

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE ODONTOLOGIA

RÔMULO CANTARELLI

ANÁLISE DO PERFIL DE USO DE COLUTÓRIOS PELOS PACIENTES DA  
FACULDADE DE ODONTOLOGIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO  
GRANDE DO SUL

Porto Alegre, dezembro de 2010.

Ac. Rômulo Cantarelli

ANÁLISE DO PERFIL DE USO DE COLUTÓRIOS PELOS PACIENTES DA  
FACULDADE DE ODONTOLOGIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO  
GRANDE DO SUL

Trabalho de conclusão de curso apresentado  
à Faculdade de Odontologia da Universidade  
Federal do Rio Grande do Sul, como  
requisito final para obtenção do Grau de  
Cirurgião Dentista.

Orientador: Cassiano Kuchenbecker Rösing

Co-orientador: Fernando Antônio Rangel Lopes Daudt

Porto Alegre, dezembro de 2010.

## Sumário

Resumo .....	3
Introdução .....	4
Metodologia .....	6
Resultados .....	8
Discussão .....	13
Conclusão .....	17
REFERÊNCIAS .....	19
ANEXO 1 .....	22
ANEXO 2 .....	23

## **Análise do perfil de uso de colutórios utilizados pelos pacientes da Faculdade de Odontologia da UFRGS.**

Rômulo Cantarell

Fernando Antônio Rangel Lopes Daudt

Cassiano Kuchenbecker Rösing.

### **Resumo**

O objetivo do presente estudo foi identificar, através de um questionário de perguntas fechadas e abertas e da exposição de um mostruário contendo 8 colutórios disponíveis comercialmente para escolha do de preferência, o perfil de consumo de colutórios bucais em 90 pacientes usuários dos serviços odontológicos da Faculdade de Odontologia da UFRGS. Como resultado, observou-se que 52% dos usuários não utilizam colutórios, 34% o fazem regularmente e 14% eventualmente. O mais utilizado pelos pacientes foi Listerine®. Apenas 20% relataram usar sob recomendação de um dentista. Quanto ao tempo de utilização, 13% reportaram uso de até 1 ano, 45% relatam usar bochechos de 1 até 5 anos e 38% relataram fazer uso há mais de 6 anos. 47,7% disseram que levariam em conta uma prescrição do dentista no momento da compra, 35,5% preço, 23,3% sabor, 20% propaganda, 18,8% a propriedade medicamentosa da solução. 60% tomaram conhecimento dos colutórios pela televisão, 40% através de dentistas, Quando apresentado o mostruário de colutórios, Listerine® obteve 40% da preferência, Colgate Plax® 18,8%; Malvatricin® e Oral B® tiveram 11,1%, Cepacol® 10% das escolhas e Periogard 7%. Noplak® e Parodontax® não foram reportados. Como critério de escolha frente ao mostruário, o uso prévio do produto escolhido obteve 49% de menções, seguido de propaganda com 25%. Estes foram os motivos mais prevalentes. Cor, componentes da fórmula, prescrição do dentista e informações do rótulo tiveram respectivamente 4, 3, 2 e 1% de menções. 47,7% preferem soluções sem álcool, 5,5% com álcool, e para os 38,8% restantes, é indiferente. De acordo com os dados apresentados pode-se verificar que o cirurgião dentista guarda relação com esses produtos, mas seu uso não esta associado majoritariamente a

isso. O apelo das propagandas é bastante forte na decisão de escolha por parte dos pacientes.

## **Introdução**

À luz da literatura atual, sabe-se que o acúmulo microbiano na forma de biofilme é o agente etiológico das doenças cárie e periodontal, sendo estas as mais prevalentes da cavidade bucal (AXELSSON et. al.1981). Incluir o combate ao biofilme seja na prevenção, no tratamento ou na manutenção, é de vital importância para o sucesso de qualquer protocolo adotado e constitui-se em abordagem amplamente amparada pela literatura.

A principal forma de combate ao biofilme se dá através de ação mecânica, pela desestruturação da placa bacteriana, em especial pelo uso do binômio fio-escova. Entretanto, em inúmeras situações, dentre as quais incluem-se inaptidão motora, deficiência física ou mental e estágios pós-cirúrgicos que contra-indiquem a escovação dentária, pacientes vêm-se impossibilitados de executar um adequado controle de placa. Por conseguinte, estes indivíduos tornam-se suscetíveis a afecções que têm no acúmulo da placa supragengival seu fator etiológico. Também se incluem aí pessoas que executam uma pobre higienização devido à falta de cuidado, orientação e/ou baixa motivação. (DALLA VECCHIA et. al. 2003, OPPERMANN et. al. 2010, GUNSOLLEY 2006)

Associando a isso, um baixo consumo de fio dental e pouca disseminação de métodos alternativos de limpeza interproximal, bem como, levantamentos epidemiológicos que mencionam até 100% da população alvo como portadores de gengivite, pode-se reforçar a idéia de que o padrão de controle mecânico executado por grande parcela dos indivíduos está longe de ser o adequado. (GJERMO et. al. 2002). Por essas razões, desenvolver formas alternativas e coadjuvantes ao controle mecânico de placa é de extrema importância para o manejo das doenças cárie e periodontal nas populações.

Com este intuito, grande ênfase vem sendo dada ao estudo das soluções colutórias, especialmente pela odontologia e farmacologia (GJERMO et. al.1970; PILLON 2001). Os mecanismos de ação destas substâncias podem ser inúmeros, entretanto,

os de ação antimicrobiana destacam-se, por apresentarem resultados mais animadores e maior quantidade de estudos.

Dentre os agentes químicos, a clorexidina é considerada o padrão ouro para o combate à placa, devido principalmente à sua boa substantividade (capacidade de permanecer ativa no meio bucal) e atividade antimicrobiana contra bactérias presentes na cavidade bucal. Estudos demonstraram diminuições de 71% e 45% do biofilme e da inflamação gengival respectivamente com o uso desta substância, se comparado ao placebo. Entretanto, seu uso também apresenta efeitos adversos, como manchamento dentário e alteração no paladar, sendo restrito a situações específicas (OPPERMANN et. al. 2010). Cloreto de cetilpiridínio, triclosan e óleos essenciais são substâncias ativas que têm sido estudadas e apresentam bons resultados como alternativas para uso regular de enxaguatórios que os contenham em sua composição. Meta-análises e revisões têm demonstrado que o uso diário de colutórios contendo cloreto de cetilpiridínio e óleos essenciais reduzem significativamente a placa visível e a gengivite, quando comparado a soluções placebo (GUNSOLLEY 2006; SILVERMAN 2006).

