



Prof. Dr.

Mauricio Accorsi

Presidente do 2º Meeting Plena de Alinhadores

Ortodontia Digital – Aplicações Práticas e Desafios

“Magis esse quam videri oportet”

Em novembro, teremos pela primeira vez um evento de grande porte em Curitiba, alavancado por um dos assuntos mais atuais e comentados da Ortodontia mundial. O Segundo *Meeting* da Editora Plena terá como pano de fundo a Ortodontia Digital com ênfase em alinhadores transparentes. Esse evento será fundamental para a nossa especialidade, em um momento de transição pelo qual passa a Ortodontia, listada como uma das profissões que iriam desaparecer no novo milênio na edição de maio de 2000 da *Time Magazine*. Apesar de ninguém ter se importado muito com essa previsão da *Time* na época, dezoito anos depois, muitos profissionais estão tendo motivos para preocupação ao verem seus clientes desaparecendo em busca de soluções mais rápidas, confortáveis, estéticas e que atendam às suas verdadeiras demandas.

Em meio a esse tema polêmico, a Ortodontia encontra-se polarizada. Como disse Bertrand Russel, “o problema do mundo moderno é que as pessoas inteligentes estão cheias de dúvidas e os imbecis cheios de certezas”. Assim se faz necessária uma reflexão que exclua os extremos apaixonados, tanto aqueles, que por conta de instabilidade emocional aliada à frágil formação acadêmica e cultural, queiram agredir de forma antiética seus colegas de profissão que pensam e fazem diferente, como aqueles deslumbrados e ingênuos, que se tornaram presa fácil do poder econômico exercido pelas grandes corporações, que atuam com o único propósito do lucro financeiro, sem maiores preocupações com a especialidade em si. Conforme caminhamos em direção ao equilíbrio, notamos que ambos os lados estão bem-intencionados, mas ao mesmo tempo, inseguros e muito ansiosos com os desdobramentos que a nossa profissão tem experimentado. Vamos observar os fatos!!!

A revolução tecnológica pelo qual passa a humanidade é progressiva, irreversível e afeta a todos sem distinção. Naturalmente, a Ortodontia está se alinhando com novos paradigmas que ganham força, embalados por inovações disruptivas que estão aparecendo a cada dia. Em poucos anos, muitas das profissões que existem hoje irão desaparecer e muitas outras serão criadas, e os ortodontistas que pretendem se manter no mercado de trabalho terão que se adaptar a essa “nova ordem”, em um processo de avaliação, diagnóstico e tratamento totalmente **centrado no cliente**^{3,4,12}.

“O paciente nunca irá se importar com o quanto você sabe, até saber o quanto você se importa” (Terry Canale)⁸. Assim o momento pede uma mudança de *mindset* para uma abordagem menos dogmática e paternalista e que atenda de fato os desejos dos nossos clientes. As pessoas procuram um ortodontista muito mais pela sua afabilidade e acessibilidade do que por suas habilidades técnico-científicas e o maior objetivo de um tratamento ortodôntico é a satisfação do cliente, devendo-se canalizar todos os esforços para atender a essas expectativas. Precisamos entender que esses novos consumidores estão comprando um “aprimoramento” em sua aparência (e/ou de seus filhos), com a expectativa de melhora em suas potencialidades no campo social, intelectual, afetivo e de trabalho e não estão buscando tratamento para uma “doença”. Assim crenças nucleares em falsas premissas irão diminuir o potencial de um negócio e limitar o acesso de pessoas ao tratamento, reduzindo dessa forma o seu *market share*. Em outras palavras, objetivos de tratamento para um cliente podem não ser desejáveis ou alcançáveis para outro, e o profissional deve estar atento para não confundir a “sua queixa principal” com a queixa principal dos seus clientes.

Muitas alterações morfológicas decorrentes do processo de crescimento e desenvolvimento das estruturas do terço inferior da face podem realmente estar associadas a deficiências funcionais importantes na mastigação, fala e respiração ou a distúrbios musculoesqueléticos com graves consequências para a qualidade de vida. Por outro lado, inúmeros indivíduos que não apresentam uma “oclusão ideal”, mas

