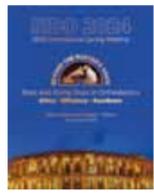




LA VOCE DELL'ORTOGNATODONZIA ITALIANA

SusoNews n. 1/2024 - Periodico registrato presso il Tribunale di Torino al nr. 26/2021 in data 29.4.2021 - Spedizione Poste Italiane Spa - Postatarget Magazine autorizzazione n° CENTRO/01319/04.2021/NPCT



4 Gestione "a tre" delle attività SIDO In primis lo Spring Meeting ad aprile

La neo presidente Schneider-Moser annuncia che le attività SIDO 2024-2026 saranno gestite con Franchi e Garbo, a partire dallo Spring Meeting il 19/20 aprile a Verona.



10 Le novità fiscali 2024 passate in rassegna dal consulente SUSO

Come ogni anno il dottor Maurizio Tonini commercialista e consulente fiscale SUSO indica le novità utili che la categoria "deve" conoscere: un prezioso vademecum normativo.



5 In collaborazione con SIOB e Or-Tec il Congresso regionale SUSO Marche

Il Congresso regionale Marche di Ascoli ha luogo sabato 17 febbraio con la collaborazione SIOB e Or-Tec. Una giornata sul tema il canino incluso nel ricordo di Franco Bruno, grande ortodontista.



11 Denunciata da dentisti l'assenza dell'UDI (obbligatorio) su dispositivi

Linda Sanin mette in guardia sull'assenza del codice UDI, denunciata da alcuni dentisti, malgrado l'entrata in vigore il 15 gennaio della registrazione e conservazione del codice.

Improvvisa scomparsa di Stefano Della Vecchia già presidente Or-Tec



Il 17 dicembre, con una morte del tutto inaspettata, è mancato a Roma Stefano Della Vecchia, 67 anni, figura autorevole ed apprezzata della Ortodonzia tecnica italiana. Notizia accolta con doloroso stupore dal mondo tecnico ortodontico in generale e in ambito medico odontoiatrico, che aveva avuto modo di apprezzare la sua capacità di dialogo ed equilibrio. Una delle figure di maggior spicco in seno all'Or-Tec dove, con una militanza trentennale, aveva ricoperto varie cariche: Tesoriere dal 1997/2000, aveva successivamente ricoperto l'incarico di Vice presidente dal 2001 al 2008, per passare alla Presidenza negli anni successivi, rimanendo in carica per quattro anni, fino al 2012. Nel quinquennio 2013/2018 aveva continuato a prestare la sua preziosa esperienza in seno all'Or-Tec come Consigliere aggiunto, e dopo una breve pausa, aveva ripreso l'incarico, che ricopriva tuttora, nel 2021.



Altri servizi a pagina 2

LA LINGUA BATTE

La "diversità" ... degli allineatori americani?

Ne è fallita un'altra, questa volta in America. La Smile Direct Club, produttrice di allineatori trasparenti ha dichiarato bancarotta, abbandonando al loro destino migliaia di "clienti" in corso di trattamento e con le rate da pagare. Quasi non farebbe notizia, ormai di società del dentale ne saltano tante, se non fosse per due motivi:

1) in America gli allineatori non sono considerati dispositivi medici, per acquistarli basta richiedere un kit per auto prodursi le proprie impronte dentali, oppure recarsi in un negozio dove un "commesso" usa uno scanner e, dopo il pagamento, i dispositivi vengono spediti a casa.

2) ADA, l'American Dental Association, ha espresso parere contrario sull'ortodonzia fai da te, sostenendo che questa rappresenti un pericolo per la salute del cittadino.

Finalmente è stato detto che il re è nudo. Per anni la Smile Direct Club ha offerto in America e in Australia cure ortodontiche della durata massima di sei mesi grazie a un'impronta digitale e uno status fotografico. Niente visite odontoiatriche, niente radiografie. Insomma denti dritti senza dentisti tra i piedi.

Oggi l'ADA grida allo scandalo affermando che il dentista dev'essere considerato il responsabile della cura del paziente e l'odontoiatria



fai da te può causare danni irreversibili alla salute del cittadino.

Ho il sospetto che questa levata di scudi, più che per difesa della categoria, sia stata provocata dal fallimento della Smile Direct Club che lascia migliaia di clienti con le cure da terminare e gli allineatori da pagare: in America con i soldi non si scherza.