Atualmente, o uso de colutórios é bastante amplo na sociedade como um todo. São, em sua maioria, de acesso irrestrito a população através de supermercados e farmácias. Podem ser adquiridos sem prescrição alguma, tendo atingido um status cosmético. Assim, estes produtos carregam um apelo comercial bastante forte.

O consumo inadequado se dá pela não consideração das propriedades farmacológicas presentes, bem como, de sua relação com as necessidades específicas de cada indivíduo.

Ele ocorre especialmente devido à falta de orientação e da busca dela por parte dos usuários junto aos Cirurgiões Dentistas, que são os profissionais mais capacitados a fazer a melhor indicação, caso esta seja necessária. (DALLA VECCHIA et. al. 2003)

Dessa forma, a indicação de produtos colutórios, associada à remoção mecânica de biofilme deve ser feita com segurança, junto ao dentista, tendo em vista não apenas uma ação cosmética, mas também e especialmente, uma ação dentro do manejo da condição bucal, visando em primeiro lugar, saúde. Para isso o profissional da área odontológica deve estar preparado para selecionar devidamente o caso, indicar o

agente químico mais apropriado e dar o suporte necessário ao paciente, com avaliações e considerações recorrentes sobre o uso dos agentes químicos selecionados e seus resultados dentro da terapêutica adotada. Ou seja, basear-se no uso racional do controle químico (OPPERMANN et. al. 2010).

DALLA VECCHIA et. al., 2003 em uma universidade particular, do sul do Brasil, entrevistaram 150 pacientes das clínicas de atendimento odontológico. Neste estudo, 56% dos usuários nunca utilizaram solução para bochechos. Os entrevistados atribuíram melhora do hálito e prevenção de doenças bucais aos colutórios. A prescrição do dentista foi citada por 68% dos entrevistados como fator de escolha dos produtos, seguido pela propaganda. Isto demonstrou, no momento do estudo, uma forte relação do cirurgião dentista com estes produtos, além da influência da propaganda sobre os pacientes.

O presente estudo tem por objetivo identificar, através de um questionário contendo perguntas abertas e fechadas, o perfil de consumo de colutórios bucais por parte dos pacientes das clínicas odontológicas da Faculdade de Odontologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul

## **Metodologia**

### Descrição dos Participantes

Os participantes foram abordados no corredor da FO-UFRGS enquanto aguardavam por atendimento nas clínicas odontológicas. Foram selecionados aleatoriamente e em função de sua disponibilidade. Após explicação dos objetivos do trabalho, aceitaram participar do estudo e assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido.

O presente estudo foi aprovado pelo comitê de Ética em Pesquisa da Faculdade de Odontologia da UFRGS. (ANEXO 1)

### Procedimentos Experimentais:

#### A) Questionário

Foi aplicado a cada um dos participantes um questionário contendo questões que envolviam os hábitos de uso de colutórios, os motivos para seu uso, as razões que norteiam as escolhas por determinado produto e as propriedades julgadas importantes pelo paciente. (ANEXO 2)

#### B) Apresentação e solicitação de escolha de colutórios

Num segundo momento, foram apresentados aos participantes 8 frascos de volumes e formas semelhantes, dos seguintes colutórios, em suas embalagens disponibilizadas no comércio:

- 1- Periogard<sup>®</sup> (solução de clorexidina)
- 2- Colgate Plax<sup>®</sup> (solução de triclosan e flúor)
- 3- Listerine<sup>®</sup> (solução de óleos essenciais)
- 4- Malvatricin<sup>®</sup> (solução de xilitol, triclosan e extrato de malva silvestre)
- 5- Cepacol<sup>®</sup> (solução de cloreto de cetilpiridínio)
- 6- Oral B<sup>®</sup> (solução de cloreto de cetilpiridínio)
- 7- Parodontax<sup>®</sup> (solução de clorexidina)
- 8- Noplak<sup>®</sup> (solução de clorexidina)

Cada paciente optou por um colutório, sendo, após, arguido sobre os motivos que guiaram a sua escolha. Os frascos estavam dispostos de forma fixa em um quadro, sendo que todos possuíam forma e volume semelhante, e todos se apresentavam intactos, com líquido no mesmo nível, para que isso não influenciasse na escolha.

#### Análise dos resultados

No presente estudo, os resultados foram analisados por distribuição de frequência das respostas do questionário e da escolha do colutório. As perguntas abertas foram agrupadas por frequência das respostas mais prevalentes.

## Resultados

Participaram do presente estudo 90 pacientes (33 homens e 57 mulheres).

A figura 1 demonstra a frequência do uso de colutório pelos participantes. Observa-se que 52% não fazem uso, 34% fazem uso regular e 14% relatam fazer uso eventual. Dos entrevistados que reportaram fazer algum tipo de uso, 80% revelaram o fazer por iniciativa própria. 20% o fazem sob prescrição de dentista.

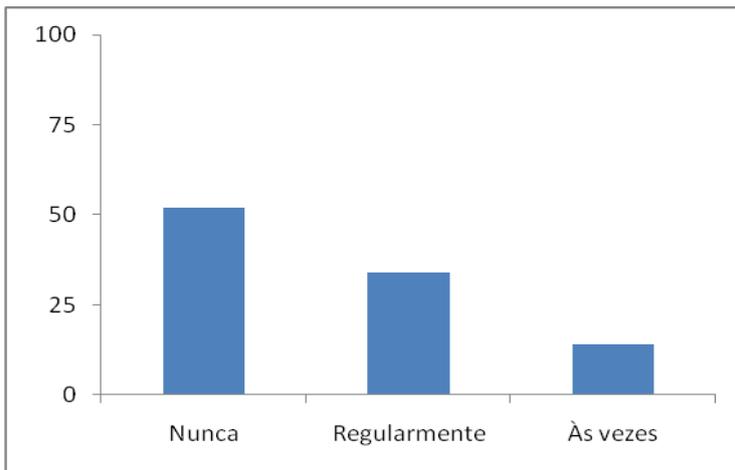


Figura 1 - Frequência (%) de uso de colutórios pelos participantes (n=90)

Além de questionados sobre a frequência de uso de soluções colutórias, os pacientes também foram questionados sobre qual produto fazem uso mais corriqueiramente. Neste momento, o mostruário ainda não havia sido apresentado, pra evitar sugerir os participantes. Listerine<sup>®</sup> foi apontado como primeira opção para 47% dos entrevistados, seguido pelo Colgate Plax<sup>®</sup> com 27%, Cepacol<sup>®</sup> com 11%, Periogard<sup>®</sup> e Oral B<sup>®</sup> com 9% cada 4% apontaram fazer uso de Malvatricin<sup>®</sup>, e os mesmos 4% não souberam relatar qual colutório é usado.

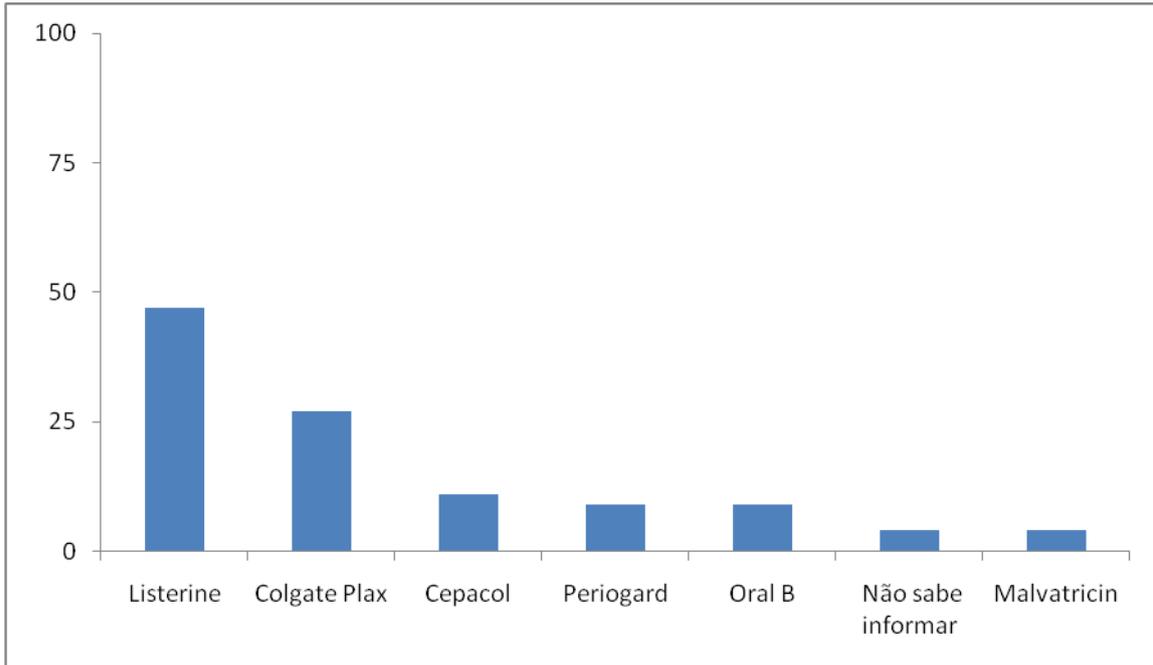


Figura 2 - Frequência (%) dos colutórios utilizados pelos participantes que reportam usá-los às vezes ou regularmente (n=44)

O tempo de utilização dos colutórios também foi explorado (Figura3). Dos participantes, 13% relataram fazer uso num período de até 1 ano, 45% relatam ter o hábito de usar bochechos por um período de mais de 1 até 5 anos. Do total, 38% relataram fazer uso há mais de 6 anos.

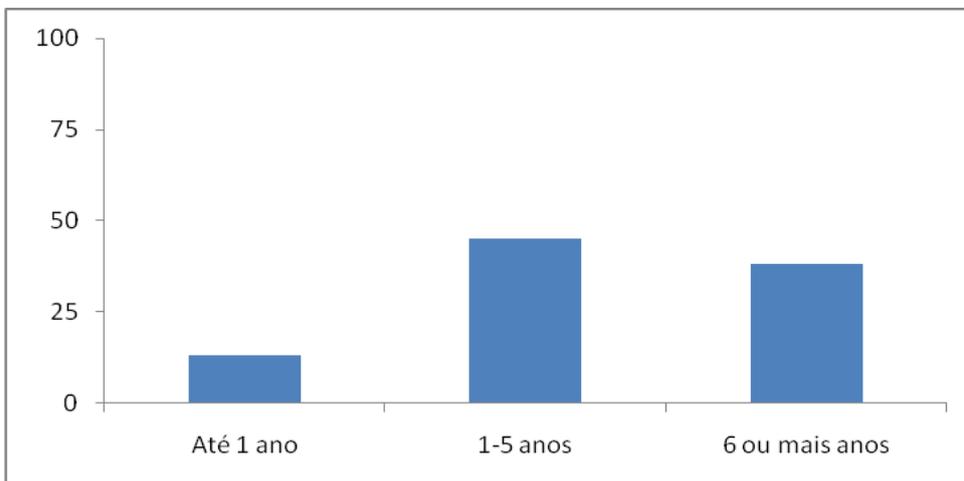


Figura 3 - Frequência (%) do tempo de utilização dos colutórios pelos participantes que reportam usá-los às vezes ou regularmente (n=44)

Os participantes também foram solicitados a informar a(s) razão(ões) que os fariam optar por um determinado colutório (Figura 4). Todos, mesmo os que relataram não fazer uso de colutórios, responderam a esta questão. Na figura 4, está expresso que 47,7% levariam em consideração uma prescrição do dentista, 35,5% considerariam o preço; 23,3% apontaram sabor como um fator de escolha, 20% a propaganda

relacionada ao produto, 18,8% relataram que considerariam a propriedade medicamentosa da solução. Cheiro e cor foram apontados como fator influenciador de escolha por 1,1% cada. Do total, 7,7% dos participantes citaram outros fatores, como indicação de terceiros, uso prévio e indicação do farmacêutico.

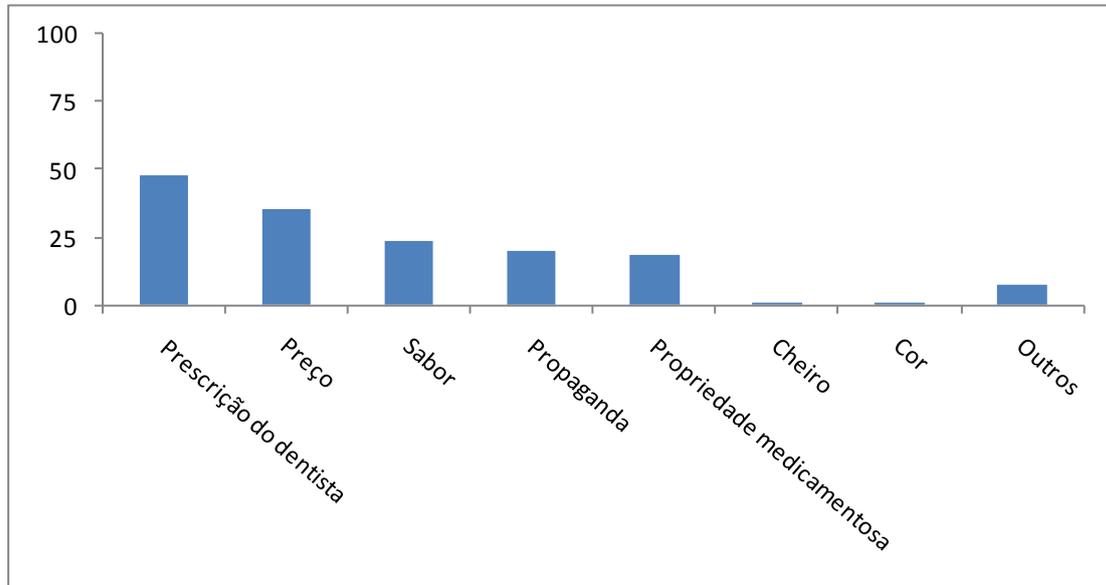


Figura 4 - Frequência de razões para escolher um colutório (n=90)

Quanto às funções desempenhadas pelos colutórios bucais, na Figura 5, está demonstrado que 70% dos participantes acreditam que colutórios são capazes de proporcionar bom hálito, 54,4% acreditam que melhoram a limpeza dos dentes, 38,8% crêem que previnem inflamação gengival, 34,4% associam os produtos a prevenção de cárie, 24,4% acham que tem como função deixar um gosto bom na boca, 1,1 % acreditam que este tipo de produto não tem função alguma. Para 24,4% dos entrevistados ainda há outras funções, tais como “antitártaro”, benefícios para a garganta e matar germes e bactérias, tendo sido esta última, de grande prevalência (17 participantes – 18,9%).

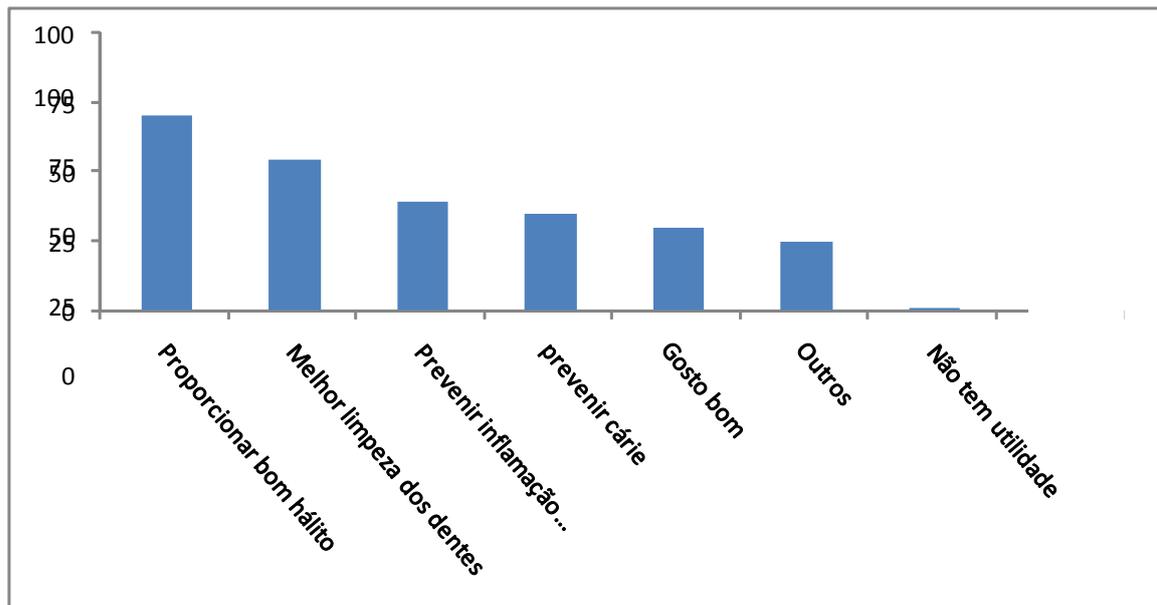


Figura 5 - Frequência (%) reportada das funções de colutórios (n=90)

Os pacientes foram arguidos sobre como tomaram conhecimento dos colutórios bucais. A Figura 6 demonstra que 60% tomaram conhecimento através de televisão, 40% através de dentistas, 1,1% através de rádio e, 18,8% de outras formas, como indicação de familiares e amigos, supermercado e farmácias.

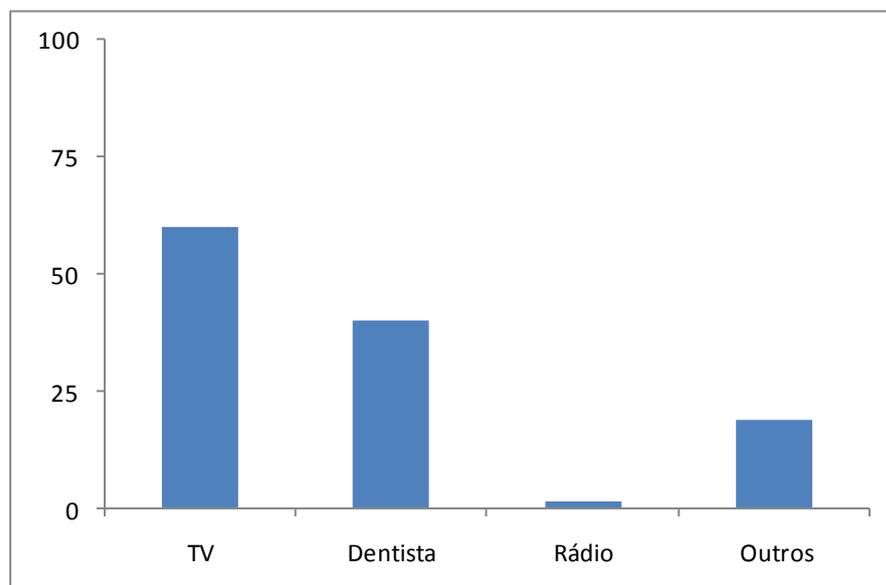


Figura 6 - Frequência (%) dos meios pelos quais os participantes conheceram colutórios (n=90)

Na Figura 7 está explícita a escolha dos entrevistados após a exposição dos colutórios citados anteriormente. Listerine® foi o de maior escolha, com 40% da preferência. Colgate Plax® teve o segundo maior índice de escolha, com 18,8%.

