

VERSATILIDADE NA IMPLANTOLOGIA: DOS CASOS MAIS SIMPLES AOS MAIS COMPLEXOS

Variedade da oferta, simplificação dos processos e garantia de resultados positivos são as três grandes vantagens apontadas por médicos dentistas sobre a linha de implantes CORE da BTI, que promoveu recentemente uma ação de formação para médicos dentistas e assistentes em Lisboa.

Resultado de muita investigação científica e clínica, mas também de avultados investimentos no desenvolvimento de soluções mais eficazes, a BTI está apostada em dar a conhecer a linha de implantes CORE e a sua capacidade de adaptação aos mais diversos casos clínicos. Ao longo de um dia, a empresa juntou-se aos Serviços Sociais da Caixa Geral de Depósitos (SSCGD) para promover, em Lisboa, uma formação técnica dirigida a médicos dentistas e assistentes. O objetivo passa pela renovação do conhecimento destes profissionais, mas sobretudo contribuir para uma melhor comunicação das equipas no consultório. “As assistentes ganham bastante ao assistir à formação, porque [a implantologia] é um procedimento difícil e torna-se mais fácil aprenderem aqui, com a ajuda de especialistas, do que através de um folheto”, afirma o Dr. Tiago Garrido, responsável pelo centro clínico dos SSCGD no Porto.

“Hoje em dia vemos que a maior parte da população procura não o resultado final, mas sim o custo do procedimento de medicina dentária”

Dra. Filomena Rodrigues, médica dentista

Durante o período da manhã, o Dr. Antonio González Mosquera, mestre em implantologia, prótese e oclusão, protagonizou uma sessão técnica dedicada à exploração das características da linha de implantes CORE, da BTI. Ao longo da apresentação, teve oportunidade de partilhar casos reais e mostrar, também, as vantagens deste sistema em casos de reabilitação de maxilares atroficos. “Na minha perspetiva, o sistema BTI, talvez por ser feito de médicos dentistas para médicos dentistas, acaba por disponibilizar soluções que põem o paciente em primeiro lugar”, começa por dizer ao *O JornalDentistry*. O perito galego, que foi também professor na Universidade de Santiago de Compostela, acrescenta que estes implantes “facilitam protocolos bem definidos” que são muito úteis “desde a planificação à finalização do caso”. Por outro lado, diz, torna mais simples a resolução de “estes casos mais complexos com mais previsibilidade”, o que “facilita muito a logística da equipa”.

O Dr. António Gomes da Silva, coordenador da Unidade de Estomatologia e Medicina Dentária do centro clínico dos SSCGD de Lisboa e um dos oradores no evento formativo, concorda e acrescenta que “a versatilidade é, acima de tudo,



Director Clínico SSCGD, Dr. João Gamelas.

a grande vantagem”. “Todos os componentes protéticos são os mesmos, o que facilita a logística e tem mais-valias do ponto de vista económico”, considera. Mais do que apresentar uma solução disruptiva e completamente diferente das restantes já existentes no mercado da implantologia, o Dr. Rui Rato, médico dentista no centro clínico dos SSCGD de Coimbra, olha para a linha CORE da BTI como “uma evolução nas superfícies, em termos de desenho, da conicidade e da pré-perfuração do implante”, mantendo, porém, a estabilidade mecânica que é essencial para o sucesso da intervenção.

“A filosofia da BTI tem sempre este objetivo de criar soluções adaptadas ao paciente e não o inverso”

Dr. Antonio González Mosquera, médico dentista

Entre os elementos diferenciadores, apontam os especialistas presentes no evento, está a diversidade de medidas de implantes deste sistema, que inclui as dimensões convencionais, mas também medidas a partir de 4,5mm de comprimento e 2,5mm de diâmetro. “O sistema tem capacidade de atingir exatamente o mesmo desempenho clínico com um tamanho muito mais curto de implante”, esclarece o Dr. Rui Rato. Adicionalmente, a conexão interna BTI e a superfície

UnicCa são ainda vistas como ferramentas importantes para o sucesso da intervenção clínica em casos complexos, como o de maxilares atroficos.