E allora dobbiamo considerarci fortunati (medici e cittadini) ad essere nati in Europa? Non ne sarei tanto sicuro, le proposte online delle società commerciali sono sempre più esplicite e ammiccanti, i nostri odontoiatri sempre più sprovveduti e impreparati a diffidare dalle lusinghe di offerte di moderne e costose attrezzature, nonché di potenziale parco clienti.

La classe politica è allertata da tempo, anche i nostri sette colleghi odontoiatri attualmente eletti in Parlamento. Siamo in attesa di una legge che scriva a chiare lettere che in Italia la vendita diretta da parte di aziende di dispositivi medici su misura è VIETATA, a tutela della Salute pubblica, contro ogni fenomeno commerciale di natura speculativa.

SUSO segue!

Gianvito Chiarello
Presidente Nazionale SUSO

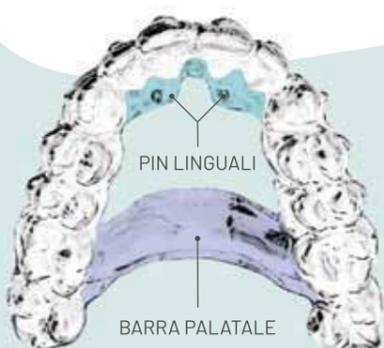
ORTHODONTICS PILLS ON LINE

Continuano i "Martedì della cultura ortodontica", libera traduzione della fortunata serie realizzata da SUSO e svolta da Gianvito Chiarello e Raoul D'Alessio. Prossimo appuntamento il 20 febbraio ore 20/22 con Mercedes Revenaz su "Il timing di intervento e la pianificazione strategica nel trattamento con allineatori nel paziente in crescita"



LO SPAZIO DELLE FUNZIONI

Risolvi anche i casi più complessi.



PIN LINGUALI

BARRA PALATALE



SCOPRI I CORSI DEDICATI >>>



www.nuvolaortodonzia.it | www.biomax.it

PER SUSO UN 2024 RICCO DI EVENTI

Dopo un 2023 generoso di avvenimenti e coronato da un Congresso già si affaccia un 2024 con un SUSO impegnato nella promozione della professionalità e della formazione.

Inaugurano il fitto calendario gli Stati Generali della FISM, Federazione delle Società Medico-Scientifiche Italiane, a Roma nei giorni 31 gennaio e 1° febbraio, sul tema "40 anni di Eccellenza nella Sanità Italiana".

Nei fine settimana, nel corso dell'anno 2024, in tutta Italia, SUSO propone un momento di formazione nel campo dell'estetica odontoiatrica: il "Progetto Esplico", coordinato da Michele Cassetta e da Raoul D'Alessio riservato ad una decina di odontoiatri.

Ad Ascoli Piceno, il 17 febbraio, organizzatrice Laura Pallotta, il Convegno regionale Marche su "Il canino incluso è ancora uno sconosciuto?", ultime notizie relative alle tecniche di disinclusione, di prevenzione e prevenzione precoce. In primavera Napoli accoglierà un Corso extraclinico di Formazione per Consulenti in Or-

todonzia, docenti Antonio Pelliccia, Vincenzo Statelli e Roberto Longhin.

Evento imprescindibile l'edizione 2024 di Exponential (a cura dell'Unione Nazionale Industrie Dentali Italiane), dal 16 al 18 maggio: tre giorni di esposizioni, conferenze, momenti di formazione e spazi dedicati al Team Building che avrà luogo nel cuore di Rimini.

Due gli eventi più significativi della Società Italiana di Ortodonzia (SIDO) presieduta da Ute Schneider Moser: lo Spring Meeting di Verona (19 e 20 aprile) e il 55° Congresso Internazionale (dal 17 al 19 ottobre) nella fiorentina Fortezza da Basso.

Anch'essa significativa per il futuro SUSO, la tradizionale iniziativa di SUSOSchool in programma quest'anno a Vico Pisano il 25 e 26 ottobre e il Congresso Adriatico, versione nazionale, il 6 e 7 dicembre a Bari che conclude un anno in cui, ancora una volta, SUSO mette al centro formazione e professionalità.

D.Noa



Foto d'insieme al Congresso di Rimini 2023

Un onore condividere con te momenti professionalmente rilevanti

Stefano sei stato un amico, un collega dal grande carisma e personalità, un uomo elegante dal sorriso incoraggiante e lungimirante

Hai lasciato in tutti noi un vuoto che potrà essere colmato solo in parte, grazie alla eredità che lasci a tutti noi.