Malvatricin<sup>®</sup> e Oral B<sup>®</sup> tiveram 11,1% da preferência cada. Cepacol<sup>®</sup> obteve 10% das escolhas e Periogard<sup>®</sup> 7%. Noplak<sup>®</sup> e Parodontax<sup>®</sup> não foram indicados por nenhum dos participantes como produtos de primeira escolha.

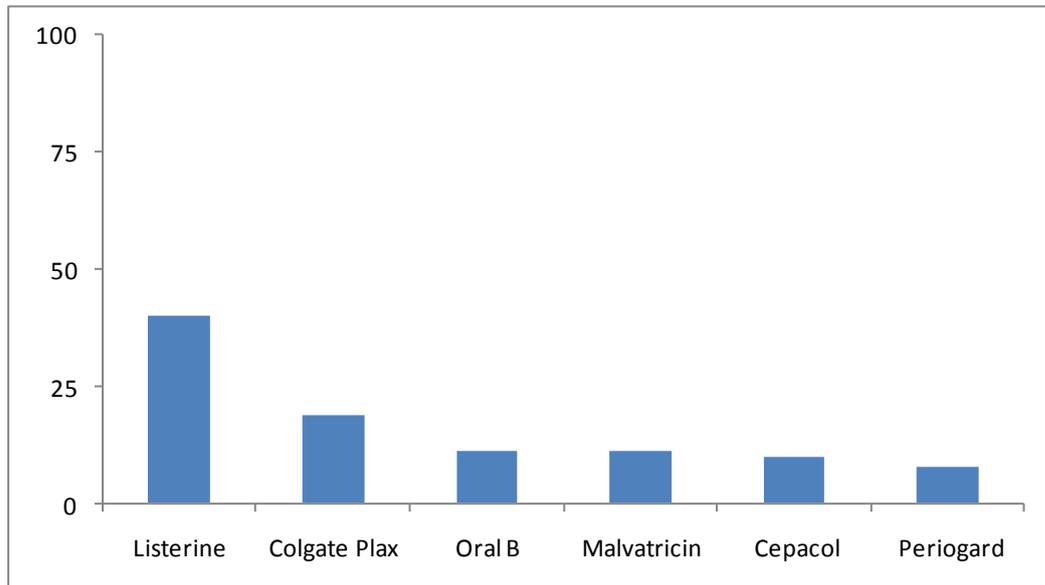


Figura 7 - Frequência (%) de colutórios escolhidos pelos participantes (n=90)

Na Figura 8, estão apontados percentualmente os motivos que levaram os pacientes a escolher os produtos apresentados a eles. O mais prevalente foi uso prévio, com 49%, seguido de propaganda com 25%. Cor, componentes da fórmula, prescrição do dentista e informações do rótulo tiveram respectivamente 4, 3, 2 e 1% de menções como motivações para a escolha efetuada. Outros motivos como pessoas conhecidas que usam; associação a produtos com mesmo nome, tempo de mercado e preço, foram citados por 20% dos entrevistados.

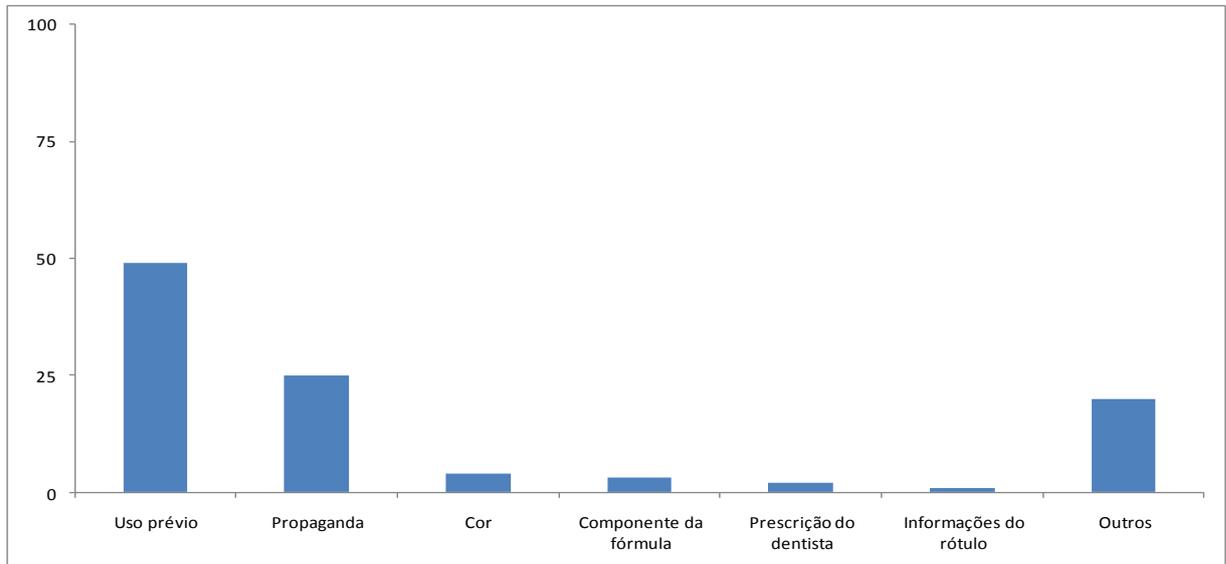


Figura 8 - Frequência (%) das razões reportadas para a escolha do colutório (dados apresentados na fig.7)

Na Figura 9, está apontado o resultado da preferência por produtos contendo ou não álcool. Do total, 47,7% preferem soluções sem álcool, 5,5% tem preferência por produtos com álcool, e para os 38,8% restantes, a presença ou não do álcool é indiferente.

