreira que transcende fronteiras. Sua atuação como palestrante internacional já levou conhecimento a países como Estados Unidos, México, Colômbia, China e Bulgária, consolidando a odontologia brasileira no cenário global.

Mais do que títulos e reconhecimentos, Simone Sattler se destaca por sua filosofia: harmonizar não é transformar rostos, mas preservar identidades. Seu trabalho une ciência, técnica e sensibilidade, reafirmando o compromisso de cuidar de pessoas e formar profissionais preparados para o futuro da estética e da odontologia.

A estética sempre esteve presente na forma como Simone Sattler enxerga a Odontologia. Para ela, a Ortodontia ensinou a olhar além dos dentes, considerando proporções, perfil, equilíbrio e harmonia facial. Quando iniciou sua atuação com Harmonização Orofacial, em 2011, percebeu que havia encontrado uma área que reunia anatomia, ciência, técnica e, ao mesmo tempo, um olhar individualizado para cada paciente. Desde então, aprofundou-se cada vez mais, tornando a harmonização parte essencial de sua vida profissional.

As experiências internacionais ampliaram sua percepção da profissão. Em contato com profissionais de diferentes países, Simone observou que

técnicas variam, produtos evoluem e tendências mudam, mas princípios como conhecimento anatômico, segurança e respeito às características individuais permanecem. Para ela, não basta dominar uma técnica: é preciso compreender por que e para quem se faz, além de avaliar o impacto ao longo do tempo.

Um dos conceitos que defende é o planejamento global. Nenhuma estrutura do rosto envelhece isoladamente; pele, gordura, músculos, ligamentos e ossos sofrem modificações conjuntas. Por isso, tratar apenas uma região pode não devolver equilíbrio ao conjunto. Harmonizar, segundo Simone, não significa modificar um rosto, mas compreendê-lo em sua identidade.

Sua compreensão sobre o envelhecimento também mudou. Hoje, sabe-se que não se trata apenas de perda de volume, mas de remodelação óssea, alterações nos compartimentos de gordura, frouxidão ligamentar e mudanças musculares. A harmonização moderna, afirma, caminha para tratamentos inteligentes e individualizados, que vão além do preenchimento e buscam gerenciar o envelhecimento preservando identidade, expressão e naturalidade.

Simone também desenvolveu protocolos próprios, como o **Sattler MedBeauty Seven**, nascido da observação clínica de pacientes ortodônticos com retrusão mandibular. A técnica, publicada em revista científica e reconhecida pelo CRO-RJ, propõe tratar o terço inferior da face como uma unidade estética e anatômica. Para ela, o diferencial está em transformar experiência clínica em conhecimento científico compartilhável.

Na área dos fios, criou abordagens como a **Sattler Loop Thread** e a **3 Points Sattler**, voltadas para faces pesadas e baseadas em planejamento estratégico de vetores e ancoragens. Seu objetivo

nunca foi tracionar excessivamente, mas reposicionar tecidos de forma natural, preservando proporções e identidade.

Sobre toxina botulínica, Simone defende que o resultado sofisticado é aquele que suaviza sinais sem apagar expressões. “Não tratamos pontos; tratamos músculos, movimentos e pessoas”, afirma. Para ela, o excesso de dose ou protocolos universais podem comprometer a naturalidade.

A segurança, destaca, começa muito antes da aplicação: anamnese criteriosa, diagnóstico correto, domínio anatômico e preparo para intercorrências. E vai além do procedimento, incluindo acompanhamento e disponibilidade para o paciente. “A estética nunca pode se sobrepor à saúde”, reforça.

Simone acredita que não existe idade exata para começar tratamentos estéticos. O conceito de prevenção mudou: cuidar precocemente significa preservar o que é saudável, com fotoproteção, estímulo de colágeno e intervenções pontuais. Prefere falar em gerenciamento do envelhecimento, e não em combate.

Ela também valoriza o uso inteligente de tecnologias como lasers e ozonioterapia, sempre em associação com outras ferramentas. Para Simone, o diferencial não é ter muitos recursos, mas saber combiná-los de forma individualizada.

Na formação de novos profissionais, enfatiza que técnica é apenas parte do processo. É preciso diagnóstico, planejamento, senso estético e, sobretudo, ética e respeito. “Devemos cuidar de cada paciente como cuidaríamos de alguém que amamos muito”, ensina.

Sobre erros comuns, aponta a pressa em dominar técnicas sem maturidade clínica, a reprodução indiscriminada de protocolos e a negligência com anatomia e intercorrências. Reconhecer limites e encaminhar casos complexos, segundo ela, é sinal de responsabilidade.

Simone vê a Harmonização Orofacial em transformação: de uma fase corretiva para uma abordagem regenerativa, voltada à qualidade tecidual e ao gerenciamento do envelhecimento. Acredita que a Inteligência Artificial terá papel crescente na análise facial e no planejamento, mas ressalta que nenhuma tecnologia substitui conhecimento e julgamento clínico.

Ela também destacou o desafio de conciliar tantas frentes — clínica, ensino, pesquisa, gestão e redes sociais. “A clínica alimenta a professora, a professora alimenta a pesquisadora, a pesquisa transforma a prática clínica e a gestão permite que tudo isso aconteça”, afirma. Para Simone, nada disso seria possível sem o apoio da equipe e da parceria com o marido na gestão da Odontofacial.

Ao falar sobre o paciente, reforça que a primeira pergunta deveria ser: “Esse tratamento é realmente indicado para mim?”. Para ela, uma boa harmonização começa muito antes da primeira seringa, na consulta, no diagnóstico e na relação de confiança.

Depois de tantos anos de experiência, Simone resume sua filosofia: um procedimento bem realizado é aquele em que o paciente aparece mais bonito, descansado e harmônico, mas sem que ninguém perceba exatamente o que foi feito. “A

melhor harmonização é aquela em que a técnica aparece o mínimo possível e o paciente aparece o máximo possível”, conclui.

E se pudesse desconstruir um mito, seria o de que é possível se tornar referência na área rapidamente. Para Simone, conhecimento pode ser adquirido em cursos, mas experiência clínica só se constrói com tempo, prática, acompanhamento e humildade. “Podemos acelerar o acesso ao conhecimento, mas não existe atalho para a experiência”, afirma.

Ela também ressalta que a verdadeira autoridade não se constrói apenas com visibilidade digital. Redes sociais podem ampliar alcance e comunicação, mas não substituem vivência clínica, estudo contínuo e acompanhamento de pacientes. “Precisamos ter cuidado para não confundirmos número de seguidores com conhecimento ou posicionamento digital com autoridade científica e clínica”, alerta.

Sua mensagem final é clara: harmonizar não é transformar rostos, mas preservar identidades. É cuidar de pessoas, respeitar histórias e entregar resultados que valorizem a melhor versão de cada paciente. E, mesmo após tantos anos de carreira, Simone continua movida pelo desejo de aprender, ensinar, criar e contribuir para a evolução da Harmonização Orofacial.

