



2 A. Polimeni, specialista in Ortognatodonzia prima Rettrice dell'Università "Sapienza"

Eletta Rettrice della Sapienza di Roma con 2.529,74 voti su 4.170,32 (60,7%), Antonella Polimeni si concede volentieri all'intervista di SUSOnews la testata sindacale ortodontica, sulla quale compare come protagonista, dopo essere stata, saltuaria e prestigiosa collaboratrice.



6 Il saluto augurale di Pietro di Michele per un 2021 di speranza (e qualche timore)

Speranza ma anche timore per il 2021 sono i sentimenti che animano il messaggio prenatalizio a colleghi ed amici del candidato alla Presidenza SIDO 2024. In attesa di normalità una constatazione positiva è la crescita dell'Ortognatodonzia in termini istituzionali, sinergici e di rapporto interpersonale.



12 Allo scadere della sua presidenza Giuliano Maino tira le somme

Maino elenca alcune iniziative realizzate durante il suo mandato 2020: un'informazione scientifica continua, la fornitura di nuovi servizi e la sollecitudine verso i giovani. Avviata inoltre un'azione promozionale della figura dell'ortodontista con un aumento di visibilità nelle maggiori testate.



3 Pietro Bracco: altre testimonianze di stima per un Maestro indimenticabile

A quasi quattro mesi dalla sua morte non è cessato l'arrivo in Redazione di altre "dolenti note". Ancora due indirizzi d'estremo saluto ad un gigante dell'Ortognatodonzia che ha saputo trasmettere la sua scienza, facendo di alcuni allievi, apprezzati colleghi.



9 SUSOnews YOUNG, una nuova rubrica fatta da giovani ortognatodontisti

Con un'intervista al past president dell'Associazione degli studenti di Odontoiatria (AISO), s'inaugura la pagina/rubrica SUSOnews YOUNG. In aggiunta un articolo sull'attività vaccinale degli odontoiatri (atto medico, ma non tra quelli rientranti nell'attività normale degli studi odontoiatrici).



14 Il SUSO entra in FISM "anche per vigilare sul rispetto delle regole scientifiche"

Dal 1° gennaio 2021 SUSO è iscritto alla FISM, Federazione di 191 società medico scientifiche italiane. "Al sindacato - puntualizza il presidente Franco Vimercati - le società scientifiche affidano non solo le rivendicazioni quanto il rispetto delle regole scientifiche da parte dei propri associati".

LA LINGUA BATTE

"Anche gli Odontoiatri devono vaccinarsi subito!"

Vorrei chiedere al Commissario Straordinario per l'Emergenza Domenico Arcuri di passare un solo giorno vicino a me, mentre lavoro nella bocca dei pazienti, naturalmente privi di mascherina, utilizzando le consuete procedure operative che amplificano il già alto rischio che corro. Vorrei proprio vedere se continua a pensare che nel piano vaccinale italiano da lui appena approntato e consegnato alle Regioni i dentisti debbano passare in second'ordine rispetto agli altri operatori.

Siamo stati classificati a rischio 4 per potenzialità di contagio. E allora vaccinateci subito oppure, se siamo stati bravi a non infettarci e a non trasmettere il virus, riducete il nostro grado di pericolosità di contagio. Alcune Regioni hanno derogato queste indicazioni, come la Toscana che in effetti ha incluso odontoiatri e personale ausiliario. Di fatto andando a leggere il Piano Strategico anti Sars della Conferenza Stato Regioni rilevo che i primi vaccini dovrebbero essere somministrati agli operatori sanitari in "prima linea". Inclusi quindi gli odontoiatri e i loro collaboratori, che curano ogni giorno almeno 20 pazienti che aprono la bocca, tutti potenzialmente asintomatici.

Perciò sono pronto a dichiarare che il rischio che corro insieme al mio personale è maggiore di quello che affronta un magazziniere o un informatico di una struttura pubblica accreditata, per i quali oggi è prevista la vaccinazione prioritaria.

Riguardo all'efficacia o all'opportunità del vaccino non ho la competenza propria degli immunologi. Avvalorato dalla grave situazione di pandemia il buon senso imporrebbe di ascoltare i loro consigli, così come ci si fida del cardiologo o del diabetologo. Potremmo chiedere lumi alla Fism, la Federazione Italiana delle Società Scientifiche, alla quale SUSO si è appena consorzio.

Vorrei anche ricordare che stiamo combattendo una vera e propria guerra che in Italia ha già fatto 60 mila vittime. Personalmente conto ogni giorno di lavoro che mi lascia alle spalle come uno in meno che mi separa dalla vaccinazione. Metto dunque da parte supposizioni e timori vari, perché la posta in gioco, ossia il rischio di morire per Covid19, è davvero troppo alta.



Gianvito Chiarello
Presidente Nazionale SUSO

Polimeni Rettrice: l'Odontoiatria esulta

"Siamo orgogliosi del fatto che una odontoiatra sia stata chiamata alla più alta responsabilità di uno degli Atenei più prestigiosi d'Europa" ha commentato Raffaele Iandolo, presidente nazionale CAO, all'apprendere l'elezione di Antonella Polimeni alla carica di Rettrice della più grande Università Europea.



Raffaele Iandolo

Una reazione che si è aggiunta a quelle dell'area odontostomatologica. Dal Presidente del Collegio dei Docenti Universitari di Discipline Odontostomatologiche (CDUO) Roberto Di Lenarda che "si congratula vivamente ed affettuosamente per il grande riconoscimento" a Fausto Fiorile (AIO) e Carlo Ghirlanda (ANDI). Non poteva certo mancare anche il commento alla prestigiosa elezione del SUSO per bocca del suo presidente e in unione ideale con tutti gli iscritti (e non) del Sindacato.

L'orgoglio manifestato da Gianvito Chiarello, in questo caso, è ancora più marcato essendo non solo la neo Rettrice specializzata in Ortognatodonzia, ma avendo espresso, a sua volta, nell'intervista a SUSOnews, l'orgoglio per le proprie origini ortognatodontiche.

Riassumiamo quindi anche il messaggio inviato dal presidente Chiarello all'illustre collega nel quale dopo le debite congratulazioni e l'augurio di buon lavoro alla guida del più grande Ateneo Universitario d'Europa, sottolinea come "l'amicizia e la collaborazione tra Università e Professione siano sempre stati capisaldi delle nostre relazioni", sottolineando come la nomina, avvalorata dalla preziosa e innovativa peculiarità di genere, "costituisce motivo di orgoglio e di soddisfazione per i 45mila professionisti odontoiatri italiani, con particolare riferimento per gli Ortognatodontisti" augurandosi di poterla incontrare in un prossimo futuro.

(Nella pagina seguente l'intervista alla neo eletta.)

SUSOnews

IO MI ISCRIVO AL SUSO PERCHÉ:



- 1 • Sono uno specialista in ortognatodonzia
- 2 • Ho sottoscritto la copertura assicurativa SUSO
- 3 • Godo di consulenze legali puntuali ed adeguate
- 4 • La consulenza fiscale è ritagliata sulle mie esigenze
- 5 • Dal giuslavorista apprendo come applicare le leggi del lavoro
- 6 • Consulenze medico legali in Ortognatodonzia di alta specializzazione
- 7 • Accedo alle convenzioni create apposta "attorno a me"
- 8 • Ricevo SUSOnews, finestra dell'Ortognatodonzia Italiana

CORSI FAD GRATUITI 2020-21 TRIENNIO 2020-2021-2022

2 piattaforme FAD da 50 CREDITI ECM ciascuna!

- 1 "Dalla Gnatologia alla Medicina del Sonno: Clinica, Linee guida e Tecnica"
- 2 "Basi biologiche, Biomeccanica e Clinica per affrontare il caso Ortodontico complesso ed interdisciplinare: fini e confini".

Per iscrizioni :

ecm@emmeduegroup.it



Dott.ssa Marta Traversa
+ 39 366 173 66 27
ecm@emmeduegroup.it

Provider accreditato Ministero della Salute n. 2847 Educazione Continua in Medicina Centro Accreditato Regione Piemonte corsi BLSD/CPR Centro affiliato American Heart Associazione corsi BLSD/CPR

Antonella Polimeni, ortognatodontista "orgogliosa di esserlo" e Rettrice

Dopo la rituale domanda sul come debba essere chiamata (preliminare scontato negli articoli a mitraglia che hanno parlato di lei) Antonella Polimeni, eletta Rettrice della Sapienza di Roma con 2.529,74 voti su 4.170,32 (60,7%), dinanzi a Federico Masini, sinologo a Lettere (765,46) e Vincenzo Nesi matematico a Scienze (734,26 voti), si concede volentieri all'intervista per la testata sulla quale stavolta compare come protagonista, dopo essere stata in passato, saltuaria e prestigiosa collaboratrice.

In questa veste l'ultima occasione fu sul terzo numero di SUSOnews (maggio giugno 2020) dove, in un articolo firmato nel ruolo di "Referente delle Scuole di Odontoiatria Pediatrica" la neo Rettrice scrisse un articolo su una dozzina di Scuole in altrettante Università organizzate per svolgere cicli di lezioni in condivisione e discussione di casi clinici calendarizzati quotidianamente: "Un' opportunità - la definì - per le Scuole di crescere a dispetto della pandemia"

Quest'intervista si rifà quindi a quella condivisa interuniversitaria per chiedere innanzitutto se la Rettrice intenda proseguire in tale direzione: "Quello che ho fatto nel piccolo - sottolinea senza esitare - lo porterò avanti, e a maggior ragione, nel grande".

Alla domanda (anch'essa di prammatica) su cosa significhi essere Rettrice del più grande Ateneo d'Europa, Polimeni riflette sull'incredibile responsabilità di gestire una "comunità di saperi, di docenti e studenti, una collettività di tante e diverse sensibilità ed orientamenti nella diversità."

"Una comunità "biodiversa" - l'aveva definita in un'altra intervista - che vanta prestigio ed eccellenze ed alimenta grandi aspettative". Diversità



che è, tuttavia, anche risorsa. Etichettata come "uno dei cardini culturali del nostro secolo e il contesto universitario del Paese" rappresenta nella sua visione "un luogo privilegiato dove interpretare e sostenere le persone appartenenti a identità minoritarie"

E' solo uno dei tanti obiettivi fondamentali della visione Polimeni, al punto di aver loro dedicato buona parte del suo Manifesto elettorale (36 pagine in tutto): "Nel corso degli ultimi 20 anni - dichiara - ho ricoperto incarichi accademici, elettivi e non, che ho sempre svolto favorendo l'ascolto attivo, la condivisione, la valorizzazione delle competenze e la trasparenza", pienamente consapevole, ammette, che senza il contributo delle migliori energie non si va lontano.

Una delle caratteristiche più apprezzate dai giornalisti è la sua "compliance" alle esigenze di comunicazione. Continuerà ad essere così anche

in futuro, pur nel moltiplicarsi delle incombenze? La risposta, che quanto ad immediatezza e convinzione non lascia spazio a dubbi, la si ritrova anch'essa nel Programma, dove si prefigura un'Area Comunicazione dell'Ateneo dagli elevati livelli di competenza e professionalità a vantaggio della rappresentazione esterna dell'Ateneo oltretutto della comunicazione interna. Avendo la "Magnifica Rettrice" (si dice così?) la specialità in Ortognatodonzia, impossibile non chiedere come si pone nei confronti della specialità prescelta e professionalmente praticata. "Non mi dimentico affatto da dove provengo: anzi, buona parte di questa mia affermazione deriva proprio dalla mia estrazione specialistica che mi ha fatto, si può dire, da volano" Mai dimenticare quindi le proprie origini. E ai colleghi che cosa vorrebbe poter dire? "Che sono orgogliosa di essere ortognatodontista"

m.boc

La carriera

L'elezione di Antonella Polimeni a Rettrice (per 6 anni) corona una carriera in perenne ascesa. Laureata nell'87 in Medicina, specializzata in Odontostomatologia nel '90 e in Ortognatodonzia ('93) alla Sapienza svolge buona parte della carriera: da professore di I° Fascia (2005) a Direttrice Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche (2007-2013), Direttore del Master di II Livello "Odontostomatologia in età evolutiva", dal 2010 è Presidente di Facoltà e dal 2013 Componente del CdA Sapienza. Tra gli altri incarichi: la Direzione UOC di Odontoiatria Pediatrica dell'Umberto I°, la Presidenza CDUO e le nomine ministeriali ad Esperto CSS e Componente del GTO.

A Napoli un Master di Ortognatodonzia

In collaborazione con l'Università "Luigi Vanvitelli", la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia di Napoli propone un'occasione di crescita nella specialità gestita con i metodi e le strategie terapeutiche del gruppo SON - Vanvitelli. Si tratta del Master di II livello "Son... il tuo approccio all'ortodonzia" per possessori di diploma di laurea in Odontoiatria o in Medicina e Chirurgia purchè iscritti all'Albo Odontoiatri.

Coordinato da Letizia Perillo, Direttrice di SON, il corso si compone di 11 incontri (dal 15 gennaio '21) ciascuno articolato in 2 incontri: venerdì (9.30-13.30/14.30-18.30) e sabato mattina. Le parti pratiche del Master (un'alta percentuale del monte ore) sono curate da professionisti come Annalisa Longobardi, Pasquale Aceto e dalla stessa Perillo. La frequenza darà diritto a 60 crediti, esenzione ECM inclusa e al diploma. Sede di svolgimento, il Dipartimento Multidisciplinare di Specialità Medico-Chirurgiche ed Odontoiatriche. Iscrizione all'intero corso, 2000 euro. Per le unità didattiche frequentabili singolarmente, la quota è € 250. Il bando è consultabile sul sito Unicampania, Sezione Odontoiatria.

Reale Mutua e polizza infortuni

Si avvicina la fine di un anno, complicato specie dal punto di vista sanitario, ma anche economico. In questo frangente l'Agenzia Reale Mutua di Udine è stata al fianco degli iscritti SUSO, alleviando in parte, le difficoltà economiche con l'omaggio di un mese di garanzia alla convenzione di Responsabilità Civile Professionale e, per chi l'ha scelto, la semestralizzazione del premio, di cui è prossima la scadenza (30 dicembre) della 2° rata a quegli iscritti SUSO che a giugno scelsero di semestralizzare il premio della polizza di responsabilità civile professionale.

Un consiglio: nella stipula di polizza Infortuni la clausola da tener più presente è la Invalidità Permanente, primo punto focale di una garanzia di tutela della propria capacità di produrre reddito. Per la specificità propria della vostra attività è importante prevedere in aggiunta anche la "Supervalutazione degli arti superiori, della vista e dell'udito", una clausola che comporta una congrua liquidazione anche per le invalidità considerate normalmente meno gravi ma che, come è logico per la vostra professione, rivestono un'importanza molto maggiore rispetto alle altre attività

Giuseppe Dilena

L'ESPERTO RISPONDE

NUOVA RUBRICA

In passato abbiamo avuto spesso richieste di chiarimento dai nostri lettori cui abbiamo risposto pubblicando articoli che direttamente o indirettamente fornissero risposte o mettendo in contatto gli esperti direttamente col richiedente. Fino ad oggi. Perché dal prossimo numero "L'esperto risponde" (questo il nome della rubrica) direttamente. Possiamo già anticipare quale è la domanda. La dott.ssa V.R., collaboratrice in Ortodonzia a Firenze, chiede infatti: "Qualora debba effettuare fotografie extra o intraorali, che tipo di informativa privacy dovrei far firmare al paziente? Potreste inviarmi dei modelli?" (La risposta, a cura del nostro consulente per la Privacy Avv. Nicola Gargano, nel prossimo numero).

Ricordati di rinnovare la quota

Iscrizioni 2021

Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia



NUOVE CONVENZIONI SUSO

Convenzione per consulenze di adeguamento Privacy al Reg. UE 2016/679

Consulenza GDPR e adeguamento documenti

Consulenza GDPR e adeguamento documenti, adeguamento normativo del sito web ed eventuale pagina Facebook

Edizioni Martina: 35% di sconto sul prezzo di listino dei libri pubblicati dalla casa editrice

NEOLAUREATI E SPECIALIZZANDI

- € 20 neolaureati (nei 3 anni dalla laurea)
- € 20 specializzandi (1° anno di specialità)
- € 50 specializzandi (2° o 3° anno di specialità o masterizzandi)

SOCI ORDINARI

- € 130 per rinnovo entro il 28 febbraio dell'anno in corso o prima iscrizione
- € 150 per rinnovo oltre il 28 febbraio

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario

intestato a SUSO IBAN: IT 27A 03069 09606 100000116255
Banca Intesa Sanpaolo

Assegno bancario barrato "non trasferibile"

intestato a SUSO

Rid addebito automatico SEPA (richiedere modulo in segreteria)

Contanti

ANNO XVIII - N. 6 - 2020

SUSO news
Notiziario d'informazione del Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia.

S.U.S.O.
Largo Re Umberto, 104
10128 Torino
Tel. 011. 50 28 20
Fax 011. 50 31 53
susosindacato@libero.it
www.suso.it

Orari di Segreteria:
Lun-Mer-Gio 9.00/13.00
13.30/17.30
Mar-Ven 9.00/13.00

Coordinamento redazionale
Patrizia Biancucci

Comitato di Redazione

Direttore responsabile: Pietro di Michele
Presidente nazionale: Gianvito Chiarello
Vicepresidente S.U.S.O.: Alessandra Leone
Segretario S.U.S.O.: Saverio Padalino
Tesoriere S.U.S.O.: Francesca Rosato

In Redazione

Massimo Boccaletti, Damaso Caprioglio,
Gabriella Ceretti, Roberto Deli, Marco Lama,
Roberto Longhin, Franco Magni,
Antonio Pelliccia, Maurizio Tonini, Claudia Tosi.

Hanno collaborato

Gianni Barbuti, Enrico Ciccarelli, Diego D'Urso,
Daniela Garbo, Gianmaria Fabrizio Ferrazzano,
Giuliano Maino, Paolo Manzo, Luca Mezzofranco,
Vincenzo Monosi, Maria Grazia Piacino,
Antonella Polimeni, Francesco Ravasini,
Stefano Righini, Roberto Rosso, Paola Toscano,
Franco Vimercati, Santi Zizzo.

Segreteria di Redazione Angela Rosso

Printer: Graffietti Stampati Snc
S.S. Umbro Casentinese Km. 4,500
Montefiascone (VT) - Italy

Editore Infodent&Infomedix

Via dell'Industria 65
01100 Viterbo - Italy - 0761.352133
infomedix@infomedix.it
SusoNews6 - 2020 supplemento
a Infomedix 2/2020
Poste Italiane Spa-PP-Economy-DCO/DCVT
n°5FB del 24/05/02 Sped. in A. P. - art. 1
comma 1D.L. 353/2003
conv. in L. n. 46/04 - CDSU VT G.C.

La riproduzione delle illustrazioni è consentita
previa richiesta scritta all'editore e al proprietario
della testata Suso Sindacato.
Chiuso il giornale al 21 dicembre 2020

Finito di stampare nel mese di dicembre 2020
Stampa e concessione della Pubblicità



Infodent srl
Via dell'Industria 65
01100 Viterbo
Referente:
A. Faini
a.faini@infodent.com

ANES

Per info più dettagliate e iscrizioni

www.suso.it

Norme redazionali
La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. Non si assumono responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano l'opinione dell'Autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per conseguenze derivanti da informazioni erranee.



Sempre vivo il rimpianto di Pietro

Abbiamo già pubblicato lettere di ex allievi che con nostalgia ed affetto ricordano il Maestro, scomparso il 4 settembre a Torino. Lo scorrere di settimane dal luttuoso evento non ha arrestato il flusso di altre "dolenti note". Ecco altri due indirizzi di saluto ad un gigante dell'Ortodonzia che ha saputo trasfondere la sua scienza, facendo di alcuni allievi, apprezzati colleghi.

Nella primavera del 1986 quando suonai il campanello del reparto di Ortodonzia, chi poteva immaginare che quel formicaio di camici bianchi, infermiere, pazienti, intorno a ben 8 unità operative, sarebbe stato il luogo dove qualcuno mi avrebbe "forgiato"? Per poi sentirmi dire dopo qualche anno "quando sei arrivata eri una troglodita, invece adesso...!".

Era il prof. Pietro Bracco, metodo rude e generosità infinita, lui che ci controllava la serie di pennarelli, rosso, nero, blu, punta media e punta fine, che ci obbligava democraticamente a iscriverci al SUSO e che una volta mi disse "Anche se sei laureata in Medicina, devi iscriverti all'Albo Odontoiatri, perché questo è il futuro" (oggi l'iscrizione è obbligatoria per esercitare l'Odontoiatria!).

Certo, abbiamo imparato a spostare i denti, a usare gli apparecchi funzionali di Cervera quando gli altri erano ancora alle placche di Schwarz, a utilizzare i primi attacchi straight wire e gli archi preformati, ma "Ricordatevi: l'ortodonzia è DIAGNOSI!!!". E allora cominciava il lavaggio del cervello con la "Crescita cranio-facciale": cranio, sviluppo, basi ossee, cefalometria, postura, mandibola.....

Maturità classica al Valsalice di Torino nel 1960, laurea in Medicina nel '67, specialità in Odontoiatria nel '69 e poi nel '79 in Ortodonzia a Milano con il prof. Gianni, Pietro Bracco inizia la sua intensa attività

sindacale e nel 1976, insieme a grandi nomi tra cui Paolo Falconi e Bruno Genone, fonda il SUSO (Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia), di cui è agguerrito protagonista sotto la presidenza "storica" di Attilio Ferrini, proseguita fino alla fine con una presenza puntuale e un entusiasmo che l'ha sempre contraddistinto.

In quegli anni arriva l'invito dal prof. Cervera e Bracco, giovane curioso e di belle speranze, va a Madrid dove impara l'organizzazione della nuova Ortodonzia, mediata dall'America (dove poi si recherà) per riportare a Torino gli innovativi apparecchi funzionali concepiti dal Maestro spagnolo su basi gnatologiche: una vera rivoluzione per gli anni '80. Anche l'Ortodonzia fissa tipo Edgewise, che prevedeva pieghe su archi dritti, fu rielaborata per arrivare alla tecnica straight wire tuttora in uso (movimenti incorporati nella slot del bracket e archi dritti preformati).

Dai numerosi viaggi in giro per il mondo, Bracco incampera concetti evoluti rispetto al semplice "spostare denti" fino a coniare il termine a lui caro di Ortognatodonzia, che comprende il raddrizzamento dei denti, la funzione gnatologica e la crescita cranio-facciale. Nell'80 ottiene la cattedra di Ortognatodonzia e Gnatologia - funzione masticatoria, che manterrà fino al 2011, presso il corso di laurea in Odontoiatria, di cui assume la presidenza tra il '92 e il '97.

Direttore della Scuola di specializzazione in Ortognatodonzia dal 1990 al 2010, Bracco continua gli studi ad ampio raggio che gli permettono di acquisire competenze di istologia, clinica, fisica, previdenza sociale, neurofisiologia, crescita cranio-facciale, cefalometria senza perdere di vista il suo ruolo di Maestro, che tanti validi allievi ha formato portando la Scuola di Torino ai massimi livelli di autorevolezza scientifica, innovazione tecnologica e multidisciplinarietà clinica. Nel biennio 2005-2007 dirige il Master di II livello Ortognatodonzia e Gnatologia - funzione masticatoria, fiore all'occhiello dell'Ortodonzia torinese.

Autore e coautore di oltre 250 lavori scientifici su riviste (inter)nazionali, ci risulta che abbia la patente ma nessuno l'ha mai visto guidare!

Un "visionario" non sempre capito ma sempre amato dai suoi allievi



Qualche anno fa mi disse con gli occhi che brillavano "Sì, volevo arrivare alla scomposizione "reale" del cranio e ci sono riuscito grazie alla tomografia assiale Cone Beam: "Esplosione del cranio" è un termine mediato dall'ingegneria. La studio sin dal '99 e comincio a parlarne solo adesso". Come Bill Gates con la sua vision di circa 25 anni fa ("Vedo un computer su ogni scrivania"), Bracco "visionario" non sempre capito, a volte addirittura mal interpretato dai contemporanei, ma sempre amato dai suoi allievi, è partito da quella che per noi adesso è una banale ortopantomografia per arrivare alla "esplosione del cranio".

"Ciao, Pietro grande amico e mentore per una vita... ci vediamo... Enzo" Questo è l'ultimo saluto che gli ha rivolto Enzo Viora, a fianco di Bracco dai tempi del liceo per tutta la vita professionale e accademica. Colui che si autodefinisce "il tappabuchi", un jolly di basso profilo. Ma noi sappiamo che il jolly è quella carta miracolosa a cui si può assegnare qualsiasi valore.

Patrizia Biancucci

Far parte del suo gruppo di lavoro Un'esperienza irripetibile

E' così, fino a quando non si lascia definitivamente questa dimensione terrena, anche se non sei più in contatto diretto con coloro con cui hai condiviso un lungo periodo della vita, sai che comunque sono ancora qui e questa è una certezza, una sorta di sostegno che esiste su piani invisibili, ma che in qualche modo infonde sicurezza e ispira gratitudine.

Sulla scalinata della chiesa incrocio gli sguardi di amici di lunga data, collaboratori, conoscenti. Ci conosciamo tutti e l'ultimo saluto non è solo un dovere, ma incontro d'anime: ognuna a modo suo, rende omaggio al Maestro, per molti anni, dell'Ortodonzia italiana, professionista eccellente, lavoratore instancabile e per me Maestro di Vita.

La funzione religiosa richiama ricordi e esperienze: dalla prima volta in cui ragazzina dodicenne mi affacciai al suo reparto per una valutazione ortodontica del mio caso. A quando, accompagnata da papà, Direttore del laboratorio di Odontecnica dell'Università di Torino, iniziò il mio percorso di studio prima e di lavoro, poi, con lui.

Come studentessa di Medicina, papà riteneva che l'unica strada possibile fosse l'Ortodonzia, ma il professore mi guardò negli occhi e dopo qualche secondo, decise di inserirmi nel gruppo di lavoro e di ricerca di Gnatologia: un amore a prima vista per un tema misterioso, affascinante e ostico.

Di qui una collaborazione durata 20 anni. Lavorare con lui impegnato in ricerca e sperimentazione, era affascinante: sempre nuove apparecchiature, strumenti con cui cimentarsi, ricerche bibliografiche, nuovi lavori scientifici, materiale didattico per corsi e congressi.

Chi si univa a questa modalità di studio e crescita continua doveva però dare piena disponibilità, giorno e notte, sabato e domenica. Ricordo una vigilia di Natale e il periodo natalizio in studio per gli "studi del caso", relazioni diagnostiche conclusive e programmazioni terapeutiche di patologie complesse. O quando sobbalzai nel letto alle tre del mattino per sentirmi chiedere se avessi finito una relazione per un congresso. Il livello di conoscenza cui accedere, così elevato, faceva tuttavia superare momenti meno idilliaci.

Intransigente nel lavoro, carattere un po' spigoloso ed impulsivo, si trasformava nella convivialità e in vacanza quando emergevano simpatia, ilarità e una vena di ironia. Per non parlare degli scherzi organizzati alle spalle di vittime ignare (io ero una delle preferite).

Terminati gli studi entrai a far parte del suo gruppo di lavoro nel reparto di Ortognatodonzia e nel privato: un'esperienza irripetibile perché, vista la sua conoscenza e capacità, casi non risolti da altri richiedevano il suo intervento. Il lavoro terminava sempre molto tardi e talvolta il professore fissava appuntamenti specialistici a mezzanotte nel reparto di Ortognatodonzia dell'Università, a



quei tempi nella Clinica Odontoiatrica delle Molinette, raggiungibile dal Pronto Soccorso attraverso interminabili corridoi sotterranei.

Vedo ancora le famiglie sulle sedie in sala d'attesa del 2° piano nella penombra: volti stanchi, pallidi, in assoluto silenzio, senza protestare, un po' stupite, ma grate, per questa opportunità.

Di animo generoso, molto spesso prestava il suo aiuto senza alcuna richiesta. Personalmente ne ebbi una dimostrazione in anni difficili della mia vita, in cui anche gli amici mi avevano voltato le spalle e il professore intervenne in mio soccorso, rendendosi disponibile nella quotidianità. Il suo insegnamento non si fermava alla condivisione di contenuti scientifici, Scuole di pensiero, tecniche diagnostiche e terapeutiche, ma dispensava continui consigli: dalla gestione dello studio ai modi di relazionarsi a seconda se fossero pazienti, colleghi, collaboratori o amici.

La sua porta era sempre aperta, se avevi un problema, anche dopo una giornata di lavoro e malgrado la stanchezza. Ha anticipato con connotazioni orwelliane molti scenari professionali contemporanei di cui allora increduli sorridevamo, sicuri che non li avremmo mai vissuti. Difficile comunque seguirlo perché dettava condizioni indiscutibili, negando molto spesso spiegazioni, un po' come i padri severi di una volta che imponevano principi educativi senza se e ma e che io contestai apertamente più di una volta.

Solo dopo molti anni, da adulta, con responsabilità familiari e professionali, mi resi conto del bagaglio di informazioni, modi di procedere, consigli preziosi da me assimilati e della capacità e coraggio di affrontare le più svariate situazioni acquisite, quasi senza consapevolezza, anche solo per emulazione: un ventaglio di esperienze che neppure i corsi più avanzati possono insegnare, perché appresi solo alla "Scuola della Vita".

Solo pochi giorni fa una giovane e recente amica mi ha raccontato di una grave malocclusione curata molti anni prima dal professor Bracco nel suo reparto di Ortognatodonzia: ebbene, era ancora entusiasta della terapia e del team di cui anch'io facevo parte. Insieme abbiamo sorriso ricordando quell'esperienza di vita, i sogni e speranze reciproche di allora.

Se è vero che l'immortalità esiste nel ricordo di ciò che crei e che lasci a memoria per i tempi futuri, arte medica, capacità, successo professionale hanno inciso un segno indelebile in coloro che lo conobbero come clinico e terapeuta, mentre l'affetto, l'empatia, la disponibilità, il suo esserci sempre, rimarranno nei cuori di chi, come me, ha percorso con lui una parte del cammino.

Paola Toscano

L'innovazione distingue
un leader da un follower.

Steve Jobs

GRUPPO DEXTRA

Prodotti e servizi per l'odontotecnica e l'odontoiatria.

Innovatori per scelta.

Infezione da Covid 19 ed infortunio sul lavoro: nuove problematiche



Una Giornata SIOF/ INAIL su "L'infortunio sul lavoro in Odontoiatria: nuove frontiere" si è svolta l'11 dicembre quale webinar (Ecm gratuito per soci SIOF). Introdotti da Gabriella Ceretti, Vice Presidente SIOF e da Gianni Barbuti, Medico Legale e consigliere SIOF, ha avuto

relatori qualificati: Bruno Samà, Primario Centro Medicina Legale Inail (VR), Raffaele Delli Carri, Primario Centro Medicina Legale Inail (MO) e Patrizia Giordano Orsini, Dirigente Medico Sovrintendenza Sanitaria Centrale INAIL (RM). Eccone una sintesi.

Nei primi 10 mesi dell'anno le denunce di infortunio sul lavoro all'Inail sono state 421.497 (-21,1% rispetto allo stesso periodo 2019), 1.036 con esito mortale (+15,6%).

In contemporanea, una diminuzione delle patologie d'origine professionale denunciate: 36.619 (-28,3%). Lo scenario evidenzia l'influenza del Coronavirus.

Tra i settori economici della gestione Industria e servizi, Ateco "Sanità e assistenza

sociale" si distingue per l'incremento di denunce in occasione di lavoro, i cui due terzi hanno riguardato il contagio: +117% nei primi 10 mesi (dai 23mila casi del 2019 ai 50mila del 2020), con punte di oltre il +500% a marzo (da 2.400 a 14.700 casi) e del +450% ad aprile (da 2.100 a 11.900 casi) a confronto tra 2020 e 2019. A giugno/agosto, inversione di tendenza: decrementi tra il -6% e il -17% ma a settembre, un +9%, con incremento ottobrinico (+202%, da 2 a 6 mila casi).

Nell'odontoiatria privata l'incidenza di infezioni è minima tra gli assicurati INAIL, dove non compare l'odontoiatra ma il personale di studio. Tra gli igienisti solo lo 0,25% della categoria risulta positiva, a riprova che gli igienisti hanno seguito efficacemente le indicazioni (Bontà et al, 2020) così come le ASO per cui nel report INAIL del 31 agosto non vi è nessuna denuncia.

Per il titolare dello studio il DL 18 del 17.03.20 (cd Cura Italia) sancisce che il contagio da coronavirus, sul luogo di lavoro, nel tragitto casa/lavoro o in qualsiasi altra situazione analoga, è...infortunio. Un'affermazione molto forte: parrebbe applicarsi il "post hoc, ergo propter hoc". Essendo il posto di lavoro un possibile luogo di contagio, scatterebbe la riconducibilità del contagio al posto di lavoro. Di qui, infortunio sul lavoro.

Per evitare l'automatismo, l'INAIL ha emanato la circolare N° 13/20 con linee guida per l'accertamento della correlazione tra esposizione lavorativa e infezione da Covid, con individuazione di indizi "gravi precisi e concordanti" tali da far scattare nell'accertamento medico-legale, la presunzione semplice.

Di qui un concetto diverso da quello della presunzione legale che consente un collegamento automatico tra esposizione e patologia professionale.

La presunzione semplice si è resa necessaria per la particolare modalità di diffusione dell'agente patogeno, ubiquitaria ed assai diffusibile. E' quindi necessaria una ricerca eziologica "callimachea" che tenga conto dell'anamnesi lavorativa ed extralavorativa in primis. Il passo successivo all'eventuale riconoscimento come infortunio da Covid è relativo all'accertamento di responsabilità datoriali nel determinismo del fatto.

Non vi è un sillogismo tra il riconoscimento dell'infezione come infortunio sul lavoro e la responsabilità datoriale come dimostrano i casi in cui la responsabilità datoriale civile o penale viene esclusa dopo l'indagine avviata dall'autorità competente. Se il datore ha osservato tutte le normative per la prevenzione del contagio, nulla gli si potrà imputare.



Raffaele Delli Carri

Trattandosi di nuova forma di infezione, la letteratura su qualsiasi suo aspetto, compresi i protocolli di prevenzione, sarà ovviamente in evoluzione. Tra le linee guida, anche in un'ottica difensiva, andrebbero scelte quelle

emanate dal Comitato Tecnico del Ministro della Salute o da associazioni ed esperti del settore quali enti accreditati. Ma l'odontoiatra dovrà adattare le misure più idonee, redigendo un DUVR (documento di valutazione dei rischi) che tenga conto delle peculiarità dello studio.

Il datore dovrà far rispettare dai dipendenti gli eventuali protocolli o comunque le azioni tese a prevenire il contagio, contenute nel DUVR. Stabilita

la "procedura" dovrà farla rispettare dal dipendente, segnalando per iscritto eventuali sue mancanze, essendo compito del datore anche la vigilanza sul rispetto delle normative.

La particolarità dell'agente patogeno, la sua ubiquitarità e diffusibilità renderà particolarmente

difficile lo studio eziologico in caso di infortunio in itinere, laddove potrebbe configurarsi l'ipotesi di un rischio elettivo legato alla scelta di utilizzare, ad es. determinati mezzi. Da quanto esposto, emerge la necessità che la documentazione di studio, DUVR in primis, sia adeguata al rischio attuale per dimostrare che le indicazioni ivi contenute furono dettagliatamente seguite, anche in caso di infortunio.

Solo la dimostrazione di un'adeguata valutazione del rischio e di un'adeguata prevenzione mediante specifici processi, potrà ricondurre l'infortunio nell'ambito di quella causa di forza maggiore che esclude la responsabilità riconducendoci al brocardo "Ad impossibilia nemo tenetur".

Enrico Ciccarelli



Bruno Samà



Patrizia Giordano Orsini

La valutazione del danno alla persona e "l'arcano tabellare"

La complessità della disciplina odontoiatrica, assurta ad autonoma facoltà universitaria, nonché delle sue innumerevoli declinazioni (dalla implantologia alla ortodonzia e alla ortognatodonzia per citarne solo alcune), rende imprescindibile per la valutazione del danno alla persona di pertinenza odontoiatrica il connubio fra specialista nella precipua disciplina e quello in Medicina legale.

Nella quotidiana reciproca frequentazione, lo specialista medico-legale cercherà inevitabilmente di cingere le informazioni tecniche dal collega specialista odontoiatra, ma dall'altro anche quest'ultimo non potrà non interessarsi dei meccanismi della Medicina legale.

Uno di questi, certamente fra i più complessi, consiste nella trasformazione di un articolato percorso logico in una sintesi numerica. Nulla di più difficile di coartare la molteplicità magmatica della Biologia, specie nella sua accezione patologica, in una dimensione meramente numerica. Esigenza necessaria per economia di giustizia, dovendosi tradurre la complessità del danno alla persona in una dimensione monetaria, quanto più equa possibile.

È uno dei compiti della disciplina medico-legale: fare da ponte fra una scienza biologica con le sue multiformi (e spesso sfuggenti) manifestazioni e la giurisprudenza, che obbedisce a regole determinate, "rigide", prive della variabilità della biologia.

Così il collega clinico che ci affianca (specie ora che il collegio fra specialista medico-legale e quello nella disciplina è previsto non solo dal



codice deontologico ma anche dalla legge Gelli-Bianco sulla responsabilità professionale) al termine dell'esposizione della relazione medico-legale e odontoiatrica ci passa le carte, dicendo "adesso per i numeri ci pensi tu". Nel collega però rimane la voglia di capire come si fa a trasformare quanto descritto in una formula numerica.

Proviamo allora a dare una "sbirciatina alla faccia nascosta della Luna".

Dopo un lungo percorso la giurisprudenza e la medicina legale italiana hanno di comune accordo raggiunto l'elevata determinazione di concepire il danno alla persona come un valore autonomo, indipendente dalla sua capacità di produrre reddito.

Si tratta di un traguardo non comune, ad esempio non raggiunto in altre nazioni del mondo occidentale e a noi vicine, che rende la nostra legislazione certamente fra le più avanzate in tema di ristoro del danno alla persona.

Questa particolare fattispecie è definita sotto la formula di "danno biologico" o danno base, uguale per tutti.

La giurisprudenza separa il danno alla persona in due grandi categorie: da un lato il danno biologico che assieme al danno morale costituisce il cosiddetto danno extra patrimoniale (appunto non legato alla capacità di produrre economicamente, ovvero collocato al di fuori del "patrimonio") e, dall'altro quello patrimoniale, connesso all'effettiva perdita reddituale e/o alla entità risarcitoria delle spese sostenute e da sostenersi per le cure.

Gianni Barbuti

continua nel prossimo numero

Odontoiatria forense e Odontologia legale: corso di perfezionamento



Anche quest'anno SIOF ripropone la modalità telematica, innegabilmente meno onerosa per i partecipanti, ma con l'intento - qualora la situazione contingente lo consenta - di offrire anche la possibilità di seguire i corsi in presenza nella classica sede modenese.

In sintesi, il corso comprende:

- 5 incontri di 10 ore ciascuno (venerdì pomeriggio e sabato mattina e pomeriggio)
- Modulo aggiuntivo Inail
- RegISTRAZIONI delle lezioni
- Invio di materiale didattico

Organizzato già da diversi anni in presenza dalla SIOF a Modena e quest'anno necessariamente in modalità telematica, riparte nel 2021 il corso di perfezionamento in Odontoiatria forense e Odontologia legale.

Una volta messe a punto le prime inevitabili difficoltà legate ad un modo completamente diverso di rapportarsi, l'uso delle nuove piattaforme insieme alla disponibilità dei relatori ed alla passione degli iscritti, ha semplificato ed "avvicinato" docenti e discenti, con gran soddisfazione per i risultati ottenuti.

- Esercitazioni pratiche su perizie reali
- 50 crediti formativi
- Chat con tutoraggio continuo

Confermiamo inoltre ai perfezionati degli anni precedenti - purchè in regola con la quota associativa e senza attribuzione di crediti formativi - la possibilità di partecipare gratuitamente al corso. A breve verranno indicate le date degli incontri. Iscrizioni e informazioni: segreteria@siofonline.it

Roberto Scavone
Tesoriere SIOF

SUSO School: scuola di dirigenza all'insegna dello spirito di squadra

Sembra del tutto singolare, nel fare il resoconto di una mattinata speciale (come quella di sabato 21 novembre dedicata alla "SUSO School") cominciare dal fondo e non da principio. Eppure, nel chiudere, con aperta soddisfazione, i vari interventi che l'hanno arricchita, ho ricordato ad una platea di circa 60 colleghi fisicamente distanti (mai così tanti, mai così vicini), la celebre frase di Henry Ford, ancora attuale malgrado il tempo trascorso: "Mettersi insieme - disse il magnate - è un inizio. Rimanere insieme è un progresso. Lavorare insieme è un successo".

Io l'ho fatta mia, quella frase, come formula di chiusura dell'evento visto lo spirito che ispira la vita e le dinamiche SUSO. Qualcuno avrà forse trovato un po' scolastica la precisazione della differenza esistente tra il termine "gruppo" e "squadra". Però nessuno degli eventi che costellano la vita del terzo sindacato italiano riesce, come la SUSO School, a far emergere i valori contenuti nella parola "squadra". Ossia, la consapevolezza di agire insieme in ruoli definiti, sotto un'egida comune, proiettati verso obiettivi condivisi.

A partire da Varignana, dove la "School" tenne la sua prima edizione, lo spirito di squadra è andato progressivamente lievitando nelle due suggestive location medioevali: di Figline Valdarno (2018) e di Dozza (2019), organizzata, quest'ultima, dal compianto Gianni Grandi, cui questa edizione 2020 è dedicata. Non è stato difficile indicare i momenti di maturazione della squadra: dal Gruppo unico di riferimento DPI, alle raccolte fondi in momenti socialmente difficili, dalla partecipazione al secondo Tavolo Tecnico sul coronavirus, al video per un corretto approccio al dentista in fase pandemica.

Tanti sono (e confido che lo saranno ancor di più) i "momenti squadra" del SUSO. Pietro di Michele, nostro Mentore, l'ha sottolineato con le parole "giuste": "Ognuno di voi si sente una virgola - ha detto - in realtà è punto di forza di un'Associazione divenuta punta di diamante". "La Scuola - ha continuato - serve a creare quella forma mentis che dalla poltrona conduce direttamente al sistema, trasformando le idee in fatti destinati a diventare epidemici: all'interno, attraverso le tre anime del SUSO, senior, young e junior e all'esterno, come modello per altre realtà associative. Io credo fermamente - ha concluso Pietro - nel pass it over, ossia nel dover tramandare".

Alla squadra "interna ed esterna" si è rifatta anche Gabriella Cereetti, che nel richiamare l'attenzione dei colleghi sulla "forma-



zione tutelante" dei webinar SIOF in progress, ha ricordato le recenti sinergie instaurate tra varie sigle ortodontiche. Il senso di squadra ha permeato anche l'intervento polivalente del presidente Chiarello, spaziando da compiti, ruoli e meccanismi statuari ai contatti associativi oltre confine, per soffermarsi sul "percorso entusiasmante" compiuto da SUSO nelle prove elettorali "dove magari non si è vinto - ha puntualizzato - ma le posizioni rafforzate".

Titolo di merito della squadra, ha sottolineato Gianvito, è anche l'esser riusciti, a Modena, a far sedere attorno ad un tavolo sindacato, industria, Università e professione. Merito indiretto è parimenti la notizia, da tempo attesa, dell'ammissione del Sindacato ortognatodontisti alla FISM (Federazione Italiana Società Mediche) che fa seguito al recente protocollo di partnership con la Confassociazioni e all'accordo operativo con i giovani dell'AIOS. "Polivalente" può altrettanto definirsi l'intervento di Raoul D'Alessio il quale, addentratosi a sua volta nei meandri statuari a livello provinciale e regionale con suggerimenti e prospettive, non ha mancato di sottolineare la crescente eco mediatica che il divenire di SUSO ha riscosso anche sulla tv nazionale.

Per non parlare dell'intervento ufficiale, in sede Nomenclatore FNOMCEO, assieme a Chiarello, per le modifiche terminologiche

da apportare sulla specialità.

Il tema dei ruoli e funzioni della dirigenza locale del Sindacato, già richiamato da entrambi, è ritornato con Saverio Padalino nella "job description" sul "cosa deve fare per adempiere al meglio il proprio mandato?" il presidente provinciale SUSO. Sull'esempio delle procedure mutate dalla selezione del personale, Padalino si è dilungato in un'analisi dettagliata delle funzioni, corredate al termine da cd. "Indicatori di performance" ossia dai risultati ottenuti applicando la "description".

Nel sentito intervento di Fabrizio Sanna il valore di squadra è anche ritornato di prepotenza. Partendo dalla riflessione ("Cosa posso fare io per gli altri" e non viceversa) più che sulle caratteristiche di una buona squadra, Sanna si è dilungato sulle virtù che fanno di un capo un leader, fattore essenziale per la "bontà" della squadra stessa. Alla luce di passate esperienze organizzative e di "Non solo Ortho" il Congresso in programma a Torino nel settembre prossimo, Sanna si è intrattenuto sui molteplici aspetti di un'organizzazione complessa, in cui nulla può essere lasciato al caso, soffermandosi sull'immagine che ne deriverà.

Quella stessa su cui si è dilungato più in generale Antonio Pelliccia, nello spiegare, al di là di fraintendimenti assai comuni, il significato scientifico/pratico del termine marketing, "coacervo di informazioni non sempre facile da governare". Troppo spesso confuso con la pubblicità, "analisi di obiettivi, un valore", il marketing non è certamente un'attività da tempo libero. Anche il termine comunicazione, dotato di una rilevanza strategica determinante, è spesso fonte di non comprensione, ha ammonito.

Come il valore di squadra, così anche il recente Congresso di Modena è stato spesso richiamato nel corso della mattinata. Roberto Longhin, autorevole consulente giuridico SUSO, ha compiuto, in tale circostanza, una panoramica giuridica del cd. triangolo "titolare/consulente/paziente" non dall'alto, bensì all'interno di un perimetro sorprendentemente pieno di insidie. Sabato mattina riprendendo per mano l'uditorio on line, ha indicato passo per passo, le insidie di un percorso disseminato di trappole poco visibili di cui assolutamente tener conto. Peccato che il tempo tiranno gli abbia impedito di completare il percorso, visto che la consulenza è la formula giuridica principe in cui si esplica l'ortodonzia. Meglio conoscerla bene, quindi, perché "prevedere", si sa "è meglio che provvedere".

Alessandra Leone
Vice presidente nazionale SUSO

Il saluto augurale di Pietro di Michele per un 2021 di speranza (e qualche timore)



Carissimi anche se Natale e Capodanno sono momenti di speranza e affettuosa condisione, non posso non deplorare, il peso e la fatica dell'anno testè trascorso e di nutrire un fondato timore, come ortognatodontista e come cittadino, per quello che verrà.

Una considerazione tuttavia mi consola ed è la constatazione della crescita della professione ortognatodontica in termini istituzionali, sinergici e di rapporto interpersonale.

Se la tecnologia ha favorito la condivisione a distanza e lo scambio di opinioni e finalità, il mio primo augurio è che il trend tecnologico, nell'attesa della sospirata normalità, continui, irrobustendosi delle voci di giovani colleghi, di cui abbiamo molto bisogno, per sentirci veramente un sodalizio "in progress".

Il secondo augurio è che la coesione sinergica scaturita da unicità d'intenti e obiettivi sotto l'assillo del COVID, possa perdurare oltre il venir meno (speriamo vivamente prossimo) dell'emergenza.

Dal momento che l'unità della professione mi sta molto a cuore, come ortognatodontista e candidato presidente SIDO 2024 e visto che stiamo lavorando per raggiungere tale obiettivo, il mio auspicio affettuoso è che il Natale e l'Anno Nuovo siano all'insegna di finalità condivise in vista di un continuo rilancio della nostra Ortognatodonzia e ben oltre contrapposizioni strumentali e manovre da retrobottega.

Con l'augurio di potervi avere al mio fianco a Napoli, nel corso del prossimo Congresso SIDO, porgo il mio abbraccio affettuoso a voi e ai vostri cari

Pietro

“ORTHO for FOOD BANK”: nella campagna anti Covid per il Banco Alimentare il SUSO c'è!

La pandemia da Covid19 ha scosso profondamente vita e abitudini, facendoci riconsiderare priorità e valori più autentici: si può dire in un certo senso, che ha fatto tornare tutti con i piedi per terra.

Nel momento in cui la fatica di vivere si fa più pesante, tuttavia, molti non si sono dati per vinti, mettendosi a disposizione di coloro che il Covid ha colpito più duramente. Nuove forme di solidarietà sono infatti nel volontariato, mentre secondo una recente indagine, in favore della battaglia contro il Covid, un flusso torrentizio di donazioni ha raccolto finora 815 milioni di euro. “Distanti ma vicini” è la frase che in Italia e altrove, sintetizza meglio l'attuale situazione.

Nel momento più acuto dell'emergenza gli sforzi si sono necessariamente concentrati sul sostegno al sistema sanitario. Ancora una volta presente, il SUSO se ne è già fatto promotore con una donazione di 6.000 euro raccolta tra soci e amici, in favore della Protezione Civile per l'acquisto di Dispositivi di Protezione Individuale (DPI).

Con l'incedere della pandemia, tuttavia, si è anche cominciato a pensare ai riflessi socioeconomici a medio e lungo termine del coronavirus. Perché se il lockdown ne ha contenuto la diffusione, ha nel contempo ingenerato gravissimi problemi. Uno per tutti, la folla dei rimasti senza lavoro (o obbligati a rinunciarvi), con il moltiplicarsi di richieste di sostegno alle strutture caritative e conseguente sviluppo di una gravissima crisi socioalimentare.

Da tale emergenza scaturisce la raccolta fondi denominata “Ortho for Food Bank” organizzata dal SUSO sotto forma di colletta in favore della Fondazione Banco Alimentare, alla quale prendono



parte, all'insegna della comune specialità, anche gli amici/colleghi di SIDO-AIDOR e ASIO in una nuova condivisione sindacale, non limitata solamente a diritti o rivendicazioni.

L'idea nasce dall'essere la storica iniziativa del Banco “dematerializzata” in rispetto alle norme anti Covid-19. Nei punti vendita aderenti, infatti non vi saranno volontari, come accadeva in passato, ma mediante una raccolta tramite gift-card (carte dono), convertite per la circostanza in prodotti alimentari non deperibili. Negli ultimi 5 anni, attraverso la Giornata Nazionale della Colletta alimentare, sono state raccolte, ben 41.628 tonnellate di cibo, equivalenti a 83 milioni 256 mila pasti.

Nonostante le difficoltà del momento, la raccolta rappresenta quest'anno il segno concreto di una solidarietà consapevole e costruttiva: nel periodo 21 novembre/ 10 dicembre 2.600 tonnellate di cibo, equivalenti a 5.2 milioni di pasti, sono state distribuite ad oltre 8.000 strutture caritative convenzionate per sostenere oltre due milioni e 100 mila persone in difficoltà. Basta un contributo di 10 euro per recuperare e distribuire una quantità di cibo pari a 140 pasti, ognuno corrispondente a un mix di 500 gr. di alimenti (stima dell' "European Food Banks Federation")

Con le loro donazioni, il SUSO e i suoi Amici confermano la loro presenza nell'iniziativa solidale. Finora sono stati raccolti circa 4.000 euro in nome del principio (enunciato il 27 marzo in una piazza S. Pietro completamente deserta) da Papa Francesco: “Nessuno si salva da solo”. Complice un Natale un po' meno luccicante e festaiolo, ma più umano e autenticamente cristiano, il fiume di sensibilità si è progressivamente gonfiato unendo idealmente donatori e destinatari.

Alessandra Leone
Vice presidente nazionale SUSO

il tuo alleato invisibile

Allinea i denti, con discrezione a tutte le età.



aumenta i casi trattabili

www.nuvolaortodonzia.it

Non è mai stato così conveniente trattare i tuoi pazienti con allineatori trasparenti

Gli allineatori che semplificano il tuo lavoro.

- | Assistenza in tempo reale
- | Controllo preciso e costante ogni 12 allineatori
- | Applicativo NuvolaWeb per gestire i trattamenti con facilità
- | NuvolaView 3D per visualizzare in anteprima il risultato
- | APP Dentalcheck per gestione pazienti a distanza
- | Supporto di un clinico per il caso

www.biomax.it | info@biomax.it | T 0444 913410

Chiusura in bellezza con Birte e Morten di SIBOS 2020, XX anno di fondazione



Ricorrendo quest'anno il ventesimo anniversario di fondazione SIBOS, per festeggiare con voi abbiamo organizzato un ultimo evento per l'anno 2020: due persone ai noi molto care, due amici, per un webinar di sicuro interesse culturale. Sabato 12 dicembre dalle 9 alle 12 Birte Melsen e Morten Laursen hanno parlato di "Arco segmentato nel 2020" e "Localization and treatment of asymmetries in class II patients". L'incontro si è svolto tramite la piattaforma Zoom, integrata direttamente con i relatori, ponendo domande e discutendo insieme dei casi.

Il webinar è stato riservato ai Soci Sibos in regola con la quota associativa 2020 e ai nuovi Soci che si sono iscritti in anticipo per il biennio 2021-2022 prima del corso. Tutti i soci in regola con la quota 2020 e i nuovi iscritti 2021-2022 hanno ricevuto via e-mail il link per iscriversi al corso: nei giorni successivi all'iscrizione sono stati pertanto abilitati all'accesso al corso. L'indirizzo e-mail a cui è stato inviato il link è stato utilizzato per la registrazione al sito.

Abbiamo vissuto un anno difficile, in cui abbiamo dovuto rinunciare ad alcuni degli eventi pianificati. Siamo comunque riusciti a rimanere uniti e ad implementare un programma culturale che ha riscosso numerosi consensi. Il prossimo Consiglio Direttivo continuerà nella stessa direzione, proponendo un programma in continuità con quello di quest'anno. Il tema del 2021 sarà l'ancoraggio, affrontato in un corso base on line (webinar), un corso di modellazione che si terrà a Torino ad ottobre e il Congresso sull'ancoraggio scheletrico celebrato l'11 novembre a Firenze con SIDO.

Il Consiglio Direttivo ha anche deliberato che, in considerazione del momento storico che stiamo vivendo, il pagamento della quota associativa 2021 garantirà l'iscrizione automatica e gratuita anche per il 2022, oltre a comprendere la partecipazione gratuita a tutti i webinar e al Congresso di Firenze.

Pertanto, nei fatti, la quota di 100 euro sarà biennale. Gli specializzandi e i neolaureati si potranno invece iscrivere con la quota ridotta di 50 euro per 2 anni 2021 e 2022. E' possibile iscriversi per la prima volta o rinnovare la quota sul sito www.sibos.it accedendo all'area riservata.

Un caro saluto

*Daniela Garbo
Presidente Sibos 2019-20*

La "Sleep Medicine" e gli aspetti multidisciplinari



È stata rivista nella sua veste grafica e nei contenuti la newsletter che in questi giorni è stata inviata agli iscritti alla piattaforma simso.it. Le novità riguardano soprattutto la parte informativa: per ogni invio mensile sono infatti previsti due brevi articoli in italiano su argomenti di interesse generale (criteri per la diagnosi di Osas ed uso di oppiacei e Osas per il mese di dicembre), un caso clinico con descrizione delle procedure pratiche e le informazioni aggiornate per gli odontoiatri che si occupano di disturbi del sonno.

Nella newsletter di dicembre si trovano anche le informazioni sul Master di II livello in "Odontoiatria del Sonno" di Bologna con un'intervista al prof. Giulio Alessandri Bonetti, le informazioni riguardanti relatori ed insegnamenti e il link al bando.

Sempre in ambito di letteratura è stato anche creato il Podcast "Simso - Notizie dal mondo del Sonno" nel quale, con cadenza settimanale, si raccontano una selezione di articoli scientifici nel tempo di 5 minuti: le puntate sono disponibili sulle piattaforme Spotify e Podcast.

Il Podcast è stato pensato per tutti coloro che amano immergersi nella letteratura e approfondire gli aspetti multidisciplinari della Sleep Medicine ma che spesso hanno difficoltà a trovare il tempo per fermarsi a leggere. Per loro sono scelti, tradotti e raccontati da un odontoiatra esperto in medicina del sonno i contenuti più interessanti.

Si è già parlato di Coronavirus, espansione rapida palatale nei

bambini affetti da Osas, prediabete, relazione tra calo dell'udito e russamento, aumento di aggressività e mortalità da cancro nei pazienti Osas ed alfa amilasi salivare, ipertrofia adenotonsillare e DRS nei soggetti pediatrici.

Accanto alle informazioni dedicate a tutti gli iscritti sono state implementate anche le attenzioni dedicate ai soci. Prima fra queste la formazione gratuita e continua in collaborazione con l'European Academy of Dental Sleep Medicine (EADSM) che ha già proposto 3 webinar con relatori di spicco quali Marie Marklund, Wojciech Trzepizur e Claudio Vicini.

La programmazione webinar proseguirà a cadenza mensile con gli incontri del 13 dicembre "Mad titration what's new??" a cura di Shouresh Charkhandeh, del 17 gennaio con "MAD design personalization" David Schwartz e "Risk factors for pediatric OSA" il 21 febbraio con Riccardo Gobbi.

Accanto alla formazione continua è fondamentale per saper comunicare in maniera efficace ed incuriosire il paziente o il collega che si avvicina al sonno. Per questo verranno inoltre elaborate una serie di cartoline su curiosità e informazioni create graficamente in esclusiva per i soci: la prima riguarderà la caffeina ed il riposo pomeridiano, un binomio che verrà reso chiaro e spingerà senz'altro a volerne sapere di più.

Per restare aggiornati e ricevere la newsletter mensile è sufficiente registrarsi gratuitamente sul sito www.simso.it e seguire la pagina social Simso su Facebook.

*Luca Mezzofranco
Segretario SIMSO*

“Nei giovani il nostro futuro”: intervista a Gregorio Tortora, past president AISO



Intervista a Gregorio Tortora, past president dell'AISO l'Associazione Italiana Studenti di Odontoiatria, che raccoglie 2300 giovani frequentatori dell'Università o laureati di fresco, L'AISO gode di grande attenzione da parte di SUSO, perché come ha detto qualcuno, “nei giovani sta il nostro futuro”. Di qui l'intervista al presidente per cogliere umori ed aspettative dei futuri odontoiatri.

Gregorio Tortora, past president AISO può presentarsi da sé?

Sono iscritto al secondo anno di specializzazione di ortognatodonzia presso l'Università statale di Milano, dove frequento il reparto 3 giorni a settimana, oltre a lavorare nella provincia di Bergamo. Malgrado il periodo sia funestato dal Covid19, a Milano e a Treviglio mi permettono di fare molta ricerca: si fanno molte terapie intercettive e molto INVISALIGN.

Come si è organizzato l'AISO in un periodo così traballante?

Con l'AISO abbiamo cercato di reinventarci, di creare un'unione tra tutte le aderenti all'AISO. Attraverso la creazione di un account Zoom è possibile creare dei webinar interfacciandosi con aziende come Leone sull'intercettiva ed Espansore, spiegazioni sull'ortodonzia base. Altri argomenti vengono approfonditi con l'aiuto del prof. Antonio Pelliccia: ad esempio, la gestione dello studio odontoiatrico, il network e il management.

È stato possibile effettuare due webinar a settimana, tipo quello di sabato 12 dicembre, tenuto da un neolaureato, avente come oggetto di discussione la “Fotografia Intraorale” con i familiari del paziente, facendo loro vedere i miglioramenti della bocca e mostrando non solo le foto ma anche i modelli in gesso. Poi sabato mattina Giampietro Farronato ha lanciato una proposta da attuare con l'università di Milano, per verificare se vi siano studenti, neolaureati o tirocinanti per prestazione volontaria e affetti dal

covid19. Hanno risposto in 150 ma ancora non si è a conoscenza del numero preciso di persone affette.

Come è organizzato AISO durante il periodo del lockdown?

È stata creata una rivista chiamata AISO FORCE SCIENZE a partire da Aprile 2020, insieme ad una serie di mini webinar di una decina di minuti aventi come tematica le mascherine, protocollo per il rientro a casa, cioè la quarantena. Ed inoltre, la sintomatologia con annessa descrizione e struttura del Covid e il suo trattamento farmacologico per cercare di debellarlo, igiene delle mani, Resistenza agli antibiotici.

È in programma per il prossimo webinar, una discussione riguardante l'orientamento di genere (pazienti con un diverso colore della pelle, affetti da deficit cognitivi e fisici, ecc).

Quali progetti AISO nel 2021?

Stiamo cercando, Covid19 permettendo, di organizzare eventi dal vivo, come l'Expo Dental a Rimini (maggio 2021) e attraverso Gianna Pamich, titolare della Pastelli, di organizzare workshop cioè eventi pratici dal vivo. Tramite accordi con INVISALIGN ed altre società si è potuto rendere gratuito l'accesso per gli studenti del 5 e del 6 anno ed ottenere la certificazione INVISALIGN GO dopo la laurea.

A che punto è la coesione con le associazioni AISO?

Abbiamo cercato di creare una rete di conoscenza e cooperando con l'AIO e l'ANDI, ora è possibile iscriversi gratuitamente fino a due anni dopo la laurea e al SUSO un anno dopo. Possibilità concessa a tutti gli studenti del 5 o del 6 anno,.

Quale spazio secondo te che SUSO riserva ai giovani?

Gianvito Chiarello, il nuovo presidente SUSO, sta investendo moltissimo sui di noi, facendoci comprendere l'importanza del SUSO. Di qui la nostra collaborazione alla creazione della sua pagina Instagram.

Vincenzo Monosi

Studi odontoiatrici, tamponi e vaccini Come superare l'attuale quadro normativo?

Gli esercenti l'odontoiatria hanno manifestato la propria disponibilità a collaborare per l'esecuzione dei tamponi e vaccini. Mentre ci si interroga se l'Odontoiatra possa, al pari di un medico chirurgo, eseguire tamponi, il governatore del Veneto Zaia, in diretta televisiva si auto-esegue un tampone per ottenere un'auto-diagnosi (indipendentemente dalla dichiarata volontà di verificarne la efficacia) e in molte città infermieri, farmacisti, assistenti sanitarie, igieniste dentali e, a quanto pare, anche studenti e laureati in scienze motorie, li eseguono.

Se ciò fosse vero, teoricamente non vi sarebbero problemi per un Medico Odontoiatra, in evidenza di un'emergenza sanitaria e di grave carenza di personale, ad eseguire i tamponi. Il problema, tuttavia, non è l'atto tecnico, ma è un altro. Ritengo che il quesito posto principalmente dall' OMCeO di Novara non vada letto nel senso di voler sminuire la figura medica dell'Odontoiatra o escludere la possibilità di eseguire tamponi, ma nel senso di individuare se gli stessi si possano eseguire nel contesto di un ambulatorio odontoiatrico, non autorizzato ad attività di laboratorio biologico, e di valutare le ricadute medico-legali della gestione di tale attività e della certificazione degli esiti. Tanto più se non eseguiti ai propri pazienti al mero scopo di screening selettivo finalizzato alla sicurezza della cura odontoiatrica.

In tale evidenza potrebbe essere considerato un atto di diagnostica medica che non riguarda le malattie del cavo orale. L'OMCeO di Firenze vede nella disponibilità degli odontoiatri ad effettuare tamponi rapidi un ausilio diagnostico in corso di visite o terapie, che rafforzerebbe la sicurezza degli studi e sarebbe di sostegno all'attività svolta dal SSR a tutela della Salute pubblica. In Lombardia, oltre agli odontoiatri, anche gli igienisti sono autorizzati all'esecuzione di test antigenici rapidi presso gli studi privati, secondo specifiche procedure, indicazioni e gestione dei positivi e con l'obbligo di comunicare alla Regione tutti gli esiti tramite apposita applicazione.

Si tratta, comunque, di test complementari effettuati su base volontaria nel contesto di un percorso diagnostico che presuppone una valutazione medica di quadri sintomatologici e/o di esposizione al contagio. Non si tratta pertanto di attività di screening sulla popolazione. In caso di positività, vige l'obbligo di fornire adeguate informazioni riguardo all'isolamento domiciliare fiduciario del soggetto

e dei suoi contatti più stretti fino all'esito del tampone per la ricerca di RNA virale e di prenotare lo stesso presso il SSR.

Da un punto di vista strettamente pratico, ma credo anche giuridico e normativo, tale attività potrebbe essere considerata una misura preventiva lecita se finalizzata alla sicurezza della cura odontoiatrica.

L'intervento in uno screening di massa diventerebbe un atto di diagnostica medica che, come già detto, non riguarderebbe diagnosi e cure odontoiatriche. Il quesito che mi pongo è: se, anche si potessero superare i confini di competenza imposti dalla L409/1985 e dai regimi autorizzativi e assicurativi, in caso di complicanze o errata lettura di esiti e sintomi si possano porre problematiche di responsabilità non facilmente risolvibili.

La questione riporta inevitabilmente ad un'altra problematica, quella relativa alla possibilità di coinvolgere gli odontoiatri nella prossima campagna vaccinale anti-Covid-19, che il ministro Speranza prevede senza precedenti e che richiederà uno straordinario impegno di energie e risorse umane.

A parere di Raffaele Iandolo, presidente Cao Nazionale, il coinvolgimento attivo degli Odontoiatri offrirebbe la possibilità di utilizzare gli studi odontoiatrici diffusi su tutto il territorio nazionale e favorirebbe una somministrazione capillare e tempestiva di vaccini alla popolazione.

Una prospettiva allettante anche per il SSN, carente di personale e mezzi. Mi chiedo, però, come superare l'attuale quadro normativo e autorizzativo che non lo consentirebbe e quali tutele sarebbero date ai professionisti e alla popolazione. Indubbiamente sarebbero necessarie delle deroghe. L'attività vaccinale comporta inevitabilmente rischi e, anche se gli odontoiatri sono ben addestrati alla valutazione dei dati anamnestici e alla gestione delle emergenze, mi chiedo quanto eventuali incidenti possano pesare sulla valutazione delle scelte e delle responsabilità del professionista.

Quanto al coinvolgimento “passivo” degli odontoiatri nella campagna vaccinale, rinviamo all'editoriale di Gianvito Chiarello e al suo eloquente titolo “Anche gli odontoiatri si devono vaccinare”.

Diego D'Urso

Biorepair[®] Plus

ORALCARE

RIPARA IL 100% DELLO SMALTO AD OGNI USO*

GLI UNICI CON
microRepair[®]
RIPARA - SMALTO

PARTICELLE BIOMIMETICHE SIMILI ALLO SMALTO

PARODONTGEL[®]

Combate e previene il sanguinamento
e le infiammazioni gengivali



PRO WHITE

Restituisce il bianco naturale
al tuo sorriso



PROTEZIONE TOTALE
Contrasta e combatte
i batteri del cavo orale



DENTI SENSIBILI
Riduce la sensibilità dentinale
già dalla prima applicazione

*Test in vitro sulla riparazione dello smalto.

Biorepair Plus è un dispositivo medico CE - Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni d'uso. Autorizzazione Ministeriale alla pubblicità n° 0047168 del 12/08/2019.

Quale Ortodonzia pediatrica? Vedi foglietto illustrativo



I foglietti illustrativi contenuti nelle confezioni medicinali descrivono nel dettaglio caratteristiche e modalità d'uso del farmaco. Anche con l'Ortodonzia pediatrica valgono le "Istruzioni per l'uso"?

Descrizione

L'Odontoiatria pediatrica o materno-infantile, è una specialità che si occupa di fornire consigli e indicazioni per le mamme in gravidanza, di promuovere e curare la salute e lo sviluppo di denti ed ossa mascellari, dei tessuti parodontali ed il profilo del viso, in armonia con la muscolatura masticatoria, linguale, periorale, facciale e la respirazione. Non solo salute, quindi, ma anche sviluppo, ovvero Ortognatodonzia (oppure Ortodonzia) Pediatrica, seguendo i principi propri dell'Ortopedia infantile (dal greco orthos paidos ovvero "bambino dritto").

Principi e Indicazioni

Affinché i bambini non associno la visita dall'Odontoiatra infantile a fastidi o dolore ai dentini, è importante una valutazione preventiva in condizioni di salute, anche sotto il profilo psicologico e comportamentale. Una prima visita ortodontica dall'Odontoiatra Infantile è indicata intorno ai 18 mesi o, appena il bambino è visitabile, per prevenire, partendo da corrette informazioni, precoci problemi di salute orale, come l'ECC (Early Childhood Caries o Sindrome da biberon), causa di possibile sviluppo anomalo delle arcate, così come uno scorretto o prolungato uso del succhietto, o per intercettare quelle congenite o ereditarie (Ortodonzia intercettiva). Fondamentali sono il dialogo e la collaborazione (come priorità e timing di approccio terapeutico) con il pediatra o l'ORL

che con una visita precoce, possono individuare la necessità di una visita odontoiatrica infantile. Per una cura a 360° Odontoiatria e Ortodonzia pediatrica devono, dunque, camminare insieme e il corretto trattamento del dente da latte risulta centrale.

Posologia e Modo d'uso

In occasione o dopo la prima visita, in base all'età e caratteristiche del bambino, valutate clinicamente le condizioni di salute e sviluppo della bocca, possono essere necessari differenti tipi di approfondimenti diagnostici. Gli esami radiologici devono essere sempre aderenti alle Linee guida nazionali per la diagnostica radiologica odontoiatrica in età evolutiva. Oggi sono possibili anche analisi tridimensionali del profilo facciale dei tessuti molli con scansione del viso, per una valutazione dinamica di crescita ad impatto biologico zero. Le impronte delle arcate dentali possono essere effettuate mediante scansione intraorale, senza limiti di età e con performance molto elevate anche dal punto di vista del comfort del piccolo paziente, per coniugare salute, benessere e serenità. In base alle sue caratteristiche, ogni problematica ortodontica di sviluppo della bocca ha un momento ideale, per esser correttamente trattata. Diagnosi ed approccio terapeutico "giusti" consentono, nella maggior parte dei casi, di prevenire un difetto, od il suo accentuarsi, e correggerlo precocemente.

Avvertenze

Per l'Ortodonzia Pediatrica, semplicità, efficienza e, quando possibile, rapidità sono fondamentali per il massimo beneficio in fase di crescita, inserendosi con delicatezza nella vita quotidiana dei bambini. Attenzione a carie precoci e malocclusioni! ... quindi, al

circolo vizioso che si può instaurare ma anche facilmente gestire in un 'ottica preventiva "sapendo che, informando di... e osservando cosa...nel momento giusto".

Prospettive attuali e future

L'Ortodonzia Pediatrica nell'era digitale e della condivisione estrema deve affrontare esigenze sempre più "custom" nella sua integrazione con l'Odontoiatria infantile. Da un approccio di prevenzione e cura confortevole, efficiente e a misura di bambino, con le tecnologie oggi disponibili si può già realizzare un flusso CAD-CAT di cura digitale completo. La collaborazione media del piccolo paziente e dispositivi ortodontici personalizzati e preprogrammati su diagnosi e pianificazioni terapeutiche sempre più accurate, apriranno orizzonti inesplorati con nuovi materiali polimerici performanti (per dispositivi fissi e rimovibili) quali protagonisti. La sicurezza dei materiali e l'impiego efficiente risultano fondamentali in caso di necessità speciali, come per piccoli pazienti che devono sottoporsi alla RMN, per i quali i dispositivi "metal free", se fissi, dovranno essere la prima scelta. In questa fase storica, che vede tutti coinvolti, troverà spazio, anche in Ortodonzia Pediatrica, la Telemedicina. Sulla base di nuovi concetti di "self driving orthodontics" e cura a distanza, non avremo più visite del paziente con l'abituale frequenza. Le tecnologie di realtà aumentata e olografiche, secondo un nuovo linguaggio di comunicazione, condurranno ad una modalità di condivisione, dove l'alleanza terapeutica, cardine della medicina, troverà un'espressione alternativa che dovremo essere pronti a fare nostra, nell'interesse dei piccoli pazienti e delle famiglie.

Gianmaria Fabrizio Ferrazzano
Presidente SIOI



Tra ragione e sentimento le scelte in Economia



Antonio Pelliccia

Il rapporto tra comportamento ed attività cerebrale è sempre più al centro delle discipline economiche. Ciò fu riconosciuto nel 2002, quando a D. Kahneman fu assegnato il premio Nobel per l'Economia «per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specie sul giudizio umano e la teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza». I comportamenti risultano dalla valutazione effettuata con convenzioni, credenze e valori. Il paziente decide, ci pensa, ma non in modo così analitico. Prende decisioni per lo più spontanee, non razionalizzate. Nell'acquisto, le emozioni svolgono un ruolo importantissimo. Il Neuromanagement nasce nel 2006 per analizzare i problemi di carattere manageriale ed economico attraverso neuroscienze, scienze cognitive, psicologia e management. La decisione in un processo economico d'acquisto non è mai un pensiero razionale ma sempre una sensazione, un'emozione, un ricordo. Nonostante il pensiero intuitivo offra talvolta dei vantaggi (velocità, parallelismo, assenza di sforzo ecc.) e ci permetta di decidere in modo efficace, la sua attuazione e più in generale l'applicazione di euristiche e scorciatoie mentali ci porta talvolta a conclusioni errate sul mondo che ci circonda, sono comode e rapide, estrapolate dalla realtà e portano a veloci conclusioni. Tuttavia possono trasformarsi in bias cognitivi, cioè euristiche inefficaci, pregiudizi astratti che non si basano sulla realtà, ma si acquisiscono a priori senza critica o giudizio. I bias sono "trappole del ragionamento" che producono decisioni a volte sbagliate. Nelle prossime "pillole" esamineremo quali sono e come gestire questi "bias cognitivi" per migliorare il livello di accettazione dei piani di trattamento ortodontici e la fidelizzazione dei pazienti.

Non ci sono parole per raccontare un sorriso.



**ORTHO
SYSTEM
MILANO**

LABORATORIO
SPECIALIZZATO IN ORTODONZIA

20131 MILANO - P.zza Aspromonte, 35 - t. 02 29527081 - milano@orthosystem.it



“Un anno particolare (COVID) per la SIDO ma siamo riusciti a mantenere la rotta”



Siamo arrivati alle battute finali di una presidenza che ha dovuto confrontarsi con una pandemia tuttora in corso, che ci ha obbligati a cancellare quanto programmato e a reimpostare nuovamente tutto con modalità diverse cui non eravamo abituati.

All'inizio della mia presidenza, ho anticipato 4 obiettivi:

- A)** Avvicinare SIDO-AIDOr dando il via alla collaborazione sui programmi scientifici
- B)** Avvicinare la Società al mondo dei soci libero professionisti con iniziative tangibili, con più servizi e più attenzione al socio tra cui STUDY CLUB
- C)** Stipulare un accordo con le Banche per una offerta particolare riservata ai nostri soci e con il finanziamento ai Giovani che abbiano il desiderio di aprire un proprio studio
- D)** Inaugurare un Programma per la valorizzazione della figura dell'ortodontista

Pur avendoci l'anno particolare (COVID) costretti a fare un nuovo programma in corsa, siamo riusciti a mantenere la rotta e ad organizzare il primo Congresso ancora in lockdown, assieme all'AIDOr raggiungendo quindi quel traguardo che molti auspicavano da anni.

Pur lavorando in condizioni difficili, abbiamo chiamato a raccolta tutte le forze ortodontiche. Assieme ad AIDOr, ASIO e SUSO abbiamo organizzato la ripresa del dopo lockdown, costituendo un gruppo di acquisto per la reperibilità dei DPI a quel tempo introvabili e a prezzi esorbitanti. Visto l'anno particolarmente ricco di sfide contingenti, per rinsaldare il connubio, ho ritenuto opportuno organizzare assieme al presidente AIDOr Paolo Manzo anche il Congresso Internazionale di Novembre. Il programma scientifico era stato costruito in modo da dare la possibilità di agganciarci ai suoi contenuti e a rilanciarne sulla stampa nazionale una parte degli stessi rivolgendoci alla società in genere (popolo laico) per dare avvio alla campagna di valorizzazione della Ortodonzia.

Ebbene, siamo riusciti ad interessare la stampa con 3 uscite a diffusione nazionale (tra cui ANSA con 160.000 lettori, Repubblica Salute con 4.477.000 lettori, Radio 24 con 16.000 ascoltatori) e altre



Società Italiana di Ortodonzia

40 testate dei quotidiani più venduti in Italia che hanno ripreso questi argomenti, creando le premesse per un lavoro futuro che, se si vuole continuare, raccoglierà i frutti che gli associati si aspettano.

Anche se i problemi contingenti sono stati tanti, non abbiamo tuttavia trascurato il contatto con i soci, che non sono stati lasciati soli.

A tale fine abbiamo messo in campo tante iniziative:

- 1)** Attivato il programma STUDY Club coordinato a livello nazionale da Daniela Garbo, Giampiero Lovato e Deborah Esercizio. Momento di aggregazione importante con la partecipazione di tanti Opinion Leader della ortodonzia Italiana che si sono messi a disposizione per questa iniziativa e dato un grande contributo sia scientifico che umano.
- 2)** Abbiamo raggiunto proprio in questi giorni un accordo speciale con Banca ICCREA che riserva ai soci SIDO una offerta particolarmente vantaggiosa nella gestione dei POS e dei pagamenti in genere, offerta estesa a tutti i soci ASIO - AIDOR e SUSO ma che soprattutto mette a disposizione degli associati giovani che abbiano almeno due anni di iscrizione all'albo una possibilità di accedere al credito con una somma di euro 50.000 per l'acquisto di attrezzature e per dare avvio ad esempio a uno studio proprio.

Concludendo abbiamo dato informazione scientifica continua, nuovi servizi e abbiamo creato le premesse per una solida campagna di promozione della figura dell'ortodontista aumentando la nostra visibilità e reputazione agli occhi della stampa, dei cittadini e spero dei giovani laureati e dei nostri soci stessi.

Mi resta un rammarico e un desiderio: non avere potuto dare inizio al processo per l'istituzione di una FONDAZIONE SIDO in modo da farla diventare la cassa di risonanza naturale per le nostre iniziative benefiche e indirettamente per la valorizzazione della nostra professione e degli associati

Sono sicuro che le prossime presidenze la prenderanno in considerazione.

Abbiamo comunque continuato con iniziative benefiche tra cui la donazione da parte di SIDO di 20.000 euro alla protezione civile nei momenti tragici del lockdown e della battaglia contro il COVID 19 e ora attraverso la partecipazione alla raccolta di fondi del FOOD BANK ancora una volta assieme a tutti: SIDO - AIDOR - SUSO e ASIO. La battaglia non è ancora finita. Avremo ancora tanto da lavorare per superare l'emergenza e per incominciare a lavorare in modo più sereno.

Colgo l'occasione di questa ospitalità per mandare a tutti un caloroso augurio di Buone Feste e di tanta salute a tutti.

Giuliano Maino
Presidente SIDO

SIDO /AIDOR : un congresso da remoto con 1200 contatti

Si è appena concluso il 51° Congresso SIDO e 17° AIDOR in formato digitale che ha confermato e superato il successo di pubblico dell'edizione digitale di maggio. In due slot (13-14 e 27-28 novembre) si sono alternati speaker di livello internazionale su 4 differenti temi:

- **Milestones con speaker di grande esperienza che hanno affrontato i temi portanti e le pietre miliari dell'ortodonzia classica e contemporanea.**
- **Aree estetiche rispetto alle quali relatori di spicco hanno trattato il tema dei settori anteriori con approccio analogico e digitale.**
- **Le classi II trattate dai relatori con differenti approcci e punti di vista su questo macroargomento che interessa tutti noi e la nostra la pratica quotidiana.**
- **Le patologie e sindromi ostruttive respiratorie affrontate col punto di vista dell'ortodontista esperto e dell'otorino.**



Ogni sessione è stata chiusa poi da una Tavola rotonda a cui hanno partecipato i relatori da tutto il mondo anche con un forte impegno legato al fuso orario e moderata da "discussants" di gran pregio. Il tutto accompagnato da una Digital Plaza in cui relatori giovani e di valore hanno portato la loro esperienza nel digitale al servizio



degli ancoraggi scheletrici, del bondaggio indiretto, dell'intelligenza artificiale e della terapia con allineatori. Più di 1200 persone hanno potuto così fruire di un evento coordinato da una piattaforma del tutto digitale che ha consentito di vivere un'esperienza unica in termini di fruibilità delle lezioni e contatto, anche se da remoto, con lo speaker.

Anche nell'evento conclusivo di un anno particolare, la strategia di collaborazione SIDO/AIDOr e tra i rispettivi Presidenti, si è mostrata vincente offrendo un inestimabile valore aggiunto all'education online delle due società convergenti.

Non da ultimo vanno citate le due società tecniche ORTEC e AIOT che hanno svolto il loro programma in sintonia e in contemporanea a quello delle società scientifiche gemelle, confermando la vittoria della sinergia e della collaborazione voluta e resasi poi necessaria e realizzata quest'anno.

Paolo Manzo
Presidente AIDOR



A Bari riconfermati dall'Assemblea i valori che hanno messo le ali al



Potrebbero sembrare, come in circostanze analoghe, saluti rituali, mere formalità. Ma stavolta osiamo affermare che si è andati oltre la ritualità per lasciare spazio ad un concetto sempre più presente: la centralità SUSO. O, per meglio dire, l'attenzione e il valore che la roduta squadra del Sindacato si è conquistata negli ultimi anni.

Parlando di ritualità ci riferiamo ai saluti che hanno accompagnato l'avvio del Congresso Adriatico la mattinata di sabato 5 dicembre. Del Presidente SIOI, Gianmaria Ferrazzano, Paolo Manzo dell'AIDOR, Filippo Anelli, presidente FNOMCEO e di altre Autorità, tra cui, assolutamente da non trascurare, del Presidente degli studenti di Odontoiatria, nostro futuro.

A questo punto possiamo anche dircelo: questi riconoscimenti, reali e graditi, potranno (anzi, dovranno) essere suggellati dall'elezione di Pietro Di Michele a Presidente designato SIDO 2024, tappa fondamentale nella valorizzazione non solo della figura di un Presidente niente affatto "past" (a giudicare dal suo impegno), bensì del lavoro e della crescita di tutto il SUSO.

Nella diffusione di tali valori, saranno fondamentali i prossimi mesi per una adesione allargata della platea di iscritti ai nostri

ideali di mutualità professionale prima che al SUSO. Nell'incontro è stata ribadita (ma era già stata accolta con convinzione) la necessità di aderire alla raccolta fondi per il Banco Alimentare. La fortuna di esercitare una bellissima professione ci consente, infatti, di far nostro un obiettivo nobile "attivato" da Alessandra e ora condiviso anche dalle altre Società ortho. E' un'altra e rinnovata coincidenza ortho di visioni e di valori, che va oltre le singole posizioni di principio, lasciando sperare altri passi significativi in comune.

Con la modestia dei grandi, Massimo Ronchin ha indicato nella sua lezione da remoto il giusto approccio alla tecnica degli allineatori: in ogni passaggio, diagnosi e concetti di Ortognatodonzia siano ben presenti, richiamandosi ad un principio caro ad Ennio Gianni: "Se avete ben in testa la diagnosi e dove volete arrivare, qualsiasi tecnica sarà al vostro servizio".

L'avvio all'Assemblea Nazionale ha coinciso con un intervento di Giampietro Farronato, il quale, oltre a ribadire il suo "sentirsi SUSO" ha annunciato che organizzerà anche per l'anno prossimo l'incontro del Collegio dei Docenti invitando SUSO a parteciparvi con una sessione: un invito che ha tutta l'aria di un riconoscimento sul campo.

Approvato all'unanimità il bilancio presentato da Francesca Rosato, la centralità di SUSONews è stata riconfermata nel suo render note le "dinamiche" sindacali non solo ai soci, ma anche e soprat-

tutto "fuori", al mondo scientifico e politico legato all'Ortognatodonzia. Un primo, significativo segnale di tale centralità progressiva della testata è l'annuncio che la SIOI potrebbe entrare a far parte della compagine redazionale di SUSONews con una propria pagina di notizie, rafforzando in tal caso una collaborazione già in essere col suo presidente Gianmaria Ferrazzano.

L'ottimo Raoul D'alessio ha infine, illustrato attività e composizione delle varie Commissioni, rimarcando l'importanza di ognuna, ma in particolare, di quella dei Giovani su cui il SUSO fa molto affidamento, da sempre rappresentati da Patrizia Biancucci. Dietro suggerimento di Pietro di Michele, è stato infine rinnovato all'unanimità a Gianvito Chiarello il mandato alla prossima Presidenza, proseguendo nel ricco programma di crescita e valorizzazione intrapreso in questi anni.

Questo in estrema concisione, quanto avvenuto quel sabato mattina. Quel che in sintesi mi è rimasto sono una bella sensazione ed una consapevolezza: aldilà dei titoli e dei ruoli, l'esser parte della squadra SUSO mi consente di condividere con belle persone, un percorso fatto di stima, amicizia, nonché di crescita umana e professionale.

*Santi Zizzo
Consigliere nazionale SUSO*



SPECIALE AIG

Riflessioni sul corso annuale e di fine mandato



Cari soci, cari amici,

nelle giornate di venerdì 4 e sabato 5 dicembre si sono svolti on line gli ultimi due giorni di incontri del corso continuo che AIG organizza tutti gli anni per dare una "base" gnatologica ai nuovi iscritti e a tutti coloro che sono incuriositi dalla nostra interessante e vasta materia. Il corso, capitanato egregiamente dal responsabile prof. Vollaro, ha sfortunatamente dovuto seguire le traversie di questo anno particolare: a tutti gli oratori e al direttivo è spiaciuto molto non poter concludere in presenza, visto che un punto di forza della nostra associazione è il rapporto, umano e professionale, che si instaura tra i soci. I partecipanti si sono però mostrati molto comprensivi e hanno seguito con altrettanta attenzione e partecipazione le relazioni on line, che per fortuna non hanno limitato, né le domande né qualche disquisizione più accesa su argomenti che si prestavano ad avere più interpretazioni.

La forza di aver dato voce come sempre a tutti i Gruppi di Studio (GdS) si è rivelata vincente: il terzo incontro del corso annuale è stato aperto dal professor Deregibus (Gruppo della Gnatologia Neuromuscolare), che con la dimestichezza del navigato docente universitario, è riuscito a rendere interessante e viva anche la parte di diagnostica! Successivamente, il gruppo di studio della Gnatologia Riabilitativa Interdisciplinare, nella persona del dr. Rampello, ha parlato della terapia cognitivo-comportamentale che dovrebbe sempre accompagnarsi alle terapie più strettamente dentali. Grandissimo entusiasmo e curiosità lo ha portato la brillante presentazione della dott.ssa Laura Coradeschi, del gruppo di Planas, creando nei corsisti la richiesta di un corso dedicato, al fine di approfondire questo particolare tipo di approccio. I partecipanti hanno infine mostrato grande curiosità per i tecnicismi del gruppo di condilografia avanzata, che ha presentato relazioni di cefalometria, axiografia e risoluzione dei casi più complessi, presentati da un trittico tutto torinese formato dai dottori Eugenio e Giulia Tanteri e dalla dott.ssa Viano.

Cogliendo l'occasione della stampa di fine anno del Susonews 2020 permettetemi, associato a un Augurio di Salute a voi e famiglie qualche parole di fine mandato.

La prima è GRAZIE!!! Grazie per avere creduto ed essere stati vicini all'AIG in questi anni di cambiamenti. Il 31 Dicembre 2016 quando gli amici di Torino avevano deciso di passare il testimone, con un certo timore Roberto ed io abbiamo iniziato il nuovo mandato unendo le nostre forze ed amicizie in seno alla società per formare il nuovo Consiglio Direttivo (CD). Primo obiettivo era non disperdere l'immenso patrimonio umano e culturale consolidato dal gruppo dirigente torinese, secondo concretizzare la scintilla che Eugenio aveva acceso con l'idea della unione di più società "Nuova AIG", terzo crescere come società sia come numero di soci ma anche come gruppo dirigente. Com'è andata è ormai "storia vecchia"!

Ricordiamoci però quanto disse D'Azeglio "fatta l'Italia, bisogna fare gli italiani".

Proprio su questo si è focalizzato il mio mandato: unire, fare collaborare persone diverse, con storie e background vari, in un clima sereno e di stima reciproca. Questo si è verificato grazie alla formazione dei così detto Consiglio Direttivo Allargato (CDA), che prendendo spunto dalla presenza dei rappresentanti dei vari GdS ha aperto le sue porte a chi avesse avuto desiderio e forze per lavorare pro AIG. Da questa metodica di lavoro, ufficializzata nella scorsa assemblea annuale, sono nate

le varie commissioni poiché una società "importante" ha bisogno di tante forze a disposizione.

Sono estremamente grato a tutti quelli che hanno sempre partecipato in modo propositivo. Tanti sono i progetti avviati e quelli in via di definizione ed abbiamo veramente bisogno dell'aiuto di TUTTI i soci che dovranno dare ancora di più di quanto fatto finora per potersi paragonare a Società Scientifiche (SS) molto più grandi e strutturate. Sono sicuro che il CD ed il suo presidente non vedano l'ora di ricevere una telefonata in tal senso ed invito chi volesse consultare quanto fatto ed i molteplici progetti a navigare nel nostro sito investendo qualche minuto per approfondire le attività in atto. I più "volenterosi" potranno ascoltare la conferenza fatta da remoto agli studenti dell'Università di Milano attuata ad illustrare cosa fosse l'AIG ed a presentarmi.

Per finire un piccolo ostacolo, secondo me, alla crescita futura della nostra società: il nuovo statuto. Conosciamo lo spirito con cui è stato scritto, atto a garantire un'alternanza alla presidenza tra le società confluite; il mandato annuale programmato per il futuro però è, dal mio punto di vista, un limite a cui dovremmo porre rimedio per due motivi principali. Primo: il presidente dovrebbe provare a costruire un progetto e ad indicare una strada, che, anche se pianificata in anticipo (essendo eletto molto prima) dovrebbe poi avere il tempo di implementare o correggere in corso d'opera e per fare questo 12 mesi di mandato potrebbero non essere sufficienti. Secondo: abbiamo dei presidenti eletti con competenze, sia dal punto di vista scientifico che tecnico organizzativo importanti, conoscitori dei meccanismi legislativi ed associativi e degli "equilibri" tra le varie realtà del panorama odontoiatrico italiano: approfittiamone! La società inoltre ha un saldo attivo importante, quasi triplicato negli ultimi anni: diamo loro più tempo per operare a 360°!