A noi, che abbiamo condiviso con te momenti di vita associativa e di grande amicizia, lasci il tuo entusiasmo, la tua saggezza e la tua visione prospettica verso i grandi progetti ma soprattutto competenza e passione per questa professione che hai sempre saputo valorizzare.

Caro Stefano, hai sempre creduto in Or-Tec e nel sano spirito associativo che hai saputo rappresentare e difendere, contribuendo con gli altri "Grandi" a lasciare a tutti noi e alla ortodonzia italiana un grande patrimonio. Per questo sapremo continuare con orgoglio il solco che tu hai saputo tracciare sentendoti sempre al nostro fianco.

È stato un grande onore per tutti noi incontrarti, conoscerti e poter condividere momenti professionali rilevanti. Grazie Stefano.

Massimo Cicatiello, Paolo Ugolini, Vittorio Evangelista, Giuseppe Grimaldi, Francesco Serra, Marco Pardini, Paolo Zelli
Il Direttivo Or-Tec

Stefano Della Vecchia, un grande vuoto per l'Ortodonzia italiana

Nella presentazione dell'intervista a Stefano Della Vecchia pubblicata nel primo numero di SUSONews del 2022 dicevamo testualmente.

"Ospitiamo un'intervista a Stefano Della Vecchia, past president di OR-TEC (la più che cinquantenaria associazione dei tecnici ortodontisti) titolare del laboratorio OrthoSystem Roma, che da sempre testimonia in prima persona l'impegno di una categoria alla ricerca di un riconoscimento ufficiale formativo e di una maggiore valorizzazione". Parole che, lungi da ogni enfasi, sottolineano la stima e l'apprezzamento dei dirigenti SUSO e dei suoi aderenti delle qualità umane e professionali di un uomo che ha dato lustro con la sua attività di tecnico ed imprenditore non solo alla Tecnica, ma alla Ortodonzia tutta.

Il suo sogno verso l'eccellenza...

Vuole parlarci delle sue motivazioni?

Chi mi conosce bene, ma anche chi soltanto sporadicamente ha attraversato il mio percorso lavorativo e umano, sa quale sia il traguardo, la speranza, la missione a cui continuo a dedicare moltissima parte del mio tempo e determinazione: ottenere - attraverso strumenti formativi, corsi didattici, iniziative e progetti mirati - un pieno riconoscimento, accademico e professionale del tecnico ortodontista. Una necessità che condivido con moltissimi colleghi. Del resto, la nostra è un'attività che da sempre si muove in modo autonomo per connettere professionisti ortodontisti e laboratori, armonizzare sforzi e intuizioni, identificare rivendicazioni e istanze comuni. Per colmare, insomma, i numerosi vuoti legislativi, formativi e accademici, e affermare una di-

rezione condivisa, un percorso costruttivo, un'identità chiara e univoca che distingua l'odontotecnico ortodontista da quello protesico, professioni che sono sempre più distanti, pur rimanendo nell'ambito dello stesso diploma professionale.

Con quali progetti o strumenti è possibile superare questo impasse?

Personalmente, e insieme ad altri amici, abbiamo cercato di contribuire con diverse iniziative che nel tempo hanno riscontrato un certo successo, rivelandosi mezzi indispensabili per la crescita professionale, tecnologica e imprenditoriale di tantissimi laboratori e specialisti sparsi per l'Italia. Mi riferisco a realtà come Or-Tec, entità animata da molteplici personalità, competenza ed esperienze, votata da sempre a contribuire attivamente alla crescita culturale, tecnica e professionale dell'odontotecnico specialista in tecnica ortodontica. In virtù della sua innegabile portata rivoluzionaria, un posto speciale nel mio cuore è occupato dal concetto di SDT - Specialist Dental Technician: non solo un marchio di garanzia, un corso con valenza accademica, un percorso di alta formazione specialistica, ma

anche e soprattutto un felice tentativo di scardinare determinati meccanismi di mercato, caratterizzati troppo spesso dalla svalutazione del tecnico ortodontista, attraverso l'accrescimento delle potenzialità e del valore economico, oltre che professionale e umano, di una categoria che ogni giorno lavora attivamente per assicurare la soddisfazione dei clienti e la sicurezza per i pazienti. Or-Tec, proprietaria dalla nascita del marchio SDT, si adopera attraverso i suoi presidenti, in particolare l'amico Massimo Cicatiello, per riproporre il corso che, con l'avvallo del MIUR e i CFU già conferiti, darebbe al tecnico ortodontista una giusta e distintiva collocazione.