“

Precisamos ter cuidado para não confundirmos número de seguidores com conhecimento ou posicionamento digital com autoridade científica e clínica.

”

SATTLE
ÇÃO OROFACIA



Instituto Kikuchi:

solidarizar ensino, pesquisa e sorrisos do rosto e da alma



Dr. Anderson Kikuchi, fundador do Instituto Kikuchi (@instituto.kikuchi), é hoje um dos grandes nomes da ortodontia e da cirurgia ortognática no Brasil. Com 23 anos de carreira, formado desde 2003, ele possui Especialização em Ortodontia e DTM-DOF, atuando em Castanhal (PA) e Belém (PA). Além de seus consultórios particulares, mantém uma instituição de ensino e uma ONG dedicada ao atendimento gratuito de pacientes que necessitam de cirurgia ortognática, unindo ciência, técnica e compromisso social.



A ONG criada em 2007 já realizou mais de 600 cirurgias, acompanha 700 pacientes em tratamento e possui cerca de 2 mil na fila de espera. O projeto conta com apoio do hospital local, Francisco Magalhães e empresas parceiras, além de setores de radiologia e planejamento cirúrgico. Todo o atendimento é oferecido sem custo aos pacientes, reforçando o compromisso social do Dr. Kikuchi. Para ele, a odontologia não se limita ao consultório: é também uma ferramenta de transformação social e inclusão.

Recentemente, Dr. Kikuchi lançou seu segundo livro, em coautoria com o Dr. Acácio Fuziy, o livro “Diagnóstico e Planejamento Ortodôntico Cirúrgico”, com 1.111 páginas. A obra é considerada pioneira na literatura brasileira, voltada para ortodontistas que desejam planejar casos de alta complexidade com rigor técnico e metodológico. Mais do que um manual, o livro se tornou referência para profissionais que buscam aprofundar seus conhecimentos e elevar o padrão da prática clínica, consolidando a contribuição acadêmica do especialista.





“
*Ortodontia
significa mudar
não só a posição
dos dentes, mas
mudar a vida das
pessoas.*
”

Sua filosofia de tratamento é marcada pela atenção integral ao paciente e pelo planejamento detalhado. Ele defende três pilares fundamentais: previsibilidade, oferecendo clareza sobre cada etapa e resultado esperado; planejamento matemático, utilizando a racionalidade da matemática para diagnósticos precisos; e visão além da oclusão, enxergando o paciente de forma global, indo além da posição dos dentes. “Ortodontia significa mudar não só a posição dos dentes, mas mudar a vida das pessoas”, afirma Dr. Kikuchi, resumindo sua abordagem humanizada e transformadora.

O Instituto Kikuchi promove cursos de especialização em ortodontia e já formou 16 turmas em apenas seis anos. Além disso, o dentista ministra mentorias sobre casos ortodôntico-cirúrgicos, compartilhando sua experiência com profissionais que desejam se aprofundar em tratamentos complexos. Sua atuação acadêmica inclui palestras nacionais e internacionais, consolidando sua influência também no campo da educação e ampliando o alcance de sua prática para além dos consultórios.

Dr. Anderson Kikuchi construiu uma carreira marcada pela inovação, pelo compromisso social e pela busca constante de excelência. Ao unir ciência, técnica e humanidade, ele se tornou referência na odontologia contemporânea, transformando não apenas sorrisos, mas vidas inteiras. Seu trabalho inspira novas gerações de profissionais e mostra que a odontologia pode ser, ao mesmo tempo, ciência de ponta e instrumento de inclusão social.

Essa trajetória revela um profissional que não se limita ao exercício clínico, mas que se dedica também à formação de novos especialistas, à produção científica e ao impacto social. Com isso, Dr. Kikuchi reafirma que a odontologia é uma área capaz de unir conhecimento técnico, inovação e responsabilidade social, deixando um legado que ultrapassa fronteiras e gerações.



Expedição Novos Sorrisos leva saúde e esperança ao Bailique

A Expedição Novos Sorrisos concluiu mais uma jornada na Amazônia brasileira, levando assistência odontológica, médica e atividades educativas de saúde às comunidades isoladas do arquipélago do Bailique, no Amapá. Realizada entre 18 e 25 de julho, em parceria com o Instituto Barco Sorriso, a iniciativa mobilizou cerca de 50 voluntários e reafirmou o compromisso de ampliar o acesso à saúde em regiões onde barreiras geográficas e assistenciais ainda dificultam o atendimento.



As ações se concentraram em Vila Progreso, Região Norte e Vila Itamatatuba, localidades que ficam a até 12 horas de barco da área urbana de Macapá. O cenário evidencia a carência de serviços regulares: na primeira missão da UBS Fluvial, quase todos os pacientes relataram nunca ter passado por uma consulta odontológica. Para enfrentar essa realidade, a expedição estruturou atendimentos em escolas, igrejas e centros comunitários adaptados, utilizando uma embarcação principal e lanchas de apoio para alcançar diferentes pontos do arquipélago.

Durante a operação, foram realizados mais de mil procedimentos odontológicos e cerca de 860 médicos, além da entrega de 25 próteses dentárias e 683 medicamentos. Ao todo, 286 pessoas receberam atendimento odontológico e 361 foram assistidas na medicina. “Cada sorriso recuperado representa uma história de superação das barreiras que ainda limitam o acesso à saúde na Amazônia”, destacou a dentista e diretora da Neodent, Dra. Priscila Cordeiro, voluntária da ação.

Os moradores tiveram acesso a escovação supervisionada, consultas médicas e odontológicas, suporte farmacêutico, orientações de higiene e atendimento em laboratório móvel de prótese dentária. Para Amanda Rocha, coordenadora e dentista do Instituto Barco Sorriso, a missão foi além dos atendimentos: “Levar saúde ao Bailique foi proporcionar cuidado onde o acesso ainda é um grande desafio. Cada paciente atendido representa não apenas um procedimento, mas uma

oportunidade de promover saúde, devolver dignidade e transformar vidas.”

Esta foi a segunda iniciativa fluvial da Expedição Novos Sorrisos na Região Norte. Em 2026, o programa prevê nova ação em Roraima, novamente em parceria com o Barco Sorriso, ampliando sua atuação junto a comunidades vulneráveis e de difícil acesso. Paralelamente, seguirá com o formato tradicional por meio da unidade móvel, expandindo presença e impacto em outras localidades.



Sobre a Expedição Novos Sorrisos

Criada pela Neodent, a Expedição completa 10 anos em 2026 e já beneficiou diretamente mais de 12 mil pessoas com atendimentos odontológicos, além de alcançar outras 4.100 em ações coletivas de conscientização. O programa percorreu mais de 34 mil quilômetros, passando

por 49 cidades em 19 estados brasileiros, ao longo de 555 dias de atuação. Com o engajamento de 600 voluntários, entre dentistas e apoiadores, a iniciativa reafirma seu compromisso com a promoção da saúde, da autoestima e da qualidade de vida por meio do sorriso.

Neodent e ClearCorrect uniram cultura e saúde bucal no maior São João do Brasil

A parceria com o São João de Caruaru conectou tradição cultural, saúde e iniciativas de impacto social no agreste pernambucano. A Neodent e a ClearCorrect anunciaram o patrocínio inédito ao São João de Caruaru, considerado o maior São João do Brasil e um dos principais eventos culturais do país. Realizada anualmente em Caruaru, a festa reuniu milhões de pessoas, movimentou a economia local e preservou tradições que fizeram parte da identidade nordestina.



A iniciativa também ampliou a atuação das marcas em ações de promoção de saúde bucal na região, com atividades da Expedição Novos Sorrisos, programa social da empresa que promoveu atenção odontológica em todo o país, integradas à programação do evento. O apoio ao São João de Caruaru reforçou o histórico da Neodent e da ClearCorrect em iniciativas de impacto social, aproximando as marcas da população por meio de ações

que uniram cultura, saúde e bem-estar.

Reconhecido por sua dimensão e relevância, o São João de Caruaru reuniu música, gastronomia, artesanato e manifestações populares que fizeram da festa um dos principais símbolos culturais do país. Nesse contexto, a participação das marcas buscou fortalecer uma conexão genuína com a população nordestina, marcada por fortes vínculos comunitários e grande potencial de relacionamento.

Mais do que ampliar a presença das marcas junto aos pacientes, a iniciativa teve como objetivo incentivar a população a buscar atendimento odontológico regular, promovendo informação, conscientização e acesso ao cuidado com a saúde bucal. A proposta contribuiu para reduzir barreiras que ainda afastavam muitas pessoas do acompanhamento odontológico regular, reforçando a importância do diagnóstico profissional para a manutenção da saúde e incentivando uma relação mais próxima e contínua com a odontologia. Ao ocupar espaços de grande relevância cultural e popular, as marcas fomentaram o diálogo sobre a importância do acompanhamento odontológico para o bem-es-

tar geral, fortalecendo uma rede de cuidado baseada em informação, acesso e confiança.

“O São João de Caruaru representou um importante espaço de conexão com as pessoas e com a cultura nordestina. Para nós, estar presentes nesse contexto significou ampliar iniciativas de promoção de saúde bucal e reforçar nosso compromisso de contribuir positivamente com as comunidades e também com nossos dentistas parceiros. Queremos estar cada vez mais próximos, promovendo crescimento, bem-estar, acesso à informação e novos sorrisos por meio de ações que gerem impacto real”, afirmou o presidente da Neodent e vice-presidente executivo do Grupo Straumann na América Latina, Alexei Costa.

Integração com ações de saúde bucal

Durante o período do São João de Caruaru, a Expedição Novos Sorrisos, maior programa social da Neodent, esteve presente na cidade com atividades voltadas à promoção de saúde bucal e ampliação do acesso à informação e ao cuidado odontológico. Essa foi a segunda passagem do programa pela região.

A unidade odontológica móvel passou por dois pontos de Caruaru: inicialmente na Praça das Rendeiras, ao longo do mês de maio, e posteriormente na ACIC (Associação Comercial e Empresarial de Caruaru), já integrada ao circui-

to oficial da festa, em junho.

No local, foram realizadas atividades como avaliação clínica, profilaxia (limpeza profissional), aplicação de flúor, exames preventivos para câncer bucal, procedimentos restauradores e orientações de higiene. Em maio, parte das ações esteve conectada à programação do São João Rural, com atendimentos organizados a partir das apresentações nos distritos. Em junho, a programação incluiu horários voltados a profissionais que atuaram na coleta seletiva durante o evento, além de ações coletivas em escolas.

Impacto para além do evento

Com a parceria com o São João de Caruaru, Neodent e ClearCorrect passaram a integrar uma iniciativa que foi além do entretenimento, fortaleceu o turismo e valorizou a cultura.

O patrocínio também se conectou ao propósito das marcas de promover saúde, bem-estar e qualidade de vida, fortalecendo a relação com a sociedade e ampliando ações de impacto positivo nas comunidades. Ao ampliar o acesso à informação,

a iniciativa contribuiu para impulsionar o cuidado preventivo e fortalecer a importância da saúde bucal na rotina das pessoas. Assim como a Expedição Novos Sorrisos levou cuidado odontológico e educação em saúde bucal a populações com menor acesso, o apoio ao evento reforçou o compromisso da Neodent e da ClearCorrect com iniciativas que contribuíram para o desenvolvimento social e o propósito de criar novos sorrisos.

ACONTECEU

Inovação e Ciência: 4º Congresso Full Body consolida-se como o Epicentro da Harmonização Corporal no Brasil



4º CONGRESSO/IMERSÃO
FULL BODY®
HARMONIZAÇÃO CORPORAL

23, 24 E 25

JULHO

2026

Distrito 

ANHEMBI

São Paulo - SP



O mercado de estética avançada testemunhou um marco fundamental em sua evolução recente. Entre os dias 23 e 25 de julho de 2026, o Centro de Convenções Anhembi, em São Paulo, recebeu o 4º Congresso/Imersão Full Body de Harmonização Corporal, evento que reuniu milhares de profissionais de todo o país para debater e apresentar as maiores inovações científicas e tecnológicas voltadas exclusivamente para os tratamentos corporais. Idealizado e organizado pela _mmeventos (Health Division), o congresso consolidou-se como a principal referência mundial em imersão prática e teórica de estética corporal, oferecendo uma programação intensa que uniu ciência, técnica e experiência prática.

Durante os três dias de atividades, o foco esteve em desmistificar procedimentos complexos e integrar o planejamento clínico à execução impecável à beira do leito. Palestrantes renomados compartilharam protocolos avançados para o tratamento da flacidez e da gordura localizada, explorando o uso de tecnologias de ponta e combinações terapêuticas que potencializam resultados. A remodelação de contorno e a harmonização glútea ganharam destaque com técnicas tridimensionais de alta performance, enquanto a bioestimulação de colágeno foi abordada em profundidade, com protocolos que associam ácido hialurônico, hidroxiapatita de cálcio e PLLA.

Outro tema que despertou grande interesse foi a estética íntima e o tratamento de cicatrizes, áreas que vêm recebendo abordagens regenerativas e corretivas modernas. O chamado “efeito Ozempic” também esteve na pauta, trazendo reflexões sobre o manejo clínico das alterações corporais em pacientes que passaram por emagrecimento rápido associado a medicamentos agonistas de GLP-1. Essa discussão reforçou a necessidade de atualização constante diante das mudanças no perfil dos pacientes e dos novos desafios impostos pelo estilo de vida contemporâneo.

O grande diferencial do Full Body 2026 foi a sua dinâmica de aprendizado imersivo. No palco principal, procedimentos clínicos foram realizados ao vivo, permitindo que a plateia acompanhasse em tempo real as marcações geométricas, a profundidade de aplicação e o uso de tecnologias como lasers ND:YAG, radiofrequência e criolipólise. Essa experiência prática aproximou os profissionais da realidade clínica e fortaleceu a confiança na aplicação dos protocolos apresentados. Paralelamente, a feira comercial reuniu as maiores marcas do setor estético, que aproveitaram o evento para lançar equipamentos eletromédicos, injetáveis de última geração e cosméticos de alta performance tecnológica, transformando o congresso em vitrine de inovação.

Mais do que uma maratona de palestras, o Full Body funcionou como um polo de conexões de negócios e de fortalecimento da comunidade profissional. Médicos, biomédicos, fisioterapeutas dermatofuncionais e farmacêuticos estetas trocaram experiências práticas e estabeleceram parcerias estratégicas, ampliando o alcance da estética científica no Brasil. Com o encerramento de mais um ano de sucesso absoluto, a organização já confirmou os preparativos para o 5º Congresso Full Body, agendado para 22 a 24 de julho de 2027, que promete expandir ainda mais as fronteiras da harmonização corporal e consolidar o Brasil como referência internacional na área.

Congresso Full Face 2026 reuniu especialistas em São Paulo



O Congresso Full Face 2026, realizado em São Paulo entre os dias 27 e 30 de maio, consolidou-se como o maior evento e imersão de harmonização facial do mundo. Em sua 6ª edição, o encontro reuniu milhares de profissionais no Distrito Anhembi, com uma programação intensa que combinou ciência, prática clínica e inovação tecnológica. Foram quatro dias de palestras, workshops, demonstrações práticas e debates que abordaram desde protocolos de segurança até os avanços mais recentes em estética regenerativa e personalização dos tratamentos.

Entre os principais destaques científicos e tecnológicos estiveram a estética regenerativa e o uso de exossomos, apontados como grandes apostas para o futuro da harmonização facial, além das discussões sobre os impactos estéticos dos medicamentos agonistas de GLP-1, que promovem emagrecimento mas geram novas demandas faciais. Também ganharam espaço os estudos sobre peptídeos e tecnologias híbridas, que transformam hipóteses em protocolos clínicos reais, e os debates sobre mecanotransdução, conceito aplicado em tecnologias como o SupraLift. O ultrassom microfocado (HIFU) foi apresentado em novas aplicações, atuando diretamente no SMAS, enquanto o plasma frio e a sinalização celular surgiram como alternativas inovadoras para estimular processos biológicos sem causar danos térmicos.



Outro ponto de destaque foi a abordagem sobre bioestimuladores e arquitetura multicamadas, que permitem preparar o tecido antes dos procedimentos, garantindo resultados mais duradouros. O movimento “menos é mais” também esteve presente, com tecnologias sem agulha ganhando espaço como alternativas seguras e inteligentes. A longevidade cutânea e o papel do NAD foram discutidos dentro de uma estética biológica que respeita os limites celulares, reforçando a busca por resultados sustentáveis e personalizados.

O evento contou com a participação de 224 especialistas e 91 empresas expositoras, consolidando-se como espaço de intercâmbio científico e de networking entre profissionais, empresas e instituições acadêmicas. Além de apresentar lançamentos de produtos e equipamentos, o Full Face reafirmou o Brasil como centro de referência mundial em harmonização facial.



A próxima edição, o Full Face 2027, já está confirmada para os dias 19 a 22 de maio de 2027, novamente em São Paulo. A expectativa é ampliar ainda mais os debates sobre estética regenerativa, inteligência artificial aplicada à harmonização facial e protocolos personalizados, reforçando a trajetória do congresso como um dos mais importantes da área estética no cenário internacional.

Com uma proposta que une ciência, técnica e prática clínica, o Full Face se firma como um espaço de atualização e inspiração, mostrando que a harmonização facial está em constante evolução e que o futuro da estética será cada vez mais diagnóstico-dependente, personalizado e biologicamente orientado.

ACONTECEU

Gala ABRAHOF 2026: uma noite de celebração e reconhecimento da Harmonização Orofacial



O Gala ABRAHOF 2026 foi o grande momento social de encerramento do CONGREHOF 2026, realizado entre o final de julho e início de agosto. Mais do que uma festa, o evento simbolizou a consolidação da Harmonização Orofacial como especialidade em expansão no Brasil e em toda a América Latina, reunindo profissionais, instituições e empresas em torno de um mesmo propósito: celebrar conquistas, fortalecer vínculos e projetar o futuro da área.

Premiações e Reconhecimento

A noite foi marcada por homenagens a profissionais que se destacaram pela excelência clínica, científica e educacional. Entre os premiados, nomes como a especialista Heliana Daher receberam distinções pelo compromisso com a “HOF com excelência”. O mestre de cerimônias Matheus Souto foi reconhecido como Speaker do Ano, celebrando sua atuação como palestrante e comunicador. Além dos profissionais, empresas do setor, conselhos de classe e instituições educacionais parceiras também foram homenageadas, reforçando a importância das parcerias estratégicas para o avanço da especialidade.



Um dos destaques da noite foi a presença da Revista Odonto Nordeste, representada por seu CEO Evaldo Beserra. A publicação, que vem se consolidando como veículo de referência na área odontológica e estética, recebeu reconhecimento especial pela contribuição à difusão de conhecimento e valorização da Harmonização Orofacial. A homenagem reforçou o papel da imprensa especializada como parceira estratégica na construção de uma comunidade científica mais forte e conectada.

Ambiente e Estrutura

Seguindo o padrão dos grandes eventos internacionais, o Gala exigiu traje social completo, com vestidos longos para mulheres e terno ou smoking para homens. A atmosfera foi marcada pela elegância e sofisticação, com alta gastronomia, música ao vivo e ambientes instagramáveis que valorizaram a imagem dos profissionais presentes. O tapete vermelho e os espaços de convivência criaram um clima de celebração e networking, transformando a noite em um verdadeiro marco para a comunidade da Harmonização Orofacial.



Impacto para a Comunidade Científica

O Gala não se limitou ao glamour. Ele representou o fortalecimento da comunidade científica e profissional da HOF, reunindo cirurgiões-dentistas, biomédicos, médicos e demais especialistas que contribuem para o desenvolvimento técnico e regulatório da área. Mais do que premiações, o evento promoveu integração, amizade e troca de experiências, consolidando o papel da ABRAHOF como protagonista na difusão de conhecimento e na valorização da especialidade.

Perspectivas Futuras

Ao encerrar o CONGREHOF 2026 com uma noite de celebração, o Gala ABRAHOF reafirmou que a Harmonização Orofacial vive um momento de expansão e reconhecimento. A expectativa é de que os próximos simpósios regionais, já anunciados para cidades como Rio de Janeiro e Porto Alegre, mantenham o ritmo de crescimento e aprofundem ainda mais o diálogo entre ciência, prática clínica e inovação.



O Gala ABRAHOF 2026 não foi apenas uma festa de encerramento, mas um marco simbólico da evolução da Harmonização Orofacial. Ao reunir ciência, reconhecimento e confraternização, o evento consolidou a especialidade como uma área em plena expansão, capaz de unir profissionais, instituições e empresas em torno de um mesmo propósito: promover saúde, estética e bem-estar com excelência.

ACONTECEU

A Nova Era da Estética: HOF Experience Regenera Reúne Especialistas no Nordeste



No último dia 1º de junho de 2026, o cenário da harmonização orofacial e da estética médica ganhou um novo marco com a realização do HOF Experience Regenera. Sediado no Centro de Eventos da Fismatek Nordeste, o evento consolidou-se como o epicentro das discussões sobre estética regenerativa, atraindo profissionais e palestrantes de destaque no setor.

Com uma programação intensiva, o encontro teve como foco principal “a nova era da regeneração na prática”. Os participantes puderam acompanhar de perto o lançamento de protocolos avançados que combinam tecnologias de ponta e ciência biológica.

Entre os principais destaques estiveram:

- Gerenciamento da Pele e Bioestimulação: Discussões profundas sobre o uso de fios de PDO e bioestimuladores de colágeno para resultados naturais e duradouros.
- Segurança Vascular: Demonstrações práticas utilizando tecnologias de mapeamento, como o Scan Veia, essenciais para mitigar riscos em procedimentos injetáveis.
- Protocolos Integrados: Casos clínicos mostrando a sinergia entre injetáveis, tecnologias e dermocosméticos de alta performance.

O evento foi realizado pelo grupo Bioloc Medical em parceria com a Fis-matek Nordeste, reafirmando o compromisso das marcas em levar educação continuada, inovação e alta tecnologia para os profissionais da região. O HOF



Experience Regenera encerra sua edição de 2026 deixando um legado de segurança, ciência e sofisticação para o futuro da harmonização.

ACONTECEU

Inovação e Networking: “Verão com PHD” Reúne Profissionais da Estética em Belém



No último dia 05 de julho, a capital paraense foi palco de um dos encontros mais relevantes da estética avançada na região Norte. O One Hall recebeu o “Verão com PHD”, evento exclusivo que reuniu profissionais do setor em torno de novas tecnologias, procedimentos de ponta e estratégias de mercado voltadas para a temporada mais quente do ano.

Organizado pela PHD do Brasil, referência nacional em biomateriais e estética humanizada, o encontro conseguiu unir uma intensa imersão técnica com momentos de descontração e networking de alto valor. A programação científica foi o grande destaque, trazendo especialistas renomados que apresentaram tendências em harmonização avançada, protocolos de alta performance para o gerenciamento da gordura localizada e até o uso da inteligência artificial como ferramenta de diagnóstico e relacionamento com pacientes.



O público, formado por médicos, biomédicos, dentistas e outros profissionais da saúde estética, teve acesso a demonstrações práticas e debates sobre os desafios do mercado. A harmonização facial e corporal, por exemplo, foi abordada sob a ótica da segurança e da personalização, destacando como novas técnicas de volumização e sustentação podem oferecer resultados mais naturais e duradouros. Já os protocolos voltados para a redução da gordura localizada chamaram atenção por sua eficácia e pela preparação estratégica do corpo para o verão, período em que cresce a procura por procedimentos estéticos.

Outro ponto alto foi a discussão sobre inteligência artificial aplicada à estética. Especialistas mostraram como softwares de análise facial e corporal estão transformando a forma de planejar tratamentos, permitindo diagnósticos mais precisos e uma comunicação mais transparente entre profissional e paciente. Essa integração tecnológica reforça a tendência de clínicas cada vez mais conectadas e preparadas para atender às expectativas de um público exigente e informado.



Além do conteúdo técnico, o evento proporcionou uma experiência diferenciada ao público, com telões de LED de última geração que transmitiram ao vivo o jogo da Seleção Brasileira, criando um ambiente de celebração e integração entre os participantes. Essa combinação de ciência e entretenimento reforçou o caráter inovador do “Verão com PHD”, que se consolidou como um marco no calendário da estética na região.

Com uma atmosfera vibrante e colaborativa, o encontro deixou claro que a estética avançada no Norte do Brasil está em plena expansão. Mais do que um evento, o “Verão com PHD” representou um movimento de atualização e fortalecimento da comunidade profissional, preparando especialistas locais para oferecerem o que há de mais moderno, seguro e humanizado no mercado atual.

Aesthetics Norte 2026: Inovação e Conexão em Belém

A edição de 2026 do Aesthetics Norte consolidou o evento como o epicentro da estética avançada na região Norte, reunindo centenas de profissionais em uma imersão focada em alta performance técnica e mercadológica.



Nos dias 9 e 10 de junho de 2026, a cidade de Belém (PA) transformou-se no principal polo de estética avançada do país. Organizado pela A2M, o evento reuniu estetas, biomédicos, farmacêuticos, dentistas e médicos no sofisticado Hotel Vila Galé Collection Amazônia para debater o futuro dos procedimentos injetáveis, tecnologias de pele e negócios de consultório. [1, 2]

Com foco total em elevar o nível da harmonização facial e corporal regional, a edição de 2026 destacou-se por três frentes principais:

Demonstrações Práticas (Live Inject)

O grande diferencial da edição foi o formato dinâmico de palestras. No palco, especialistas renomados realizaram procedimentos ao vivo (live inject), permitindo que a plateia acompanhasse em tempo real o refinamento de técnicas de preenchimento, aplicação de bioestimuladores de colágeno e gerenciamento de intercorrências. A metodologia prática aproximou a teoria da realidade clínica dos participantes.



Estética Regenerativa e Tendências

Alinhado com o mercado global, o congresso deu forte ênfase à medicina e estética regenerativa. Foram discutidas terapias focadas na qualidade da pele, rejuvenescimento celular e tratamentos menos invasivos que preservam a naturalidade. Além disso, a presença de marcas de peso, como a Ibramed, garantiu aos profissionais o contato direto com novas tecnologias de eletroterapia, lasers e ultrassom microfocado.

Posicionamento e Business

Além da excelência clínica, o evento abordou as dores do mercado atual: a captação de clientes e o marketing digital. Mentorias dedicadas ao posicionamento de marca nas redes sociais e à gestão de clínicas ajudaram os profissionais locais a estruturar estratégias de precificação e diferenciação competitiva.

O saldo final da edição de 2026 foi uma experiência intensa de networking e atualização profissional, gerando conexões diretas entre os principais distribuidores do país e o mercado consumidor do Norte. O engajamento e bastidores desse encontro histórico podem ser revistos no perfil oficial do Aesthetics Norte no Instagram.