Melhorar a experiência do paciente

“A maior vantagem que estas soluções apresentam é que permitem tratamentos menos invasivos e menos prolongados no tempo”, contextualiza o Dr. Antonio González Mosquera. O especialista galego exemplifica com situações concretas. “Uma elevação de seio maxilar ou uma cirurgia de transposição do nervo dentário pode, muitas vezes, ter como alternativa uma cirurgia com implantes extra curtos”, explica. O mesmo acontece com os implantes estreitos, que poderão ser os mais indicados para casos clínicos em que “haja pouco espaço cirúrgico em que, por exemplo, as raízes dentárias estejam muito próximas”.



Dr. Antonio González Mosquera.

O Dr. António Gomes da Silva acredita que “os implantes de muita qualidade” que integram o sistema da marca evitam “grandes regenerações”, dando garantia de eficácia no momento da realização de reabilitações. “Queremos sempre fugir a elevações de seio e complicações cirúrgicas”, acrescenta o Dr. Tiago Garrido, que diz ainda ser possível “ganhar tempo e diminuir o desconforto do paciente”.

Segundo a BTI, os implantes extra curtos e os implantes estreitos têm vindo, ao longo dos anos, a assumir um papel “de crescente importância nas decisões clínicas”. “Os estudos em que nos baseamos, os anos de seguimento que temos e as elevadas taxas de sucesso - muito aliadas a protocolos bem definidos - atestam a credibilidade destas soluções”, diz a empresa em resposta ao *Jornal Dentistry*.



Dr. António Gomes da Silva, SSCGD Lisboa.



Dra. Filomena Rodrigues, médica dentista.

Simplificar com qualidade

Para a Dra. Filomena Rodrigues, médica dentista na cidade do Porto com mais de 40 anos de experiência, “a panóplia de medidas e de implantes à disposição dos pacientes” da maior parte das marcas não é suficientemente ampla para satisfazer todos os casos que surgem no consultório. A especialista reconhece que, com o sistema BTI, é mais simples abordar casos que, de outra forma, seriam complexos. “Somos todos diferentes e, mesmo dentro da mesma pessoa, a cavidade oral tem espaços que são diferentes. Isto exige uma grande variedade de medidas para os implantes”, aponta.

Durante a parte da tarde, na sessão de formação, a Dra. Filomena Rodrigues lecionou um *workshop* dirigido aos

assistentes dentários em consultórios de medicina dentária. O objetivo, diz, é permitir que conheçam e diferenciem os materiais, mas também que “saibam reconhecer e antecipar as necessidades técnicas do seu médico dentista”. Este é, considera, “um passo importante para o sucesso do tratamento”. Além disso, a redução de componentes da nova linha de implantes CORE “facilita muito a gestão e a logística por parte da equipa”.

No que respeita ao custo deste sistema face a outros, a médica dentista defende que este não deve ser o principal fator a ter em conta na hora do tratamento, ainda que refira que o valor destes implantes esteja na média do mercado. “O marketing é muito agressivo e as pessoas, fruto da sua ignorância porque também não podemos saber tudo, também não procuram saber o porquê da diferença de preços”, diz. Por isso mesmo, a Dra. Filomena Rodrigues defende que é importante que os pacientes estejam informados e, para que isso aconteça, é necessário que o seu médico dentista explique as diferenças entre cada marca, em particular no que concerne à eficácia e segurança. Em complemento, é fundamental que o paciente compreenda a forma de colo-

“Uma cirurgia é sempre melhor que duas ou três. Com este sistema, é possível ganhar tempo e diminuir o desconforto do paciente, que é o que mais nos interessa”

Dr. Tiago Garrido, médico dentista nos Serviços Sociais da Caixa Geral de Depósitos (SSCGD)

cação dos implantes, os procedimentos para os tratamentos, os passos para a execução das cirurgias e a qualidade do material utilizado. Os riscos de tomar decisões não informadas são muitos, avisa. “Hoje em dia já se vê, em muitos casos, as pessoas terem de tirar os implantes que têm colocados porque estão a dar problemas e serem obrigadas a substituí-los por outros”, aponta. “Na saúde devemos optar pelo melhor que nos podem oferecer”, afiança. ■