Si può arrivare al pieno riconoscimento del tecnico ortodontista SDT?

È un obiettivo da perseguire attraverso formazione, cultura e conoscenza, mezzi che attualmente non vengono somministrati da alcuna sede ufficiale, e che il tecnico ortodontista alle prime armi deve acquisire attraverso canali paralleli ma non accademici. Spesso si tratta di associazioni di categoria o diligenti titolari di laboratorio, che si fanno carico di tramandare gli aspetti tecnici, il substrato

teorico e clinico necessari a intraprendere con successo un mestiere tanto complesso quanto affascinante, oggi caratterizzato da un flusso digitale emergente.

Come può un attestato come SDT contribuire a questo obiettivo?

In un mercato in continua evoluzione, caratterizzato dal continuo aggiornamento scientifico e tecnologico, che non smette di interessare le fortune imprenditoriali di tantissimi professionisti, il marchio SDT acquista maggiore importanza in quanto certifica l'affidabilità del tecnico ortodontista, diventando un attestato di garanzia verso una clientela professionale più informata ed esigente, che vuole accedere alla cure migliori e affidare la propria salute a dispositivi sicuri, innovativi e performanti. Per questo, di fronte a un cambio di passo così significativo, insieme a tanti colleghi stiamo studiando come concretizzare un'ulteriore evoluzione di SDT, affinché questo percorso professionale divenga una realtà formativa riconosciuta, consegnando alla categoria un attestato in grado di valorizzare la nostra formazione, la nostra specializzazione tecnica e le nostre competenze.

Ricordati di rinnovare la quota entro il 28/2/2024

Iscrizioni 2024

Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

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
- Convenzione Polizza di Responsabilità Civile Professionale

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)
- € 90 specializzandi (1° - 2° - 3° anno specialità)

NB Gli specializzandi che si iscrivono al primo anno della scuola di specialità, usufruiscono del Bonus dei 3 anni con quota agevolata di 90,00 euro al SUSO. Mentre per coloro che si iscrivono al secondo o terzo anno della scuola, pagano la quota riservata agli specializzandi di 50,00 euro per anno di iscrizione.

SOCI ORDINARI

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

ANNO XXIII - N. 1 - 2024

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

S.U.S.O.
C.so Francia 68 - 10138 Torino
Tel. 011 50 28 20
Cell. e Whatsapp 351 566 61 44
segreteria@suso.it
comunicazioni di carattere generale
amministrazione@suso.it
comunicazioni di carattere amministrativo
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 Bianucci

Comitato di Redazione

Direttore Responsabile: Pietro di Michele
Presidente Nazionale: Gianvito Chiarello
Vicepresidente Nazionale: Alessandra Leone
Segretario Nazionale: Santi Zizzo
Tesoriere Nazionale: Fabrizio Sanna

REDAZIONE

Interni
Patrizia Bianucci, Roberto Delli, Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo.

Esteri

Saverio Padalino, Maria Grazia Piancino, Massimo Ronchin, Raffaele Schiavoni.

Young

Angelo Bianco, Giulia Caldara, Francesca Cancelliere, Elio Ciancio, Aldo di Mattia, Gian Piero Pancrazi, Gregorio Tortora

Editore

S.U.S.O. SINDACATO UNITARIO SPECIALITÀ ORTOGNATODONZIA
C.so Francia 68 - 10138 Torino
Tel. 011 50 28 20
susosindacato@libero.it

Direttore Responsabile: Pietro di Michele
Vicedirettore: Gianvito Chiarello

Periodico registrato presso il Tribunale di Torino al n. 26/2021 in data 29/04/2021

Sindacato iscritto presso il Registro degli Operatori di Comunicazione al n° 36866 in data 30/06/2021

Periodico depositato presso il Registro Pubblico Generale delle Opere Protette

Segreteria di Redazione

Angela Rosso

Stampa

Graffietti Stampati snc
S.S. 71 Umbro Casertinese Km 4,500
01027 Montefiascone (Viterbo) - Italy
R.U.C.F./P.IVA 01427040561

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto

Arianto srl
Corso Trieste 175
00198 Roma
info@arianto.it
www.arianto.it

Spedizione Poste Italiane Spa
Postaragel Magazine autorizzazione n° CENTRO/01319/04/2021/NPCT

La riproduzione delle illustrazioni è consentita previa richiesta scritta all'editore e al proprietario della testata Suso Sindacato.