ARTIGO

BARRA CENTRAL DA BELEZA: A FACE EM EVIDÊNCIA

¹ JOÃO HELI DE CAMPOS,

² ALIRIO LIMA DOS SANTOS,

³ JOAO PAULO FERREIRA ALVES LIMA

RESUMO

Há uma correlação entre a barra central da beleza e a atratividade facial que pode ser explorada ao instituir procedimentos estéticos no quinto facial central. A barra central da beleza é um conceito de equidistância entre as sobrancelhas, o que equivale à distância das duas asas do nariz, sendo a mesma distância do complexo do arco de cupido, correspondendo também à mesma distância da barra fixa do lábio inferior, que tem a mesma largura do mento. A extensão desse conceito de proporção para a região da linha do cabelo até a região submental amplia a percepção dessa região que a primeira a ser notada. A face é alvo de estudos e observações profundas desde a antiguidade egípcia, grega e romana. O conceito de beleza, proporção áurea, simetria são explorados e de longa data suportam a análise facial. Estudos que abordam a face são importantes para a cirurgia plástica, a odontologia em suas especialidades, o desenho, a maquiagem e cabelo. O presente trabalho mostra que os componentes da barra central da beleza são importantes de serem analisados por ocuparem uma parte corporal exposta e ser o primeiro local visto ao se deparar com uma pessoa. Mais estudos precisam ainda de serem realizados, sendo este apenas um esboço para que o tema seja devidamente explorado.

Palavras-chave: Barra central da beleza, Glabella, Lábios, Mento, Nariz. Quinto central.

¹ Cirurgião dentista formado pela Universidade Federal de Goiás

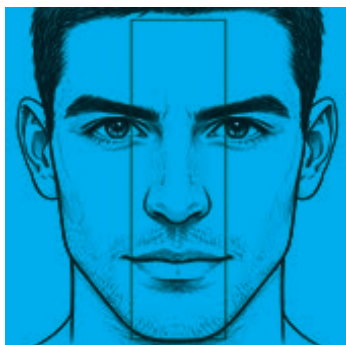
² Cabeleireiro, professor, visagista e empresário no ramo de estética.

³ Cabeleireiro, professor e visagista,

INTRODUÇÃO

Ao longo da história, a busca pela beleza e pela juventude influenciou a sociedade e foi intensificada pelos padrões estéticos difundidos pela mídia, aumentando a insatisfação com a aparência e a procura por procedimentos estéticos e técnicas antienvhecimento (Calogero et al., 2007). A barra central da beleza representa um princípio de simetria, equilíbrio e harmonia aplicado à estética facial, ao design, à arte e à arquitetura (Lomas; Xue, 2022). Funciona como um eixo organizador, orienta a disposição dos elementos constituintes que compõem a região entre os extremos mediais das sobrancelhas, nariz, lábios e mento, conforme exhibe a Figura 1. O foco nessa região favorece a percepção de proporção e beleza, além de simbolizar a integração entre equilíbrio interno e sua manifestação na aparência externa (Gonçalves, 2025).

Figura 1: Ilustração esquemática da barra central da beleza.



Fonte: elaborada pelos autores com auxílio de inteligência artificial (Microsoft Copilot).

O elemento “barra central” seja na arquitetura, no desenho ou na estética é um eixo de simetria ou elemento linear contínuo que organiza o espaço e conecta diferentes volumes. Ela pode atuar como um limitador visual ou como uma linha de convergência, ditando o ritmo, a harmonia e o fluxo de um ambiente. Seu papel também se adequa de acordo com a área que faz o uso desse conceito. Na arquitetura funciona como a espinha dorsal de um projeto. O desenho ancorado em uma

barra central naturalmente guia o olhar para o centro geométrico, criando um eixo claro de setorização. Isso é muito utilizado em espaços comerciais para criar um ambiente de socialização ou destaque, como um balcão central de atendimento (Saldanha, 2017).

Na face, por contextualidade, os elementos centrais poderão ser esculpidos, redesenhados, preenchidos, maquiados para correção de defeitos, assimetrias, volumes e deixar essa região harmoniosa.

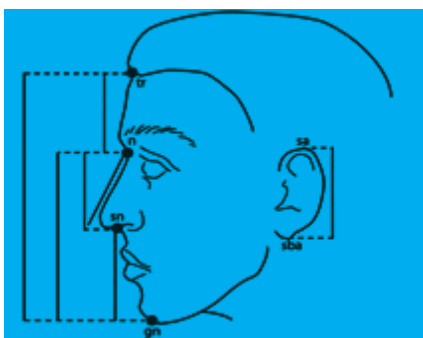
A busca pela padronização da postura e das proporções da cabeça acompanha a história da anatomia e da antropometria desde a Antiguidade. Na análise antropométrica facial, a padronização da posição da cabeça e dos registros fotográficos é essencial para avaliar a harmonia da face, sendo a observação criteriosa dos elementos localizados ao longo da linha média – e de suas estruturas adjacentes – determinante para o planejamento e os resultados dos procedimentos estéticos (Hwang, 2021). A avaliação fotográfica deve considerar as características faciais globais, a simetria e a proporcionalidade entre os terços superior, médio e inferior da face (Scanavini et al., 2003). A compreensão dos componentes da barra central da beleza possibilita a identificação e correção de imperfeições que favorecem uma aparência mais harmônica e proporcional, contribuindo para o bem-estar, a autoestima e a autoimagem, aspectos fundamentais do desenvolvimento biopsicossocial do indivíduo.

O objetivo deste estudo é investigar a contribuição da barra central da beleza e discutir sua importância ao instituir procedimentos no quinto facial central.

REVISÃO DA LITERATURA

Os conceitos de beleza e harmonia facial evoluíram desde a Antiguidade, quando filósofos gregos relacionavam a beleza à bondade (Kostov, 2015) e à harmonia e proporção entre as partes. Policleto estabeleceu princípios matemáticos de proporcionalidade corporal que influenciaram a concepção das proporções faciais ideais (Rebouças, 2021). Posteriormente, no Renascimento, Leonardo da Vinci e Albrecht Dürer sistematizaram a divisão da face em terços e quintos, consolidando os conceitos de simetria e equilíbrio (Campos, 2021). Atualmente, a análise estética facial fundamenta-se em referências como a proporção áurea (Prokopakis et al., 2013), na proporção 1:1 e na divisão da face em terços horizontais e quintos verticais (Farkas et al., 1985), princípios que permanecem como importantes parâmetros objetivos para a avaliação da atratividade facial (Singh et al., 2024).

Fig. 02: Medidas faciais de perfil.



Fonte: Jiya e Josiah (2022)

A simetria exerce importante influência na percepção da beleza e no bem-estar psicológico, pois o cérebro humano tende a reconhecer padrões simétricos como mais harmoniosos, equilibrados e esteticamente agradáveis. Essa preferência é observada na natureza, na arte, na arquitetura, no design e também na percepção da atratividade facial, tornando a simetria um elemento capaz de transmitir ordem, significado e emoção nas composições visuais (Falcão; Costa, 2025). O conceito de dividir a face em terços e quin-

tos tem origem nos princípios de harmonia e simetria da Grécia Antiga, influenciado pelo Cânone de Policleto e suas proporções ideais do corpo humano (Rebouças, 2021). Esses conceitos foram aprimorados no Renascimento por Leonardo da Vinci e Albrecht Dürer, consolidando a divisão facial em terços e quintos como referência estética (Campos, 2021). Atualmente, a análise da beleza facial baseia-se na proporção áurea (Prokopakis et al., 2013), na proporção 1:1 e na divisão da face em terços e quintos (Farkas et al., 1985), parâmetros utilizados para a avaliação objetiva da atratividade facial (Singh et al., 2024).

Fig. 03: a) Terços. b) Quintos faciais



Fonte: Singh et al. (2024)

DISCUSSÃO

Ricketts (1982) propôs que a percepção da beleza facial está relacionada à proporção áurea (1,618), fundamentada na sequência de Fibonacci, demonstrando sua aplicação na análise das estruturas faciais e dentárias e sugerindo que a estética pode ser avaliada de forma objetiva. Posteriormente, Heppt e Vent (2015) atribuíram a Ricketts o pioneirismo no uso da proporção áurea em Ortodontia, enquanto Kaya et al. (2019) destacaram Seghers, Longacre e Destefano (1964) como os primeiros a aplicá-la na cirurgia estética facial. Além disso, Singh et al. (2024) reforçaram que, apesar das diferenças culturais, existem padrões universais de atratividade facial, associados à proporcionalidade, simetria e à influência da aparência nas primeiras impressões e nas interações humanas.

A busca por padrões objetivos de beleza facial tem sido baseada em conceitos de harmonia, simetria e proporcionalidade, especialmente na proporção áurea, embora sua aplicação não seja universal entre diferentes grupos étnicos e culturais (Londono et al., 2024). A simetria facial é consistentemente associada à atratividade e ao equilíbrio estético (Falcão; Costa, 2025), enquanto indivíduos considerados mais atraentes tendem a apresentar vantagens sociais, maior autoestima e melhor inserção profissional (Calogero et al., 2007). Entretanto, a percepção da beleza permanece influenciada por fatores culturais, físicos, psicológicos e sociais, não constituindo um conceito absoluto (Kerosuo et al., 1995). Nesse contexto, diversos autores destacam que, desde a Antiguidade, matemáticos, filósofos e artistas buscaram explicar a beleza por meio de proporções e algoritmos matemáticos, consolidando a proporção áurea como um dos principais referenciais da estética facial (Prokopakis et al., 2013; Heppt; Vent, 2015; Kaya et al., 2019).

Embora a análise facial baseada na proporção áurea, nos terços e nos quintos faciais permaneça como referência consolidada na

literatura, o conceito de barra central da beleza propõe uma perspectiva complementar ao concentrar a avaliação no quinto facial central. A principal contribuição deste estudo consiste em sistematizar esse conceito como um eixo de análise clínica, reunindo relações anatômicas já descritas na literatura sob uma perspectiva integrada e direcionada ao planejamento estético. Nessa perspectiva, a presente abordagem amplia a análise das proporções centrais da face, favorecendo uma avaliação mais sistematizada e contribuindo para o planejamento de intervenções estéticas, sem substituir os métodos antropométricos clássicos.

Embora a percepção da beleza seja multifatorial, a utilização de referências anatômicas objetivas pode tornar a avaliação clínica mais sistematizada. Nesse aspecto, a barra central da beleza pode funcionar como um guia de observação das relações entre sobrelhas, nariz, lábios e mento, favorecendo a identificação de desproporções e contribuindo para decisões terapêuticas mais fundamentadas. Na prática clínica, essa abordagem pode auxiliar principalmente na avaliação inicial de pacientes candidatos à harmonização facial, preenchimentos com ácido hialurônico, rinomodelação não cirúrgica e correções do mento ou dos lábios, especialmente quando o objetivo é restaurar o equilíbrio e a proporcionalidade entre os componentes centrais da face.

Os conceitos de beleza e atratividade facial são dinâmicos e influenciados por fatores individuais, culturais e sociais, embora sua avaliação objetiva por meio das proporções faciais seja amplamente estudada (Heppt; Vent, 2015; Kaya et al., 2019; Prokopakis et al., 2013; Nogueira, 2020). A proporção áurea ($\Phi = 1,618$) permanece como um dos principais referenciais matemáticos da estética facial e tem sido aplicada em diversas especialidades, como cirurgia plástica facial e corporal, mamoplastia, abdominoplastia, blefaroplastia e preenchimentos faciais, es-

pecialmente na modelagem das bochechas (Bozola, 2010; Swift; Remington, 2011; Visconti et al., 2015; Stein et al., 2018; Pereira Filho et al., 2019; Hwang; Park, 2021). Sob essa perspectiva, o conceito proposto oferece uma aplicação prática ao planejamento dos preenchimentos faciais. A análise integrada das relações proporcionais entre sobranceiras, nariz, lábios e mento permite identificar quais estruturas centrais apresentam maior necessidade de correção antes da intervenção. Em vez de direcionar o tratamento para uma única região isoladamente, o profissional pode avaliar o conjunto anatômico do quinto facial central e distribuir os volumes de forma mais equilibrada, buscando preservar a naturalidade e a harmonia facial.

Entretanto, embora a proporção áurea e a máscara Phi de Marquardt representem importantes tentativas de padronizar objetivamente a atratividade facial, evidências mostram que a beleza não pode ser explicada exclusivamente por relações matemáticas, refletindo a complexidade desse conceito (Campos, 2021; Singh et al., 2024). Acrescente-se que, por tratar-se de um conceito ainda em desenvolvimento, a barra central da beleza necessita de validação por

estudos clínicos que avaliem sua reprodutibilidade, sua concordância entre examinadores e sua efetiva contribuição para o planejamento terapêutico e para os resultados estéticos obtidos. Assim, esse conceito deve ser compreendido como uma proposta complementar aos métodos clássicos de análise facial, cuja aplicabilidade clínica poderá ser progressivamente consolidada por futuras investigações.

CONCLUSÃO

A análise facial permanece fundamentada em conceitos clássicos de proporcionalidade, simetria e harmonia, amplamente empregados na cirurgia plástica, na odontologia e em outras áreas voltadas à estética facial. Neste contexto, o presente estudo propõe o conceito de barra central da beleza como um referencial complementar para a avaliação do quinto facial central, reunindo estruturas anatômicas que exercem

importante influência na percepção inicial da face. A sistematização desse conceito poderá contribuir para uma avaliação mais integrada e para o planejamento de procedimentos estéticos nessa região, sem substituir os métodos antropométricos já consolidados. Entretanto, por tratar-se de uma proposta conceitual inicial, estudos clínicos adicionais são necessários para validar sua aplicabilidade, reprodutibilidade e impacto sobre os resultados estéticos.

S
A
I
C
N
Ê
R
E
F
E
R

BOZOLA, A. R. Abdominoplasty: same classification and a new treatment concept 20 years later. **Aesthetic Plastic Surgery**, v. 34, p. 181-192, 2010. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19768494/>. Acesso em: 17 jul. 2026.

CALOGERO, R. M. et al. The impact of Western beauty ideals on the lives of women: a sociocultural perspective. In: SWAMI, V.; FURNHAM, A. (org.). *The Body Beautiful: Evolutionary and Sociocultural Perspectives*. New York: **Palgrave Macmillan**, 2007. p. 12-34. Disponível em: https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230596887_13. Acesso em: 19 jul. 2026.

CAMPOS, J. H. Visagismo, dimorfismo sexual, proporção áurea e simetria como bases sólidas para alterações imagéticas. **Aesthetic Orofacial Science**, v. 2, n. 2, 2021. Disponível em: <https://ahof.emnuvens.com.br/ahof/article/view/52/67>. Acesso em: 18 jul. 2026.

FARKAS, L. G. et al. Vertical and horizontal proportions of the face in young adult North American Caucasians: revision of neoclassical canons. **Plastic and Reconstructive Surgery**, v. 75, n. 3, p. 328-338, 1985. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/3883374/>. Acesso em: 19 jul. 2026.

FALCÃO, R. P. A.; COSTA, I. B. L. S. M. Arquitetura tradicional e bem-estar psicofísico: uma revisão integrativa da literatura. **Mythos**, v. 17, n. 1, p. 312-332, 2025. Disponível em: <https://www.periodicos.unis.edu.br/mythos/article/view/988>. Acesso em: 19 jul. 2026.

GONÇALVES, B. A. S. **Arquitetura comercial: sentidos e emoções na experiência do espaço**: Curare Pratas - um projeto pessoal. 2025. Monografia (Graduação em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Federal de Ouro Preto, Ouro Preto, 2025. Disponível em: https://www.monografias.ufop.br/bitstream/35400000/8607/7/MONOGRAFIA_ArquiteturaComercialSentidos.pdf. Acesso em: 20 jul. 2026.

R
E
F
E
R
Ê
N
C
I
A
S

HEPPT, W. J.; VENT, J. The facial profile in the context of facial aesthetics. **Facial Plastic Surgery**, v. 31, p. 421-430, 2015. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/26579858/>. Acesso em: 20 jul. 2026.

HWANG, K.; PARK, C. Y. The divine proportion: origins and usage in plastic surgery. **Plastic and Reconstructive Surgery Global Open**, v. 9, n. 2, e3419, 2021. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC7929632/>. Acesso em: 19 jul. 2026.

JIYA, Z.; JOSIAH, J. G. Anthropometric study of craniofacial morphology among Nupe ethnic group in Niger State, Nigeria. **Forensic Science International: Reports**, v. 6, 100291, 2022. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2665910722000378>. Acesso em: 19 jul. 2026.

KAYA, K. S. et al. Assessment of facial analysis measurements by golden proportion. **Brazilian Journal of Otorhinolaryngology**, v. 85, n. 4, p. 494-501, 2019. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC9443030/>. Acesso em: 19 jul. 2026.

KEROSUO, H. et al. The influence of incisal malocclusion on the social attractiveness of young adults in Finland. **European Journal of Orthodontics**, v. 17, n. 6, p. 505-512, 1995. Disponível em: <https://academic.oup.com/ejo/article-abstract/17/6/505/488410?redirectedFrom=fulltext>. Acesso em: 18 jul. 2026.

KOSTOV, B. On beauty and the beautiful in aesthetic education. **International Journal of Cognitive Research in Science, Engineering and Education**, v. 1, n. 1, 2015. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4909314.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2026.

LOMAS, J. D.; XUE, H. Harmony in design: A synthesis of literature from classical philosophy, the sciences, economics, and design. **She Ji: The Journal of Design, Economics, and Innovation**, v. 8, n. 1, p. 5-64, Spring, 2022. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S240587262200003X>. Acesso em: 19 jul. 2026.

S
A
I
C
N
Ê
R
E
F
E
R

LONDONO, J. et al. Assessment of the golden proportion in natural facial esthetics: a systematic review. **The Journal of Prosthetic Dentistry**, v. 131, n. 5, p. 804-810, 2024. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/35738927/>. Acesso em: 18 jul. 2026.

NOGUEIRA, P. L. **Cefalometria e beleza facial**. Roma: Roma Editora, 2020.

PEREIRA FILHO, O. et al. Multiplanar assembly mammoplasty based on the divine proportion. **Plastic and Reconstructive Surgery Global Open**, v. 7, e1979, 2019. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC6416132/>. Acesso em: 20 jul. 2026.

PROKOPAKIS, E. P. et al. The golden ratio in facial symmetry. **Rhinology**, v. 51, n. 1, p. 18-21, 2013. Disponível em: <https://www.rhinologyjournal.com/Abstract.php?id=1128>. Acesso em: 19 jul. 2026.

REBOUÇAS, L. W. M. **Avaliação da variação da proporção áurea de acordo com o tipo facial esquelético e dos tipos de relação molar por meio de telerradiografias laterais de face**. Dissertação (Mestrado em Odontologia) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2021.

RICKETTS, R. M. The biologic significance of the divine proportion and Fibonacci series. **American Journal of Orthodontics**, v. 81, n. 5, p. 351-370, maio 1982. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0002941682900732>. Acesso em: 19 jul. 2026.

SALDANHA, D. C. D. **Vila Penteado**: estudo e análise iconográfica de seus desenhos ornamentais. 2017. 351 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/16/16133/tde-23062017-112456/>. Acesso em: 19 jul. 2026.

S
A
C
I
N
É
R
E
F
E
R

SCANAVINI, M. A. et al. **Novo dispositivo para obtenção de fotografias frontais e laterais padronizadas**. *Jornal Brasileiro de Ortodontia e Ortopedia Facial*, v. 8, n. 45, p. 245-250, 2003.

SEGHERS, M. J.; LONGACRE, J. J.; DESTEFANO, G. The golden proportion of beauty. **Plastic and Reconstructive Surgery**, v. 34, p. 382-386, 1964. Disponível em: <https://journals.lww.com/plasreconsurg/abstract/00006534-196410000-00007-the-golden-proportion-and-beauty?redirectionsource=fulltextview>. Acesso em: 19 jul. 2026.

SINGH, P. et al. Facial beauty and the correlation of associated attributes: an empirical aesthetic database study. **Plastic and Reconstructive Surgery Global Open**, v. 12, n. 1, e5382, 2024. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC10781122/>. Acesso em: 19 jul. 2026.

STEIN, R. et al. Phi, fat, and the mathematics of a beautiful midface. **Ophthalmic Plastic and Reconstructive Surgery**, v. 34, p. 491-496, 2018. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29952930/>. Acesso em: 18 jul. 2026.

SWIFT, A.; REMINGTON, K. BeautiPHication: a global approach to facial beauty. **Clinics in Plastic Surgery**, v. 38, p. 347-377, 2011. Disponível em: [https://www.plasticsurgery.theclinics.com/article/S0094-1298\(11\)00021-6/abstract](https://www.plasticsurgery.theclinics.com/article/S0094-1298(11)00021-6/abstract). Acesso em: 19 jul. 2026.

VISCONTI, G. et al. Concepts in navel aesthetic: a comprehensive surface anatomy analysis. **Aesthetic Plastic Surgery**, v. 39, p. 43-50, 2015. Disponível em: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25488619/>. Acesso em: 19 jul. 2026.



odonto nordeste

Ciência & Saúde



www.nspublicacoes.com.br



[/odontonordeste](#)



[odontonordeste](#)