Francisco Almeida

“A grande vantagem destas soluções são a longevidade e estabilidade do implante”

Dr. Rui Rato, médico dentista nos Serviços Sociais da Caixa Geral de Depósitos (SSCGD)

Diretora:
Prof. Doutora Célia Coutinho Alves
Publisher:
Hermínia M. A. Guimaraes • herminia.guimaraes@jornaldentistry.pt
Consultor técnico:
Dr. Fernando Arrobas • fernando.arrobas@jornaldentistry.pt
Diretor fundador:
Dr. José Carlos Fernandes
Jornalistas:
Diana Ribeiro Santos • diana.santos@medianext.pt
Colaboradores da edição:
Dra. Ana Paz, Francisco Almeida, Eduardo Anitua DDS, MD, PhD, Dr. João Pimenta, João Figueiredo, Maria Helena Fernandes, Pedro Gomes
Publicidade:
Hermínia M. A. Guimaraes • herminia.guimaraes@jornaldentistry.pt
Arte, Paginação e Pré-impressão:
Teresa Rodrigues
Web:
João Bernardes • webmaster@medianext.pt
Conselho Científico:
Dr. André Mariz de Almeida, Prof. Dr. António Vasconcelos Tavares, Dr. António Patrício, Dra. Carina Ramos, Prof. Dra. Célia Coutinho Alves, Dr. Carlos Mota, Dr. Dárcio Fonseca, Dr. Eduardo Carreiro da Costa, Dra. Eunice Virginia P. Carrilho, Dr. Fernando Duarte, Dr. Francisco Delille, Dr. João Pimenta, Dr. João Caramês, Dr. José M. Corte Real, Dr. Luís Bouceiro, Dr. Luís Marques, Dr. Luís Passos Ângelo, Dr. Manuel Marques Ferreira,

Dr. Manuel Neves, Dr. Miguel Moura Gonçalves, Dr. Miguel Nóbrega, Dr. Raúl Vaz de Carvalho, Dr. Miguel Stanley, Dr. Paulo Miller, Dra. Raquel Zita Gomes e Dr. Nuno Pereira

Esta edição do *O JornalDentistry* foi escrita ao abrigo do novo acordo ortográfico

Capa: Fotografias gentilmente cedidas por Dr. Pedro Couto Viana

Editado por:
Media Next Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Redação, Comercial, Serviços Administrativos e Edição:
Largo da Lagoa, 7-C - 2795-116 Linda-a-Velha, Portugal

Tel: (+351) 214 147 300

Fax: (+351) 214 147 301

E-mail: geral@medianext.pt

Propriedades e direitos:

A propriedade do título *O JornalDentistry* é de Media Next Professional Information Lda., NIPC 510 551 866. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) sem permissão escrita do editor é proibida. O editor fará todos os esforços para que o material mantenha fidelidade ao original, não podendo ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores, podendo não corresponder necessariamente às opiniões do editor.

Detentores de 5% ou mais do Capital Social:

Pedro Lemos e Margarida Bento

Impressão e acabamento:

Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Rua das Maçarocas, Business Center, Abrunheira, 2710-056 Sintra

Embalamento: Porenvel - Alfragide, Portugal

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Depósito Legal n.º: 368072/13

Registo na ERC com o n.º 126 958, de 01/03/2017

Estatuto editorial: Disponível em www.jornaldentistry.pt

Serviço de assinantes: E-mail: assinantes@medianext.pt

Se é médico dentista ou está ligado ao setor da medicina dentária poderá solicitar a sua assinatura gratuita, escrevendo para Serviço de Assinantes, enviando comprovativo de atividade para Largo da Lagoa, 7-C, 2795-116 Linda-a-Velha, Portugal

Preço de assinatura (11 números) Portugal 75€ Estrangeiro 95€

Tiragem: 5.100 exemplares AUDITADO - Periodicidade mensal (12 edições)

Membro da APCT - Associação Portuguesa de controlo de Tiragem e Circulação

Tiragem auditada por:

