



Dr.

**Mauricio Accorsi**

## Eficácia profissional com eficiência tecnológica, o futuro da Ortodontia!!!

“A inteligência artificial não irá acabar com a Ortodontia, mas os ortodontistas que não souberem utilizar a inteligência artificial em seus consultórios, certamente irão perder espaço para outros ortodontistas que souberem”.

(Jack Shaw, AAO – 2019)

Para muitos, os conceitos de eficiência e eficácia são sinônimos e em alguns casos isso pode ser verdade. Porém, na Ortodontia nós poderíamos definir eficácia como sendo o conjunto de ações que levam a cabo os processos de diagnóstico e decisão terapêutica acertados e no melhor interesse dos nossos clientes, em outras palavras, eficácia poderia ser definida como: “fazer-se a coisa certa” para cada caso em particular. Já eficiência, ou “fazer certo a coisa”, tem relação com o processo terapêutico em si, ou seja, todas as procedimentos e abordagens que visam um tratamento seguro e confortável, otimizando-se o emprego da aparatologia de forma a se produzir o melhor resultado, no menor tempo e com o menor custo biológico possíveis, e que de fato venha de encontro as demandas dos clientes. O ideal da profissão é que nós sejamos capazes de sempre realizar tratamentos eficazes e eficientes, e isso pode estar próximo de se tornar realidade. Entretanto, estamos passando por um momento turbulento na Ortodontia mundial, como pudemos comprovar durante o encontro anual da Associação Americana de Ortodontia, que aconteceu recentemente em Los Angeles na Califórnia. Presenciamos um verdadeiro burburinho nos corredores e também em várias apresentações acerca da presença cada vez maior dos chamados sistemas D2C<sup>1</sup> nos EUA. Estima-se que, além do conhecidos SmileDirectClub® e Candid®, outras 18 marcas já estariam operando nos EUA, Canada, Inglaterra e Austrália e versões desse modelo de negócio já estariam aterrissando no Brasil. Muito se falou sobre esse tema e também sobre as disputas judiciais entre esses “players” e a gigante Align Technology®, que recentemente foi forçada a fechar as suas 12 lojas localizadas em grandes cidades americanas, fazendo suas ações perderem valor de mercado na NYSE<sup>2</sup>. Ao que parece, tem “gente” querendo tomar o “território” dos ortodontistas, e de fato muitos colegas sentem-se ameaçados por essa concorrência, que de certa forma é representada pelos grandes avanços tecnológicos que temos presenciado nas últimas décadas. Em nossa opinião, não faz sentido rebelar-se contra essas inovações. Ao que parece esses sistemas vieram mesmo pra ficar e irão

<sup>1</sup> Direct to Consumer – uma modalidade de comércio em que os fabricantes (as indústrias) comercializam seus produtos diretamente para o usuário, sem a necessidade de utilizar as revendas e distribuidores (ortodontistas) para isso.

<sup>2</sup> A *New York Stock Exchange* (em português: **Bolsa de Valores de Nova Iorque**), cuja abreviação oficial é **NYSE**, é a bolsa de valores de Nova Iorque e está localizada em Manhattan, na Wall Street.

progredir ainda mais, seguindo as tendências mundiais ditadas pela exponencial velocidade com que os *chips* de computador e softwares evoluem. Entretanto, nossa formação extensa, complexa e multidisciplinar, transcende em muito a alçada de resolatividade desses sistemas, que aliás já começam a enfrentar demandas judiciais e inúmeras queixas de clientes insatisfeitos em redes sociais. Então, até que a cibernética e a inteligência artificial evoluam de forma a criarmos um “ortodontista robótico”, capaz de interagir com os clientes, estabelecendo uma relação de confiança, ouvindo de forma comprometida as suas queixas, a fim de realizar um diagnóstico correto e tomar as decisões terapêuticas acertadas, ainda teremos nosso mercado de trabalho garantido. Os tais óculos de leitura, vendidos em bancas de revistas não acabaram com a oftalmologia, nem os tais dispositivos de remoção de manchas tegumentares vendidos pela internet, irão determinar o fim da dermatologia. Da mesma forma, os tais alinhadores D2C não irão decretar o fim da Ortodontia, pois ainda que a tecnologia nos permita grandes avanços nos tornando cada dia mais eficientes, a eficácia ainda é uma prerrogativa do profissional, e é para isso que precisamos olhar com muita atenção nesse momento, pois é essa **eficácia profissional**, que pode ser traduzida por uma **formação acadêmica extensa e continuada, experiência clínica, comprometimento, ética e responsabilidade**, é que irá justificar os nossos honorários. Dessa forma, temos que ter muita cautela ao supervalorizar a nossa “ferramenta de trabalho”, colocando todo o valor do que fazemos em um “plástico mágico”, ou em um “super bráquete” pois, ao fazermos isso, nos tornamos presas fáceis do abuso de poder econômico cometido por grandes corporações, abrindo mão do que temos de mais valioso na profissão que é o livre arbítrio, ou seja, a liberdade de convicção para escolher o que é melhor para os nossos clientes. Já passou da hora de sermos *mais inteligentes*, valorizando as nossas verdadeiras capacidades profissionais e não deixando todo o valor para os nossos aparelhos, ou sistemas, pois eles nada mais são dos que as nossas ferramentas de trabalho, como é um bisturi para um médico, ou uma caneta para um advogado. Em outras palavras, **quem deve assumir esse novo e fantástico universo digital na Odontologia somos nós** e não o “mercado”, que é exatamente o que está acontecendo. Como bem disse, François de La Rochefoucauld, “*o melhor meio para ser enganado é considerar-se mais esperto que os outros*”. Quando nos consideramos melhores que os colegas por estarmos no topo dos “programas de milhagens” dos fabricantes, estamos apenas pavimentando nossa estrada para uma aposentadoria precoce e auxiliando as ações desses fabricantes, a atingirem níveis estratosféricos em bolsas de valores, até que nós, ortodontistas, não sejamos mais necessários. Os ortodontistas, em sua grande maioria, são profissionais bem formados e cultos e entendem a importância das mudanças que acontecem em qualquer segmento da atividade humana e sabem muito bem o quanto é necessário se adaptar, sempre em busca de um ideal de excelência. Para esse profissional é que nós estamos trabalhando aqui no DDS-BR, oferecendo um espaço para que as novas tecnologias e novos conceitos possam ser compartilhados e incorporados em nosso dia-a-dia. Nesta edição nós temos dois belíssimos artigos, um sobre os principais pontos da viabilidade da técnica lingual por meio de sistemas CAD/CAM na atualidade, sob autoria do colega **Henrique Bacci**, e outro sobre colagem indireta de bráquetes assistida digitalmente, demonstrada com um caso clínico dos doutores **Fábio Guedes** e **Renato Martins**. A revolução digital está apenas começando e o DDS-BR estará sempre atento para trazer as novidades em primeira mão!!

**Mauricio Accorsi**