Chiuso il giornale il 29 gennaio 2024

Finito di stampare nel mese di febbraio 2024

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, iniziative e mercati e per conseguenze derivanti da informazioni erranee.

Per info più dettagliate e iscrizioni
www.suso.it

QUANTO SIAMO STATI FORTUNATI AD INCONTRARTI!

Ciao Stè

Mai e poi mai avrei immaginato di trovarti a scrivere qualcosa in tua memoria... ma questa è la vita. Ne approfitto per mettere in ordine i pensieri e provare a dirti tutto quello che avrei voluto, ma che spero averti solo fatto capire con i gesti e i comportamenti.

Ci siamo incontrati nel 2004, perché sentivo di voler entrare nella famiglia Or-Tec, da subito mi hai accolto incoraggiato e aiutato. Poi hai fatto di più quando mi hai voluto come segretario durante la tua presidenza. E già perché tu sei un trasciatore, con il tuo carisma innato, il tuo talento ed il tuo stile di vita e di lavoro, visionario e pragmatico allo stesso tempo. Abbiamo condiviso questa avventura insieme per quasi venti anni, che ci hanno visto spalla a spalla in innumerevoli viaggi per l'Italia e non solo. Il viaggio è un momento di intima condivisione e abbiamo parlato tantissimo. Della tua amata Ortodonzia, della tua carriera entusiasmante, della tua meravigliosa famiglia, io ho attinto umanamente e professionalmente tantissimo, ascoltando affascinato ogni tua parola, facendo sempre tesoro dei tuoi insegnamenti. Si dice che le persone che abbiamo amato, colmano il dolore della loro assenza, in funzione di ciò che lasciano. Non sto qui certo a riassumere quanto hai lasciato: alla tua famiglia, alla tua azienda, a tutta l'ortodonzia italiana e a chiunque abbia avuto il privilegio di averti conosciuto. Tu sei una persona gioiosa, positiva, entusiasta, generosa ed originale. E così è stato anche per il saluto che le tue figlie hanno organizzato, secondo la tua volontà con un brindisi alla tua grazia. La tua chioma argentea, gli occhiali colorati, la tua eleganza e le scarpe lucide (rigorosamente inglesi), la tua essenza saranno sempre qui, con noi, a ricordarci di quanto siamo stati fortunati ad incontrarti.

Grazie di tutto Stefano, non ti dimenticherò mai.

Patrizio Evangelista

UN GRATO PENSIERO PER IL COLLEGA ED AMICO

Un uomo di stile, una persona che esprimeva passione per il suo lavoro e ancor più per il ruolo del tecnico ortodontista, senza anteporre le proprie competenze che erano per altro molto elevate. Stefano trasmetteva questi valori evitando particolari esibizioni, con garbo, eleganza e appunto quello stile tutto suo che lo identificava anche nei momenti di discussione e confronto che in oltre trent'anni di vita associativa e imprenditoriale abbiamo avuto. Aveva un'idea della nostra attività e del suo ruolo nella sfera odontoiatrica, che non sempre coincideva con la mia, ma le discussioni con Stefano erano sempre finalizzate ad un risultato di avvicinamento alle idee altrui e con una tenacia esemplare ripresentava talvolta le sue elaborazioni. Mi ha sempre "rimproverato", con un sorriso tipicamente romanesco, di essere stato colui che in un momento delicato della nostra associazione, lo ha indicato come la persona giusta per riemergere dall'impasse in cui ci si trovava. Da uomo responsabile, oltre che di esperienza, ha dato, in quel preciso momento insieme ai colleghi del consiglio che desiderava, un nuovo impulso all'OR-TEC che oggi gode anche di quei meriti. E' stata una vera fortuna averti conosciuto e frequentato, caro Stefano.

Mancherà a tutti noi il tuo raffinato stile che hai voluto regalarci anche nel giorno del prematuro addio, attraverso la tua splendida famiglia che con forza e compostezza, ha esaudito il tuo volere che rimarrà per me assolutamente indelebile.

Con immutata stima e grande affetto.

