

Tendências ou evidências: em que os ortodontistas querem se apoiar?

Flavia Artese¹

O mundo ortodôntico se reuniu recentemente no *AAO Annual Meeting*, que aconteceu em Los Angeles. Como a maioria dos congressos profissionais, seu maior objetivo é oferecer ao congressista oportunidades de atualização científica, contato com produtos comerciais e possibilidades de *networking* referentes à sua especialidade. Ao ser exposto a esses recursos, naturalmente conseguimos perceber qual a tendência profissional do momento.

O maior interesse por alinhadores estéticos e ferramentas digitais para o uso clínico é bastante evidente. O número de palestras com salas repletas, assim como a grande diversidade de companhias na exposição comercial oferecendo esses produtos, têm crescido nos últimos anos. E, para cada novo produto lançado no mercado, o comportamento parece ser o mesmo. Cria-se uma nova tendência que, com o tempo, pode ou não ser definitivamente incorporada ao nosso armamentário clínico¹.

No passado, o marketing desenvolvido para os produtos ortodônticos tinha como alvo o profissional e sua escolha para aderir a um produto novo ou específico. No caso dos alinhadores estéticos, a maior mudança que percebi no aspecto comercial foi que, pela primeira vez, até onde sei, um produto ortodôntico está sendo divulgado diretamente para o público.

Os pacientes estão sendo deslocados para a categoria de consumidores e induzidos à demanda específica de uma modalidade de tratamento, baseado em fatores como tratamentos mais confortáveis, mais rápidos e mais previsíveis.

Assim que um novo produto é lançado no mercado, existe um descompasso entre o seu uso clínico e a existência de evidência científica robusta, e isso não é uma exceção com os alinhadores estéticos. Apesar de já estarem no mercado há mais de 20 anos, o seu uso clínico está ainda bastante baseado na experiência clínica do profissional, na opinião de *experts* e na limitada evidência já publicada^{2,3}. Não obstante, o número de publicações sobre esse assunto aumentou significativamente. Numa simples pesquisa no PubMed, usando os termos MeSH “*clear aligners*”, “*orthodontic aligners*”, verificou-se que havia 4 publicações em 2003; desde então, os números vêm aumentando consistentemente: existem disponíveis 33 publicações de 2018. No entanto, a maior parte desses artigos é de relatos de casos, séries de casos ou descrições de uso dos sistemas de alinhadores³. Publicações sobre esse tópico certamente irão aumentar, uma vez que ainda há muitas lacunas a serem preenchidas, principalmente no que tange a previsibilidade do movimento dentário planejado.

¹ Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Departamento de Odontologia Preventiva e Comunitária (Rio de Janeiro/RJ, Brasil).

Então, o que a literatura nos apresenta sobre a previsibilidade de resultados do tratamento? Uma revisão sistemática recente, publicada em 2017, incluiu 4 ensaios clínicos controlados. Em relação aos resultados de tratamento, observou-se que os alinhadores foram menos eficientes do que os aparelhos fixos convencionais, mas os autores pontuam que essa evidência é ainda insuficiente². Outra revisão sistemática concluiu que os alinhadores são eficazes para intrusão anterior, inclinações posteriores vestibulolinguais e movimento de corpo de molares superiores; no entanto, são ineficazes para a extrusão anterior, a inclinação vestibulolingual anterior e o controle de rotação de dentes³. No entanto, essas conclusões devem ser interpretadas com cautela, devido ao pequeno número de estudos disponíveis.

Apesar dessa escassez de informação na literatura, já existem propostas de que os aparelhos fixos convencionais não serão mais necessários⁴, como se essas duas modalidades de tratamento não pudessem coexistir ou ser usadas com a melhor de suas qualidades e resultados, com o propósito de oferecer aos nossos pacientes o melhor nível de tratamento. Na maior parte das palestras sobre novas tecnologias que assisto hoje, é muito comum apresentarem a curva de difusão da inovação proposta por Everett Rodgers. Essa parece ter substituído a pirâmide da hierarquia da evidência, que há alguns anos era apresentada na maior parte das palestras sobre prática baseada em evidências. Nessa curva da inovação, os indivíduos são divididos em inovadores, usuários precoces, maioria precoce, maioria tardia e retardatários; e acredita-se que uma nova tecnologia é adotada quando ela é autossustentável.

Exemplos como a migração da fotografia analógica para a digital ou a compra direta de passagens aéreas *online*, em vez do uso de uma agência de turismo, são utilizados quando se compara o uso de alinhadores ao tratamento ortodôntico convencional.

Mas o que realmente vem à minha mente é que a fotografia digital e a compra de passagens *online* foram adotadas ao longo dos anos porque comprovaram a obtenção de resultados previsíveis. Uma câmera digital tira fotografias tão boas ou melhores do que as analógicas, e as passagens aéreas *online* permitem ao comprador adquirir a passagem de sua escolha com muito mais velocidade. No entanto, no que tange os alinhadores estéticos, podemos dizer nesse momento o mesmo para todas as necessidades de tratamento? Estamos sucumbindo à pressão externa vinda da propaganda realizada diretamente ao consumidor? Estamos mantendo e garantindo para os nossos pacientes os níveis de resultado de tratamento? Ou essa pressão para nos tornarmos completos “usuários” em vez de retardatários está afetando nosso julgamento clínico e prejudicando as chances de aprimoramento dessa ferramenta ortodôntica? Afinal, a maior tendência que percebo hoje em dia é a sobrevivência da nossa especialidade como uma profissão da área de saúde baseada em evidências, em vez de uma atividade cosmética baseada apenas nos desejos e anseios do paciente.

Um convite à reflexão...

Boa leitura!

Flavia Artese – editora-chefe
(flaviaartese@gmail.com)

REFERÊNCIAS

1. Artese F. Point of equilibrium. *Dental Press J Orthod*. 2018 Mar-Apr;23(2):7-8.
2. Zheng M, Liu R, Ni Z, Yu Z. Efficiency, effectiveness and treatment stability of clear aligners: A systematic review and meta-analysis. *Orthod Craniofac Res*. 2017 Aug;20(3):127-33.
3. Rossini G, Parrini S, Castroflorio T, Derejibus A, Debernardi CL. Efficacy of clear aligners in controlling orthodontic tooth movement: a systematic review. *Angle Orthod*. 2015 Sept;85(5):881-9.
4. Keim RG. The end of braces? *JCO*. 2018 Dec;52(12):664.

Identificação da autora (ORCID)

Flavia Artese: 0000-0003-2690-2152 