Sarebbe adesso giusto e doveroso ringraziare tutto il consiglio citando per nome chi ha reso possibile e proficuo il cammino e l'attività di questi anni. Rischierei però di fare un torto a qualcuno non citandolo perché tanti, soprattutto nel CDA sono stati quelli che hanno lavorato. Concedetemi però un'eccezione e so che siete d'accordo con me, dedicata alla persona e non al provider che, giornalmente ed a tutte le ore, è sempre stata presente ed attiva per la nostra AIG: GRAZIE Marina. Con speranza di un augurio di Salute a Voi e famiglie e certo di un 2021 migliore vi saluto con affetto e vi stringo nel mio consueto abbraccio gnatologico virtuale che a Parma "questo maledetto" ci ha impedito.

Il vostro ormai prossimo ex presidente Francesco Ravasini.

*Francesco Ravasini
Presidente AIG 2019-2020.*





ammesso alla **FISM** Federazione di 191 Società mediche

Il 3 dicembre 2020 il Consiglio della Società FISM ha proposto e accettato l'ingresso del sindacato SUSO che risulterà ufficialmente iscritto alla FISM dal 1 gennaio 2021

Per il SUSO, entrare a far parte della Federazione delle Società Medico Scientifiche Italiane (FISM) è un'opportunità e un'evoluzione importante. Per capirne la portata vale la pena dedicare qualche riga alla SUA presentazione Fondata nel 1984 da una trentina tra le più autorevoli società medico-scientifiche italiane, oggi ne raggruppa 191 per un totale di oltre 120.000 iscritti.

Tra le sue mission più importanti è favorire gli scambi scientifico/culturali tra le Società con attività di formazione medica e didattiche. Inoltre promuovere e coordinare programmi di ricerca, salvaguardare i principi etici promuovendo la conoscenza della deontologia professionale. A tal proposito organizza l'educazione sanitaria della popolazione con momenti formativi, gruppi di ricerca su problematiche specifiche anche su mandato del Ministero della Salute o degli Assessorati alla Sanità. Contribuisce infine alla standardizzazione della certificazione di qualità formativa e partecipa alla programmazione sanitaria.

L'ingresso in un'organizzazione così prestigiosa, con la sua qualificazione scientifico-culturale, è alla base di qualsiasi azione politica seria e verso un miglioramento reale della professione. Ogni azione sindacale non può prescindere infatti dalla conoscenza scientifica e dalla serietà professionale, pena mancanza di autorevolezza e sfiducia nei suoi compo-



amenti e, di conseguenza, il venir meno del suo ruolo sociale di riferimento e di aggregazione. Sorge spontanea a questo punto la domanda: una società scientifica e un sindacato possono condividere gli stessi obiettivi? Mantenendo il proprio ruolo e la conduzione delle battaglie politico-culturali, il sindacato acquisisce un aspetto scientifico ben diverso dalle altre società. Sua mission non sarà infatti solo la ricerca, ma il trasferimento dei risultati clinici in modo semplice e coerente ai propri iscritti. Un aiuto a districarsi tra leggi e adempimenti, ma anche un punto di riferimento per la comprensione e l'applicazione pratica di dati scientifici complessi.

L'ingresso di SUSO nella FISM consentirà quindi un approccio completo e consapevole alla professione. L'ortognatodonzia trova la sua collocazione con approccio multidisciplinare al complesso cranico in crescita, crocevia di genetica e funzione che si influenzano vicendevolmente per il raggiungimento del miglior equilibrio dei distretti nella vita adulta e nell'invecchiamento.

Molta la strada da fare: le malocclusioni diventano un punto di partenza per interagire con altre branche della medicina. Ci sarà bisogno dell'impegno ed apporto di tutti per dare all'Ortognatodonzia il suo ruolo naturale e per riconoscere (ma, soprattutto, far riconoscere) il suo contributo fondamentale allo sviluppo psico-fisico del bambino e all'equilibrio funzionale dell'adulto. In altre parole alla qualità della vita.

Maria Grazia Piancino

Il benvenuto del presidente Franco Vimercati

A nome dell'intero Consiglio Direttivo e del Collegio dei Provvisori rivolgo a SUSO e a Maria Grazia Piancino, autrice dell'articolo, il più caloroso benvenuto nella nostra Federazione. L'affiliazione del Sindacato degli ortodontisti rappresenta un'ulteriore, significativo passo in avanti nello sviluppo di un soggetto federativo.



Perché sia sempre più in grado di coagulare gli interessi delle associazioni e dei sindacati specialistici, stimolarne l'attività, soprattutto nel confronto cogli altri Soci, all'interno di progettualità sinergiche verso obiettivi condivisi ed un continuo miglioramento della qualità di vita dei cittadini.

Superfluo ricordare in questo contesto come le società scientifiche affidino ai sindacati specialistici non tanto le rivendicazioni quanto il rispetto delle regole scientifiche da parte dei propri associati per garantire sempre più e meglio la sicurezza dei pazienti. Benvenuti, quindi, certi che la professionalità degli associati SUSO saprà dare ulteriore credibilità, rappresentatività e forza alle attività FISM alla luce delle grandi sfide che stiamo vivendo e che certamente non mancheranno negli anni a venire.

Franco Vimercati

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Gruppo DEXTRA pronto per un 2021 in ulteriore sviluppo

Si conclude un anno che ha obbligato tutti i protagonisti del settore in cui operiamo a interrogarsi sull'attività di ciascuno di noi e su come evolverà il futuro prossimo.

Una riflessione profonda alla quale anche GRUPPO DEXTRA non si è di certo sottratto e che ci fa guardare, come prima cosa, alle nostre radici perché quello che siamo oggi è frutto di un percorso che rimane innovativo e di crescita. Era il 2011 quando attorno ad un prodotto nuovo e che ebbe subito un rilevante successo di mercato - l'allineatore dentale che chiamammo Arc Angel - nove imprenditori decisero di dare vita ad una realtà aziendale nuova nel panorama italiano.

La spinta, tanto energica quanto repentina, fu determinata dall'introduzione della tecnologia digitale che imponeva una riorganizzazione, anche concettuale oltre che organizzativa, del lavoro dei laboratori. Gli imprenditori che diedero vita a GRUPPO DEXTRA decisero di non limitarsi più a condividere formule di acquisto collettive che consentivano di ottenere delle economie di scala e poco più. C'era l'opportunità di progettare e sviluppare insieme un modello organizzativo nuovo e di creare un prodotto ideato e realizzato totalmente in Italia, per rispondere alle richieste crescenti di un mercato che stava cambiando.

Oggi più che mai quella intuizione si è dimostrata straordinariamente valida. Un'idea che è stata condivisa con altri laboratori che sono divenuti licenziatari - dell'idea, del progetto e dei marchi - che negli anni sono duplicati, fino a triplicare, e ci hanno permesso come gruppo di essere presenti su gran parte del territorio nazionale. La forza del nostro gruppo è questa. Viaggiare all'unisono, con uno spirito di condivisione e innovazione verso nuovi orizzonti.



Il digitale rappresenta a pieno titolo l'attualità e una fetta sempre più importante del futuro. Arc Angel negli anni si è affermato come l'allineatore italiano più apprezzato nel nostro Paese. Sono nate altre soluzioni che difficilmente un singolo laboratorio avrebbe potuto sviluppare. In particolare, si tratta di Sonair, progetto che comprende anche i dispositivi intraorali utilizzati nella cura delle OSAS e della linea Skudo, paradenti sportivo realizzato su misura.

A loro GRUPPO DEXTRA ha affiancato soluzioni digitali all'avanguardia e ha sviluppato strumenti innovativi di dialogo e condivisione. Si tratta in particolare delle piattaforme in cloud Check Align e DEXTRA Link. La prima permette di avere sempre sotto controllo l'intero ciclo di trattamento consentendo di apportare modifiche direttamente sul modello 3D e di analizzarne in tempo reale gli effetti sull'intera dentatura. La seconda consente di azzerare le distanze tra tecnico e clinico, valorizzare le competenze e di

avere sempre sotto controllo tutte le fasi del processo di lavorazione.

Soluzioni di questo tipo hanno permesso anche in periodo di Covid-19 di proseguire molte attività che sarebbero altrimenti state compromesse. Hanno inoltre accelerato un mutamento nel nostro settore in cui gli attori protagonisti sono sempre più interdipendenti e hanno sempre più bisogno di un dialogo alla pari, in cui ognuno mette a disposizione competenze professionali e una visione del futuro comune, a vantaggio del paziente. GRUPPO DEXTRA su questi valori è nato e cresciuto, anche per questo può guardare al 2021 con la necessaria serenità, pronto a realizzare nuove soluzioni.

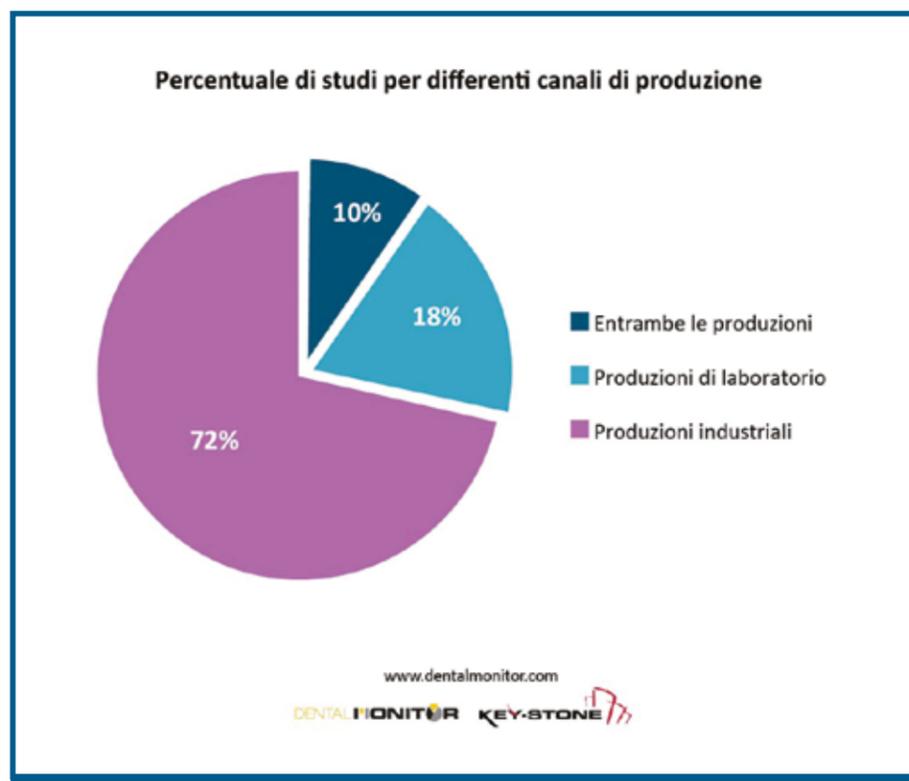
Indagine Key-Stone: una nuova era per gli allineatori

Analizzando i dati provenienti dall'industria, Key-Stone ha misurato puntualmente il trend nella produzione di allineatori ortodontici invisibili, ed è indubbio che tale settore stia presentando tassi di crescita inusuali e che il comparto stia entrando in una interessante nuova fase evolutiva. Come sempre nel dentale, non sono disponibili numeri sulla domanda odontoiatrica e realizzare valutazioni quantitative su dimensioni e trend delle principali prestazioni è un'operazione complessa e non sempre statisticamente affidabile.

Ma, contrariamente ad altri ambiti terapeutici, come la protesi o la conservativa, nel caso dell'ortodonzia, e particolarmente degli allineatori (così come per l'implantologia), possiamo arrivare a stimare più comodamente dimensioni e tendenze, partendo da ciò che l'industria produce e vende sul mercato domestico, che nel caso degli allineatori è il "caso trattato".

Si valuti, inoltre, che il settore degli allineatori è molto concentrato, con una decina al massimo di aziende in Italia che lo presidiano quasi totalmente. Dobbiamo però considerare che questo mondo è composto anche da dispositivi realizzati in laboratorio, una parte in modo totalmente artigianale e un'altra con sistemi più organizzati: ad esempio sotto un unico brand, con protocolli, materiali o modalità produttive standardizzate, etc.

Una ricerca Key-Stone realizzata su un campione di 400 studi dentistici nell'ottobre 2020, nella quale poco meno dell'80% degli intervistati (general practitioners) dichiara di proporre ai pazienti, anche solo occasionalmente, trattamenti con allineatori ortodontici, dimostra come quasi il 30% degli studi si rivolga anche al canale odontotecnico per la produzione dei dispositivi e non esclusivamente all'industria (citata in modo esclusivo nel 72% dei casi).



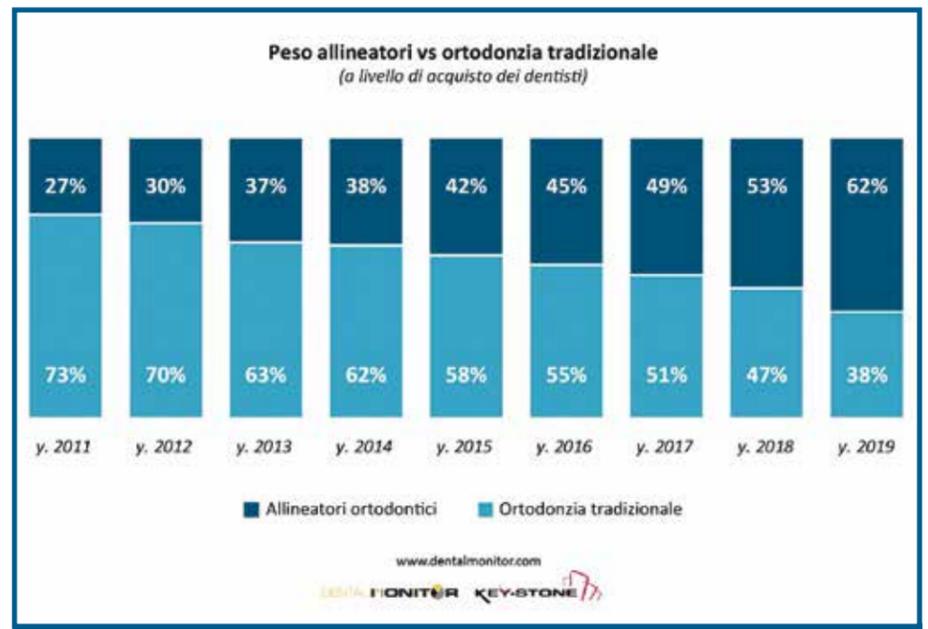
Tutto ciò produce una certa difficoltà nella possibilità di misurare il mercato utilizzando esclusivamente i dati provenienti dall'industria. È inoltre probabile che le produzioni artigianali siano destinate a trattamenti di gran lunga più semplici, come l'allineamento specifico di alcuni denti frontali per motivazioni estetiche o pre-protesi, in logica di cosmesi del social six.

Alcune delle principali industrie del settore si spingono a promettere la soluzione di casi ben più complessi, pur dovendo riconoscere l'imprescindibilità del know-how clinico dello specialista, che deve poter tenere in conto la complessità degli spostamenti dentali, le problematiche occlusali, le discrepanze scheletriche e l'impatto sull'estetica del viso.