Daniele Benatti

Orthodontics Pills: una prescrizione di cultura ortognatodontica "Made in SUSO"

Il segreto di un successo

Dopo la quarta "pillola" dei nostri incontri virtuali riservati ai soci SUSO in regola con l'iscrizione, analizzo insieme a voi i motivi del successo di pubblico partecipante online. In primo luogo stiamo selezionando i migliori relatori italiani, noti e considerati non solo per la loro caratura professionale ma anche per il modo coinvolgente di conferire.

In secondo luogo consideriamo argomenti che interessano problematiche professionali di grande interesse e dibattito. Il terzo motivo è dovuto a modalità e orario di svolgimento: un'ora e mezzo di aggiornamento



online direttamente sul divano di casa al termine di una giornata lavorativa, rivedibile in qualsiasi momento sul sito suso.it. Questa formula vincente verrà senz'altro confermata nelle prossime edizioni, consapevoli del gradimento di queste conferenze veloci, pertinenti, e anche gratuite (che non guasta).

Bastano le sole "pillole" per motivare tutti ad ISCRIVERSI AL SUSO! Il programma è ancora lungo e ricco di opportunità di crescita professionale. Vi aspettiamo!

Gianvito Chiarello

Pillole per la crescita del rapporto centro/periferia

Da coordinatore delle Presidenze Provinciali e Regionali Italiane, Raoul D'Alessio vuole dare un chiarimento sulle cosiddette "PILLOLE" che SUSO sta presentando e diffondendo a tutti i soci del SUSO, mettendo in evidenza il valore dell'iniziativa tra le più originali all'interno del Sindacato Odontoiatrico.



Il primo valore che questa iniziativa ha per lo sviluppo e la crescita delle realtà regionali attraverso incontri quindicinali o mensili, sta nell'intensificazione del rapporto periferia/centro.

Scambio che viene incontro alla ragion d'essere del SUSO, un sindacato che si pone come obiettivi il potenziamento e la diffusione della

branca ortognatodontica in un piano di medicina preventiva, intercettiva e forense. L'inserimento di cultori della specialità in azioni culturali, in aggiornamenti legislativo e forensi sviluppati anche in altri Paesi, crea una tutela unitaria degli interessi degli specialisti di tale disciplina, per una miglior identificazione nel contesto dell'assistenza sanitaria nazionale, rendendo più operante e fattiva la specialità.

Nel terzo Sindacato di Odontoiatria italiano il rapporto periferia/centro s'intensifica attraverso incontri periodici all'insegna della cultura ortodontica. Tramite l'azione del Consiglio direttivo ma anche attraverso le diverse realtà regionali e provinciali grazie anche a queste iniziative il sindacato può crescere in conoscenza e coesione. Come loro coordinatore provinciale e regionale non posso quindi che auspicare altre esperienze di analoga ed articolata efficacia.

Raoul D'Alessio



Negli ultimi mesi, il SUSO ha presentato un nuovo approccio alla diffusione della cultura ortodontica attraverso una serie di serate uniche nel loro genere: le Orthodontics Pills. Questo ciclo di eventi culturali, organizzato dal SUSO, non solo si distingue per la sua originalità, ma si è dimostrato un catalizzatore

per la coesione sindacale, la diffusione della cultura ortodontica e una spinta efficace all'aggiornamento continuo. L'originalità delle Orthodontics Pills è evidente sin dal loro nome. L'uso del termine "pills" suggerisce la somministrazione di dosi concentrate di conoscenza ortodontica, mirate a stimolare l'interesse e la partecipazione degli specialisti. Ogni serata è strutturata come una "pillola" formativa, fornendo informazioni essenziali in modo conciso e coinvolgente.

Questo approccio si distacca dagli eventi e dall'offerta formativa tradizionale che presuppone trasferte, costi e assenza dal lavoro, offrendo un formato più accessibile e adatto alla frenesia della vita professionale moderna. La possibilità di rivedere gli interventi in modalità on demand nelle settimane successive all'evento, attraverso l'area riservata ai soci sul sito SUSO, contribuisce ad aumentare la fruibilità di questa iniziativa.

La coesione sindacale è un elemento chiave emerso da queste serate culturali. Le Orthodontics Pills hanno creato uno spazio di incontro e dialogo tra gli specialisti in ortodonzia, soci SUSO, promuovendo lo scambio di idee e esperienze.