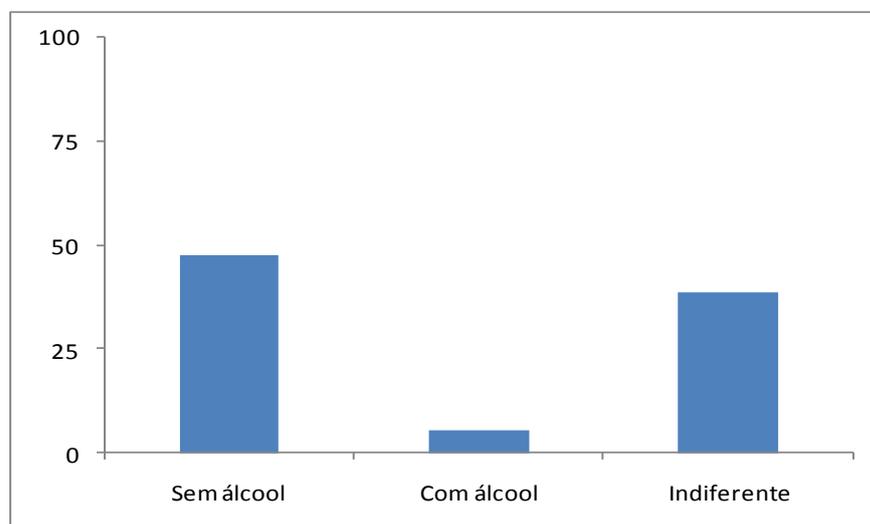


Figura 9 - Frequência (%) da preferência dos participantes em relação à fórmula dos colutórios

## Discussão

Colutórios bucais, juntamente a agentes de ação mecânica como escova e fio, e de ação mecânica e farmacológica como dentifrícios, fazem parte do arsenal de produtos disponíveis comercialmente para a prática da higiene bucal. (ADDY, M. et. al.1999; DALLA VECCHIA et. al. 2003, GJERMO et. al. 2002, MOREIRA et. al. 2007,

RÖSING et al.1997). O consumo crescente de colutórios desperta o interesse de inúmeras companhias responsáveis por sua produção. Também faz com que os olhos da comunidade odontológica se voltem para este fato, haja vista que colutórios são importantes veículos para realização do controle químico da placa bacteriana, manobra importante dentro de inúmeras abordagens terapêuticas.

Os colutórios estão disponíveis nas mais diversas formulações, podendo ser constituídos por inúmeros componentes distintos que lhes conferem propriedades diversas. Ações antiinflamatórias e antimicrobianas são conferidas pelos princípios ativos. Características como eficácia, segurança, efetividade e substantividade podem sofrer alterações com as variações de fórmula, mesmo que contenham o mesmo princípio ativo (OPPERMANN et. al. 2010, GUNSOLLEY 2006, SILVERMAN 2006).

Sendo essas características preponderantes para a melhor ação dos colutórios, ao não serem consideradas no momento da escolha, corre-se o risco de não se obter o resultado esperado. Um exemplo: diversos estudos confirmaram a eficácia de bochechos com óleos essenciais e sustentam fortemente o efeito antiplaca e antigengivite de bochechos com 0,12% de clorexidina. Resultados para bochechos com cloreto de cetilpiridínio são variáveis e dependem dos componentes da fórmula (STOEKEN et. al. 2007; BAUROTH et. al. 2003; SILVERMAN et. al. 2006; SHARMA et. al. 2004; CHARLES et. al. 2001; GUNSOLLEY 2006).

O uso de colutórios no Brasil cresceu 2.277% de 1992 a 2007, baseado em informações da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), de acordo com levantamento conduzido pelo cirurgião-dentista Marco Manfredini, pesquisador da Faculdade de Saúde Pública da Universidade de São Paulo (USP). Isso se deve ao grande apelo comercial e ao grande investimento em marketing feito pelas empresas fabricantes. No período de 2002 a 2007, o aumento foi de 190%.

Este dado corrobora com a comparação feita entre este estudo e estudo semelhante realizado em 2003 (DALLA VECCHIA et. al. 2003), onde o uso regular era de 5,4%, tendo aumentado para 34%. Percebe-se que esse aumento se deu principalmente pela migração dos usuários eventuais para o grupo de usuários regulares. No estudo de 2003, usuários eventuais representavam 40% da amostra, e no presente estudo

representam 14% apenas. Pacientes que fazem uso esporádico podem não refletir necessidades odontológicas. O apelo não medicamentoso dessas soluções pode fazer com que o uso eventual aconteça. Isto torna este uso ineficaz, até porque, sem a posologia adequada, não há o efeito real do produto. O percentual de entrevistados que não fazem uso algum dos colutórios gira em torno de 50% em ambos os estudos.

Considerando que os entrevistados são pacientes de uma faculdade de odontologia, poder-se-ia supor que estes recebem informações quanto às suas condições e necessidades bucais, incluindo métodos de tratamento como o uso regular ou temporário de soluções para bochecho. Entretanto, os dados apresentados colocam isto em dúvida, pois há um grande percentual de uso sem prescrição: 80% dos que se reportaram como usuários de colutórios. Os 20% restantes reportaram fazer uso segundo prescrição de um Cirurgião Dentista. Nenhum outro tipo de profissional da saúde foi mencionado como tendo prescrito colutórios. Isso afirma a posição do odontólogo como o profissional que guarda maior relação com este tipo de produto, embora, pelo altíssimo percentual de usuários por demanda espontânea, mostre que o uso não está vinculado majoritariamente a ele. (DALLA VECCHIA et. al., 2003)

Ainda neste sentido, quando questionados sobre quais seriam os fatores que poderiam ser considerados no momento da compra de um colutório, 47% responderam que considerariam a indicação do dentista, sendo este, o principal motivo destacado pelos entrevistados. Em segundo lugar, com 35,5%, o preço seria um critério, 23,3% apontaram sabor como um fator de escolha e 20% a propaganda relacionada ao produto. Dos participantes, 18,8% relataram que considerariam a propriedade medicamentosa da solução.

Novamente, comparando estes dados aos do estudo de DALLA VECCHIA et. al., 2003, onde 68% citaram a prescrição do dentista como possível fator de escolha, 29,3% o preço, 26% o sabor, 16% as propriedades medicamentosas e 14,7%, propagandas; observa-se que na contramão do aumento do consumo regular, vai o peso das prescrições dos cirurgiões dentistas como possível critério de escolha. Apesar disso, a prescrição do dentista ainda é um fator reportado por grande parcela dos pacientes entrevistados. Este fato incita que o cirurgião dentista imponha-se como um agente norteador da conduta do paciente e até mais do que isso, como um

agente modificador da visão do paciente sobre o próprio papel do profissional odontologista, embora, segundo o confronto dos dados apresentados, isto não venha acontecendo.

Um leve aumento no peso da propaganda como critério de escolha é observável na comparação dos dois estudos. Também ocorre aumento no percentual de respostas referentes ao preço e às propriedades medicamentosas. Uma pequena diminuição percentual ocorre para o sabor como possível critério de escolha.

Outro dado levantado no presente estudo, junto ao grupo de usuários regulares e eventuais, que reforça a observação sobre o peso da propaganda, é referente ao questionamento sobre qual colutório é usado. Listerine<sup>®</sup>, o produto com maior apelo comercial atualmente, aparece em primeiro, com 47%, seguido por Colgate Plax<sup>®</sup> com 27% e Cepacol<sup>®</sup> com 11%.

É destacável a força do marketing embutida neste colutório, sendo que do estudo realizado em 2003 para o presente, quando exposto o mostruário de colutórios para seleção de um enxaguatório pelos participantes, Listerine<sup>®</sup> pulou da segunda posição com 22,7% das escolhas, para a primeira, com 40% da preferência no estudo atual. Já Cepacol<sup>®</sup>, que foi o produto preferido pela maioria dos participantes em 2003, com 41,3% das escolhas, sendo na época, o produto mais consumido no mercado nacional, caiu para a quinta posição no presente estudo, com 10% de escolhas. Foi superado por Colgate Plax<sup>®</sup> com 18,8%, Malvatricin<sup>®</sup> e Oral-B<sup>®</sup>, ambos com 11,11%. Obviamente, não se pode associar o aumento do consumo de Listerine<sup>®</sup> exclusivamente ao marketing, pois outros fatores como disposição em pontos de vendas e outras estratégias de mercado adotadas pela empresa fornecedora do produto, além da própria prescrição de dentistas, talvez associada à melhores resultados dos óleos essenciais em estudos do que do cloreto de cetilpiridíneo, podem ter feito alguma diferença neste sentido, até porque, o fator mais reportado como motivo da escolha feita foi o uso prévio do produto selecionado, com 49% dos entrevistados. A propaganda foi considerada influente na escolha por 25% dos entrevistados. Cor, componentes da fórmula, prescrição do dentista e informações do rótulo tiveram respectivamente 4, 3, 2 e 1% das respostas. Outros motivos como pessoas conhecidas que usam o produto, associação a produtos da mesma marca, tempo de mercado e preço, foram citados

por 20% dos entrevistados. De qualquer forma, não se pode desassociar totalmente o uso prévio dos instrumentos de marketing. Ao contrário, pode-se acreditar que eles possuem íntima relação.

Deve-se destacar novamente a baixa incidência de respostas relacionadas à atuação do dentista. Pode-se considerar que, ao escolher um produto, sem reportar qualquer consideração feita por um dentista, o paciente ou a desconsidere totalmente, ou não tenha tido contato com ela, o que é mais provável. Dentistas, em diferentes níveis de educação odontológica, têm apenas um conhecimento parcial relacionado aos bochechos para utilização em periodontia. Sendo que alguns relatam não ter informações sobre a eficácia de bochechos, mesmo afirmando estar conscientes dos seus benefícios (CORTELLI et. al. 2010).

Apesar disso, o Cirurgião Dentista é o profissional capacitado à indicação dos colutórios. Relacionando as propriedades farmacológicas da fórmula ao seu diagnóstico e a observações inerentes às condições motoras e motivacionais de cada paciente ou grupo, é capaz de fazer a prescrição mais adequada. Buscar novas informações dentro de um processo de educação continuada baseada em evidências também faz parte de seu papel, bem como conhecer os riscos e benefício do agente selecionado. É importante também que o paciente seja inserido no processo de tomada de decisão e escolha, e que o tratamento seja acompanhado e avaliado. (OPPERMANN et. al. 2010)

Sem dúvida, o conhecimento dos pacientes acerca dos colutórios, assim como acontece com os dentifrícios, tem relação com a odontologia, entretanto, suas atitudes refletem mais a influência do marketing do que da profissão odontológica. O papel do cirurgião dentista na escolha desses produtos ainda é pequeno. As atividades de educação em odontologia necessitam incluir essa temática desde a graduação até os diferentes níveis de pós-graduação. (DALLA VECCHIA et. al., 2003)

## **Conclusão**

O consumo de colutórios por pacientes é elevado e a participação do dentista nessa escolha é reconhecida, porém discreta. É suplantada pelos aspectos da propaganda

e do marketing atrelados aos produtos, que acabam por adquirir forte valor cosmético.

## REFERÊNCIAS

- 1 ADDY, M. Anti-sépticos na terapia periodontal. In: LINDHE, J.; KARRING, T.; LANG, N. (Ed.). *Tratado de periodontia clínica e implantologia oral*. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 1999. Cap. 16, p. 332 a 363
- 2 ALBERTSSON KW, PERSSON A, LINGSTRÖM P, VAN DIJKEN JWV, Effects of mouthrinses containing essential oils and alcohol-free chlorhexidine on human plaque acidogenicity. *Clin Oral Invest*, vol. 14, p. 107-112, 2010.
- 3 AMINI P, ARAUJO MWB, WU MM, CHARLES CA, SHARMA NC. Comparative antiplaque and antigingivitis efficacy of three antiseptic mouthrinses: a two week randomized clinical Trial. *Braz Oral Res*, vol. 23(3), p. 319-325, 2009.
- 4 AXELSSON, P.; LINDHE, J. Effect of controlled oral hygiene producers on caries and oral disease in adults. Results after 6 yrs. *Journal of clinical periodontology*. v. 8, p. 239 -248, 1981.
- 5 AXELSSON P.; LINDHE J. The significance of maintenance care in the treatment of the periodontal disease. *Journal of clinical periodontology*. v. 8, p. 281-294. 1981.
- 6 BAUROTH, K.; CHARLES, C.H.; MANKODI, S.M.; SIMMONS, K.; ZHAO, Q.; KUMAR L.D.; The efficacy of an essential oil antiseptic mouthrinse vs. dental floss in controlling interproximal gingivitis, A comparative study. *JADA*, v.134, March 2003.
- 7 CHARLES C.H., CRONIN, M.J.; CONFORTI, N.J.; DEMBLING, W.Z.; PETRONE, D.M.; MCGUIRE, J.A. Anticalculus efficacy of an antiseptic mouthrinse containing zinc chloride. *J Am Dent Assoc* 2001, v. 132, p. 94-98.
- 8 CHARLES, C.H.; SHARMA, N.C.; GALUSTIANS, H.J.; QAQISH, J.; MCGUIRE, A.; VINCENT, J.W. Comparative efficacy of a anti-septic mouthrinse and an antiplaque/antigingivitis dentifrice: A six-month clinical trial. *J Am Dent Assoc*, v.132, p.670-675, 2001.
- 9 CORTELLI, Sheila Cavalca et al . Self-performed supragingival biofilm control: qualitative analysis, scientific basis and oral-health implications. *Braz. oral res.*, São Paulo, 2010 . Available from <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1806-83242010000500008&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1806-83242010000500008&lng=en&nrm=iso)>. access on 01 Dec. 2010. doi: 10.1590/S1806-83242010000500008.

10 DALLA VECCHIA, G.F.; MOREIRA, C.H.; CHIAPINOTTO, G.A.; ROSING, C.K.; OPPERMANN, R.V. Análise do perfil do consumo de colutórios por pacientes das clínicas da Universidade Luterana do Brasil. *Odonto* (São Bernardo do Campo). v.11, n.21, p. 18 – 25. 2003.

11 GJERMO P, ROSING CK, SUSIN C, OPPERMANN R.V Periodontal diseases in Central and South America. *Periodontol* 2000. v. 29, p. 70-78, 2002.

12 GUNSOLLEY J.C. A meta-analysis of six-month studies of antiplaque and antigingivitis agents. *J Am Dent Assoc* 2006, v.137, p. 1649-1657.

13 OPPERMANN, R. V., HAAS, A. N., VILLORIA GERMAN, E. M., PRIMO, L. G., SERRA-NEGRA, J. M., FERREIRA, E. F., Proposal for the teaching of the chemical control of supragingival biofilm. *Braz. oral res.* [serial on the Internet]. [cited 2010 Dec 01]. Available from: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1806-83242010000500006&lng=en](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1806-83242010000500006&lng=en). doi: 10.1590/S1806-83242010000500006

14 MOREIRA, C.H.; DALLA VECCHIA, G.F.; CHIAPINOTTO, G.A.; ROSING, C.K.; OPPERMANN, R.V. Análise do perfil do consumo de dentifrícios por pacientes das clínicas da Universidade Luterana do Brasil. *Odonto* (São , Bernardo do Campo). Ano 15, v.30, p. 83–88. 2007.

15 MUSTAPHA, I. Z.; DEBREY, S.; OLADUBU, M.; UGARTE, R. Markers of Systemic Bacterial Exposure in Periodontal Disease and Cardiovascular Disease Risk: a systematic review and meta-analysis. *J. Periodontol.* v. 78, no. 12, p. 2289-2302, Dec. 2007.

16 RÖSING, C.A.; OPPERMANN, R.V. Prevenção e tratamento das doenças periodontais. In: KRIGER, L et al. *Aboprev – promoção de saúde bucal*. São Paulo: Artes Médicas, 1997. Cap 12, p. 255 – 281

17 SHARMA, N.; CHARLES, C.H.; LYNCH, M.C.; QAQISH, J.; MCGUIRE, J.A.; GALUSTIANS, J.G.; KUMAR, L.D. Adjunctive benefit of an essential oil-containing mouthrinse in reducing plaque and gingivitis in patients who brush and floss regularly A six-month study. *J Am Dent Assoc* 2004, v. 135, p. 496-504.

18 SUSIN, C.; HAAS, A. N.; OPERMANN, R. V.; ALBANDAR, J. M. Tooth Loss in a Young Population from South Brazil. *J. Public Health Dent.* v. 66, no. 2, p. 110-115, Spring. 2006.

19 SUSIN, C.; OPERMANN, R. V.; HAUGEJORDEN, O.; ALBANDAR, J. M. Tooth Loss and Associated Risk Indicators in an Adult Urban Population from South Brazil. *Acta Odontol.Scand.* v. 63, no. 2, p. 85-93, Apr. 2005.

20 SILVERMAN JR., S; WILDER, R. Antimicrobial mouthrinse as part of a comprehensive oral care regimen. Safety and compliance factors. *JADA* vol.137 (11 supplement): 22S-26S, November 2006

21 STOEKEN J.E.; PARASKEVAS S.; VAN DER WEIJDEN G.A. The longterm effect of a mouthrinse containing essential oils on dentalplaque and gingivitis: a systematic review. *J Periodontol.* v.78 (7), p.1218-28, Jul. 2007.

22 WILLIAMS, R. C.; OFFENBACHER, S. Periodontal Medicine: the emergence of a new branchof periodontology. *Periodontol.* 2000, v. 23, no. 9-12, Jun. 2000.

**ANEXO 1**

## ANEXO 2

1) O Sr/Sra utiliza Enxaguatório/Colutório Bucal?

Não  Sim. Qual? \_\_\_\_\_

2) Com que frequência utiliza o colutório/enxaguatório:

Nunca  Às vezes  Regularmente

3) Recebeu orientação para sua utilização?

Sim. De quem? \_\_\_\_\_  Não

4) Há quanto tempo utiliza?

Dias  Meses  Anos

5) Qual seria seu critério de escolha para um colutório/enxaguatório?

Prescrição do dentista  Preço  
 Sabor  Propriedade medicamentosa  
 Propaganda  Cheiro  
 Cor  Outros \_\_\_\_\_

6) Em sua opinião, qual a função dos colutórios/enxaguatórios bucais?

Proporcionar bom hálito  Prevenção de doenças bucais  
 Prevenir Inflamação gengival  Melhor limpeza dos dentes  
 Prevenir Cáries  Gosto bom  
 Não tem utilidade  Outra \_\_\_\_\_

7) Como tomou conhecimento sobre os colutórios/enxaguatórios?

Dentista  Rádio  Jornal  Farmacêutico  
 Televisão  Revista  Médico  Internet  
 Outros \_\_\_\_\_

8) Caso o você tivesse que optar por algum desses produtos, qual seria sua preferência?  
 (Neste momento são apresentados os frascos dos seguintes produtos)

Plax  Listerine  Noplak  Periogard  Cepacol  Oral B  Parodontax

9) O que o levou à esta escolha:

Propaganda  Informações do rótulo  Uso prévio  
 Prescrição do dentista  Componente da fórmula  Cor  
 Outros \_\_\_\_\_

10) O Sr(Sra) prefere os enxaguatórios/colutórios:

Com álcool  Sem álcool  Não sei

Por quê?

---



---



---



---