Per le ragioni sopra esposte, Key-Stone ha definito un "confine" per provare a delimitare il mercato e la sua misurazione, includendo alle vendite dell'industria quelle produzioni di laboratorio, sia pur effettuate a livello locale, ma con un marchio riconosciuto e diffuso, un sistema produttivo controllato (esempio stesso software, materiali centralizzati, standard minimi delle macchine, etc.). Escluse invece le produzioni totalmente artigianali, non riconducibili a un sistema aziendale codificato. Veniamo quindi ai numeri nel mercato identificato. L'anno di riferimento è il 2019 per il quale si stima un valore di fatturato (al prezzo di acquisto del dentista), che si aggira tra gli 80 e i 90 milioni di euro (con circa 70.000 casi trattati) ma, soprattutto, con un trend di crescita nel 2019 che si aggira incredibilmente attorno al 50% per numero di casi.

I dati dettagliati saranno presto disponibili in un rapporto che Key-Stone sta realizzando per le aziende di settore, ma appare sin da subito molto chiaro che i trend di crescita siano maggiori a volumi (numero di casi) che non a valore di acquisto. Ciò si spiega per l'aumento di nuovi "competitors", alcuni con prezzi ridotti rispetto ai benchmark di riferimento, ma soprattutto per un ampliamento del numero di casi più semplici, spesso di solo allineamento estetico.

Da un lato stiamo osservando un repentino affollamento dell'arena competitiva, con nuovi importanti fabbricanti che si stanno affacciando o sono recentemente entrati nel settore degli alli-



neatori. Dall'altro, tecnologie sempre più avanzate, in termini di software e piattaforme, offrono opportunità di ampliamento dell'offerta ai pazienti anche per dentisti non specializzati e nuove possibilità produttive per i laboratori ortodontici.

Tutto ciò senza considerare che l'ambito ortodontico, in termini di generazione di domanda, ha ancora ampi margini di potenziale espansione. Pur considerando un "mercato chiuso" quello dell'età evolutiva, o comunque con limiti oggettivi per numerosità delle nascite, le nuove tecnologie e dispositivi aprono al mercato degli adulti con problemi di lieve o moderata malocclusione, senza dimenticare i pazienti adulti trattati in età evolutiva ma con chiare situazioni recidive.

Aziende provenienti dall'ortodonzia si stanno inserendo nel mondo degli allineatori con una strategia di estensione della loro gamma prodotti e, chiaramente, avvalendosi del forte know-how tecnico e relazionale, grazie al preesistente rapporto commerciale. È naturale quindi che il loro target d'elezione sarà prevalentemente lo specialista ortodontico, al quale potranno verosimilmente essere proposte anche soluzioni ibride o integrate, con una maggiore focalizzazione sui casi più complessi.

Le aziende provenienti da altri segmenti del dentale si stanno muovendo, invece, verso una strategia di diversificazione di gamma per ampliare il loro business di riferimento, facendo leva sulla relazione preesistente con i professionisti (generalmente GP) e sull'opportunità di cross-selling. Tra questi importanti attori del mondo dell'implantologia e della distribuzione full service, che possono contare su una grande capillarità nella copertura del territorio.

Anche l'ingresso di questi nuovi attori potrebbe, sorprendentemente, contribuire alla generazione di nuova domanda attivando migliaia di dentisti generalisti per la proposta ai loro pazienti di soluzioni in grado di risolvere dai casi più semplici a quelli più complessi.

In un contesto sempre più complesso poiché affollato da un numero crescente di aziende, ognuna con la propria articolata offerta, è plausibile che i professionisti abbiano necessità di un maggior supporto e tutoraggio da parte dei fornitori. I laboratori ortodontici, in questo ambito, possono avere un ruolo centrale, sia per il rapporto fiduciario instaurato negli studi, sia per la vicinanza territoriale e la flessibilità, ma anche per lo sforzo evolutivo di molti laboratori che attraverso investimenti cospicui e strategici possono oggi competere in termini di qualità produttiva e servizio di consulenza a supporto dei clinici.

Ma, tornando all'ortodonzia specialistica e all'aumento progressivo dei dispositivi allineatori nella pratica clinica, è indubbio che lo sviluppo della digitalizzazione in ortodonzia, proposto in modo rilevante da alcuni operatori industriali, stia spostando l'attenzione dei più esperti dal basilico concetto di "dispositivo" a un sistema integrato e digitalizzato di pianificazione e controllo di tutto l'iter terapeutico, con un ruolo ancor più centrale dell'ortodontista.

L'intelligenza artificiale applicata agli strumenti di pianificazione ortodontica e l'implementazione del workflow digitale con l'utilizzo di opportune tecnologie, consentono oggi di realizzare diagnosi tridimensionale, simulazione virtuale del decorso e del risultato del trattamento, progettazione e realizzazione dei dispositivi, controlli anche a distanza durante la terapia, analisi e rielaborazione dei risultati anche a fini statistici e in ottica di miglioramento continuo.

Tutto il comparto ortodontico, non solo quello degli allineatori, sta ormai definitivamente evolvendo verso un unico concetto di ortodonzia digitale, che va oltre il "semplice" uso di uno scanner ed è ormai da considerarsi una vera e propria disciplina. Così come siamo ormai inesorabilmente fuori dall'antico paradigma che vedeva la suddivisione tra apparecchiature fisse e allineatori. Siamo già oltre.

Roberto Rosso
Presidente Key-Stone

TAP-splint Thornton Adjustable Positioner

La medicina odontoiatrica del sonno sta assumendo una importanza sempre maggiore. Le evidenze hanno dimostrato che l'odontoiatra può avere un ruolo importante nella diagnosi e nel trattamento di alcuni disturbi del sonno, quali il russamento, la sindrome delle apnee ostruttive del sonno (OSAS) ed il bruxismo del sonno e come questi disturbi, soprattutto l'ultimo, possano influire sulle terapie effettuate dall'odontoiatra stesso.

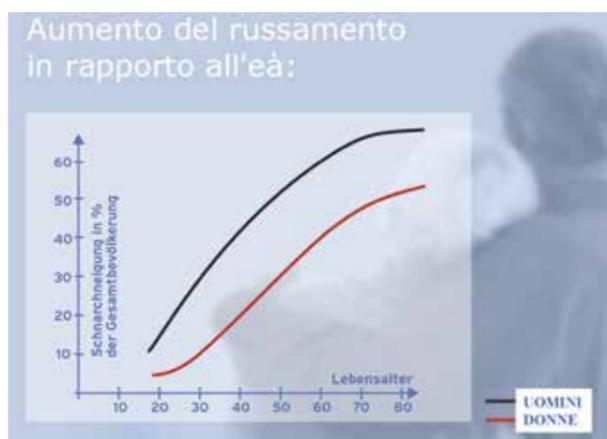
Il russamento è definito dalla AASM (American Academy of Sleep Medicine) come un rumore respiratorio causato dalle vie aeree superiori durante il sonno, che tipicamente avviene durante l'inspirazione, ma che può avvenire anche durante l'espirazione.

La sindrome delle apnee ostruttive del sonno è caratterizzata da episodi ripetuti di ostruzione completa o parziale delle vie aeree superiori durante il sonno.

Il bruxismo del sonno è definito come una attività ripetitiva dei muscoli masticatori che avviene durante il sonno caratterizzata da digrignamento o serramento dei denti.

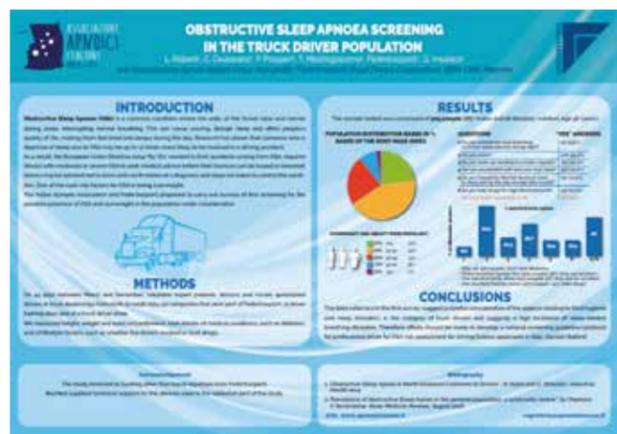
La diagnosi del russamento e delle OSA si basa sull'anamnesi, sull'esame clinico e sulla valutazione strumentale.

Le statistiche ci dicono che il 30% degli uomini russano dopo i 30 anni di età, mentre dopo i 60 anni la percentuale raggiunge il 60%. Per quanto riguarda le donne il 10% russa dopo i 30 anni di età, mentre raggiunge il 40% la percentuale di donne che russano dopo i 60 anni.



Il problema è così sentito e diffuso che l'unione europea ha emanato la direttiva 2014/85/UE che impegna gli stati membri a inserire fra le malattie da indagare per l'idoneità psicofisica al rinnovo e al rilascio della patente di guida, la Sindrome delle Apnee Ostruttive del Sonno (OSAS).

In occasione del 29° European Respiratory Society International Congress che si è tenuto a Madrid è stata presentata una ricerca dell'Associazione Apnoici Italiani, condotta nel 2018, su 905 autisti di camion dalla quale risulta che circa il 50% dei camionisti italiani soffre di un problema respiratorio notturno.



L'odontoiatra per la propria diagnosi può servirsi dell' esame ispettivo e delle valutazioni radiologiche e cefalometriche. Il fenotipo predisponente per i disturbi respiratori del sonno è il paziente che presenta il palato duro stretto e la mandibola piccola e/o retrognatica.

Di tipica diagnosi odontoiatrica è il bruxismo che a volte sconfinava nel bruxismo del sonno.

Il bruxismo è una condizione orale caratterizzata da attività dei muscoli masticatori che può avvenire durante il sonno o durante la veglia.

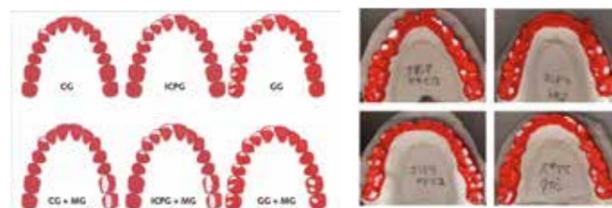
La prevalenza di bruxismo del sonno negli adulti varia dall'8% al 15%, mentre per quello della veglia varia dal 22% al 30%.

La diagnosi non strumentale del bruxismo da parte dell'odontoiatra non è semplice perchè affidata al self-report del paziente, a volte alterato dagli aspetti psicologici e dalla personalità del paziente. L'esame clinico extraorale ed intraorale è propedeutico ad una diagnosi più definitiva.

Un aiuto alla diagnosi clinica può essere il BRUXCHECKER del Prof. Sadao Sato.

Il BRUXCHECKER è un foglio termoformabile di spessore 0,10mm, quindi sottilissimo, colorato da un solo lato; viene termoformato sul modello del paziente, superiore o inferiore, posizionandolo col lato non colorato sul modello stesso e col lato intriso di colorante che andrà a contatto con l'antagonista.

Il modello deve essere asciutto e non è necessario che venga isolato. Una volta termoformato, il foglio viene rifinito con una semplice forbice tenendo presente che deve ricoprire l'intera superficie del dente. Viene indossato dal paziente per 1, max 2 notti, dopodichè tornerà dal clinico il quale, attraverso le abrasioni riportate dal colorante del foglio termoformato, potrà fare una diagnosi più mirata del bruxismo del paziente.



Classificazione del bruxismo con rilevazione Brux Checker Prof. Sato

La terapia odontoiatrica con MAD

Il MAD agisce posizionando e mantenendo la mandibola e la lingua in posizione di avanzamento.

In questo modo aumenta il volume e si riduce la resistenza al flusso di aria a livello delle vie aeree superiori.

L'apparecchio MAD deve avere le seguenti caratteristiche:

- realizzato su misura per il paziente
- realizzato in materia biocompatibile
- inserito sulle due arcate
- possibilità di avanzamento graduale uguale o inferiore ad 1mm
- possibilità di avanzamento totale di almeno 5mm
- facile utilizzo da parte del paziente.

Il MAD va fabbricato da laboratori specializzati su impronte di precisione rilevate dal dentista unitamente ad una registrazione occlusale utilizzando sistemi dedicati.

Secondo le linee guida internazionali la posizione iniziale deve corrispondere al 50-75% della massima protrusiva. In seguito si avanza progressivamente seguendo il feedback del confort e della risposta clinica del paziente, fino ad ottenere la posizione terapeutica.

Esistono in commercio diverse "forchette" per rilevare la posizione in cui fabbricare il TAP. La più conosciuta è la forchetta George Gauge.



George Gauge kit

Le indicazioni al trattamento con MAD secondo AASM sono:

- russamento primario
- OSA lieve e media in alternativa alla CPAP
- OSAS severe come seconda scelta quando il paziente non può utilizzare la CPAP

IL TAP

Il TAP, Thornton Adjustable Positioner risponde perfettamente alle linee guida internazionali sulla fabbricazione dei MAD. E' un dispositivo che consente di praticare una terapia mirata ed efficace contro la roncopatia e le apnee del sonno.

Il posizionatore regolabile TAP è stato sviluppato dal dentista ed

ingegnere americano Dr. Keith Thornton che lo ha progettato e brevettato per mantenere aperte le vie respiratorie durante il sonno. Ciò che rende il TAP così innovativo è il suo meccanismo di tensione a linea singola. Esso è infatti costituito da una vite a scorrimento regolabile con avanzamento fino a 7mm ed un rostro che scorre all'interno di una guida con ampiezza fino a 12mm che consente i movimenti di lateralità del paziente.



Chiave di regolazione della vite



Fase di costruzione con vite parallela al piano occlusale

La vite TAP è disponibile nella versione T e nella versione Reverse, ideale quest'ultima per i pazienti con morso profondo, in quanto di dimensioni e sviluppo ridotte rispetto alla versione T.



La vite viene posizionata sullo splint superiore costituito da un foglio termoformabile bicomponente (duro all'esterno e morbido all'interno) spessore 2,5mm, mentre la guida di scorrimento viene posizionata nello splint inferiore, anch'esso termoformato con medesimo materiale spessore 2,5mm.

La vite viene unita agli splint con acrilico. Tutta la componentistica viene commercializzata dall'azienda produttrice in appositi kit riservati ai laboratori certificati che hanno frequentato l'apposito corso di formazione.



La vite TAP pre-assemblata, pronta per la fabbricazione



Vista del TAP -T splint superiore finito. È ben visibile il foro di attivazione nella parte anteriore

Vista del TAP -T splint reverse finito. Si nota la ridotta dimensione verticale del dispositivo, per pazienti con morso profondo. Il foro di attivazione non è visibile, perchè rivolto palatalmente

Bibliografia:

- Diagnosi e trattamento del sonno- Ariesdue srl
- Brux Cheker flyer- Scheu Dental
- DRUCK-Version CD-SCHNARCHEN-Scheu Dental-traduzione italiana Righini Stefano
- Schede tecniche TAP- Scheu Dental
- Manuale di istruzioni per la fabbricazione del TAP-Scheu Dental
- Practice revisions M. Greven, K. Onodera, S. Sato

Stefano Righini