funcionalmente estável, gostariam apenas de ter seu sorriso aprimorado do ponto de vista estético. E é esse potencial que a Ortodontia passa a ter com as inovações tecnológicas, de construir sorrisos harmônicos e funcionais com abordagens mais objetivas, rápidas e confortáveis, possuindo grande impacto no bem-estar das pessoas e definindo o atual “Paradigma da Qualidade de Vida”. Assim “saúde ortodôntica” passa a ser um conjunto de características dento-maxilofaciais consistentes com um completo estado de bem-estar biopsicossocial, fazendo com que cada caso deva ser avaliado de forma totalmente personalizada, evitando-se ao máximo a aplicação de “normas dogmáticas” ou “regras arbitrárias” baseadas em médias obtidas em amostras com grande variação individual^{1,6,11}. Nesse novo contexto, há que se fazer uma distinção entre os inúmeros casos que podem se beneficiar de procedimentos customizados por meio de sistemas CAD/CAM, em uma abordagem mais simplificada com alinhadores transparentes, por exemplo, dos casos complexos e que requerem uma abordagem interdisciplinar mais sofisticada. O profissional capacitado para realizar essa classificação de forma adequada, sem dúvida é o especialista em Ortodontia e Ortopedia Facial, que agora conta com um grande avanço tecnológico no processo de diagnóstico e decisão terapêutica, que são as imagens tridimensionais as quais representam a anatomia real dos indivíduos e que são obtidas por meio da TC Cone-beam, do escaneamento de face e da oclusão dentária ou são obtidas por *scanners* intraorais^{5,7,9}. Após um correto diagnóstico, o caminho natural é uma decisão terapêutica adequada e em sintonia com as novas demandas dos consumidores de serviços em Ortodontia. Os casos que podem se beneficiar de tratamentos simplificados disfarçarão das vantagens de dispositivos terapêuticos virtualmente invisíveis, mais confortáveis e com resultados rápidos e mais previsíveis^{2,10}.

Quem deverá se manter no mercado e eventualmente ter mais sucesso, e quem deverá mudar de profissão em breve? Apesar de essa não ser uma resposta fácil, ao que parece, os profissionais que irão se manter no mercado serão os que primeiro entenderem a importância do papel das novas tecnologias como auxiliares fundamentais em todo o processo, desde as fases iniciais de diagnóstico e planejamento como nas fases mais avançadas do tratamento. Esses profissionais serão os que continuarão em um constante processo de aprimoramento científico, intelectual e cultural, de forma a passarem aos seus clientes a percepção de que “vendem” algo extremamente valioso e indispensável, que é a sua capacidade de decisão terapêutica e o seu comprometimento. A tecnologia hoje nos presenteia com ferramentas de eficiência sem precedentes, porém ainda não inventaram um algoritmo capaz de tomar decisões em benefício dos clientes, nem existe ainda um androide com inteligência artificial suficiente para interagir com os nossos clientes. Fica, portanto, para os profissionais mais habilitados e bem formados a virtude da interação social, da empatia e do querer bem. E essa troca de energia, tão fundamental em nossa profissão, que transforma sorrisos e vidas e nos deixa a todos extasiados é que vai permanecer, sendo o nosso ativo mais valioso nos dias que estão por vir.

Fica o convite para que todos possam participar dessa discussão durante o 2º *Meeting* da Editora Plena que acontece em Curitiba, e que certamente será muito importante para os rumos da Ortodontia. É uma oportunidade imperdível para que essa troca de ideias aconteça em um ambiente acadêmico, respeitoso e digno da mais antiga das especialidades da Odontologia e não em redes sociais de forma exibicionista e inconsequente.

Referências

1. Ackerman JL, Proffit WR, Sarver DM. The emerging soft tissue paradigm in orthodontic diagnosis and treatment planning. *Clin. Orthod. Res.* 1999; 2(2):49-52.
2. Ackerman MB, Ackerman JL. Smile analysis and design in the digital era. *J. clin. orthod.* 2002; 36(4):221-36.
3. Ackerman MB. Enhancement orthodontics: Theory and practice: Blackwell Munksgaard; 2007.
4. Ackerman M, Burris B. Straighter: The Rules of Orthodontics. 1st ed. United States of America: Drs Marc Ackerman & Ben Burris; 2017. 116 p.
5. Accorsi MAO, Meyers D. Novos conceitos na ortodontia contemporânea. *Ortho sci: orthod. sci pract.* 2011; 4(16):888-98.
6. Accorsi M, Velasco L. Diagnóstico 3D en ortodoncia: Tomografía cone-beam aplicada: Amolca. 2014.
7. Cunningham SJ, Hunt NP. Quality of life and its importance in orthodontics. *J. orthod.* 2001.
8. Ha JF, Longnecker N. Doctor-patient communication: a review. *The Ochsner Journal.* 2010; 10(1):38-43.
9. Hans MG, Palomo JM, Valiathan M. History of imaging in orthodontics from Broadbent to cone-beam computed tomography. *Am. j. orthod. and dentofacial orthop.* 2015; 148(6):914-21.
10. Pacheco-Pereira C, Brandelli J, Flores-Mir C. Patient satisfaction and quality of life changes after Invisalign treatment. *Am. j. orthod. and dentofacial orthop.* 2018; 153(6):834-41.
11. Rino Neto J, Accorsi M, Ribeiro ANC, Paiva JBd, Cavalcanti MGP. Imagens craniofaciais em ortodontia: o estágio de desenvolvimento atual da documentação ortodôntica tridimensional. *Ortodontia.* 2006; 39(2):144-54.
12. Twenge JM, Campbell WK, Freeman EC. Generational differences in young adults' life goals, concern for others, and civic orientation, 1966–2009. *J. personality and social psychology.* 2012; 102(5):1045.