La promozione e la spinta alla diffusione della cultura ortodontica è uno degli obiettivi fondamentali del SUSO, e le Orthodontics Pills si sono rivelate uno strumento potente per raggiungerlo.

Grazie alla loro natura concentrata e accessibile, queste serate hanno attirato per la possibilità di concentrarsi su uno specifico topic e sulla possibilità di interazione con lo speaker, nello spirito di condivisione di letteratura scientifica, casi clinici ed esperienze professionali, aspetto particolarmente

utile per il pubblico più giovane che si avvicina alle prime difficoltà cliniche ed ai primi insuccessi della professione quotidiana.

Infine, le Orthodontics Pills rappresentano un veicolo efficace per promuovere l'aggiornamento continuo degli specialisti in Ortodonzia. Il mondo della medicina e dell'odontoiatria è in costante evoluzione, e questi eventi forniscono un'opportunità preziosa per rimanere al passo con le ultime novità in termini di letteratura scientifica e frontiere tecnologiche. Grandi nomi, argomenti di interesse clinico quotidiano, possibilità di seguire le serate come e quando si desidera, confronto e crescita professionale sono gli ingredienti di quest'iniziativa che si va ad affiancare a tutto il resto dell'offerta formativa SUSO su scala regionale e nazionale, per completare l'impegno nei confronti del socio sotto tutti i punti di vista. E come sempre, continuate a seguirci perché questo è solo l'inizio.

Fabrizio Sanna

Quinto incontro il 20 febbraio con Mercedes Revenaz

Il timing di intervento e la pianificazione strategica nel trattamento con allineatori nel paziente in crescita

Nella moderna ortodonzia pediatrica, il processo di pianificazione del trattamento con allineatori, pur beneficiando della rivoluzione tecnologica degli ultimi anni, rimane basato sulle scelte terapeutiche dello specialista.

Infatti, la elaborazione efficiente del piano di cura deve seguire un metodologia chiaramente definibile che ogni ortodontista individua nelle conoscenze sulla crescita facciale e del delicato processo di permuta dentale dei pazienti in età evolutiva.

A supporto del criterio diagnostico basato sulla severità della malocclusione, la previsione dei tempi di sviluppo dell'occlusione e dell'eruzione in arcata diventa essenziale qualora venga

scelta la sistematica degli allineatori nella tipologia paziente in crescita.

Fondamentale è strutturare i nostri protocolli di trattamento precoce con la sistematica degli allineatori in accordo con la definizione del timing di intervento e della sua effettiva efficacia. Nell'Orthodontics Pills Online del 20 febbraio tratterò i temi di sviluppo dell'occlusione, complessità e estensione degli squilibri, valutazione dei fattori di rischio e necessità di intervento, benefici per il paziente, efficienza dei mezzi terapeutici nell'ambito della terapia con allineatori del paziente in crescita.

Mercedes Revenaz

ORTHODONTICS PILLS ONLINE by SUSO

CORSO IN PILLOLE. NO ECM

21 novembre 2023



Dott. Gianluigi Fiorillo

Allineatori:
lettura
delle superfici
attive

MODERATORI:

Dott.ssa Alessandra Leone - Prof. Raoul D'Alessio

5 dicembre 2023



Dott. Marco Rosa

Agnesia dei laterali
superiori.
Priorità e protocolli clinici
interdisciplinari

MODERATORI:

Dott. Fabrizio Sanna - Dott. Pietro di Michele



sono cultura Ortodontica in un percorso itinerante,
pieno di curiosità cliniche e soluzioni terapeutiche



tra i relatori più importanti
della grande ORTODONZIA ITALIANA



su piattaforma online

16 gennaio 2024



Dott. Andrea Alberti

Apriamo il morso
e non chiudiamo la mente.
Più strade,
unico obiettivo

MODERATORI:

Dott. Santi Zizzo - Dott.ssa Carlotta Fanelli

30 gennaio 2024



Dott.ssa Daniela Garbo

Paziente ortopedico,
tra biomeccanica
e ancoraggio scheletrico:
approccio interdisciplinare

MODERATORI:

Dott. Fabrizio Sanna - Dott.ssa Dorianna Bradascio

quinto incontro
20 febbraio 2024

Dott.ssa Mercedes Revenaz



Il timing di intervento
e la pianificazione
strategica
nel trattamento
con allineatori
nel paziente in crescita

MODERATORI:

Dott.ssa Alessandra Leone
Dott.ssa Michela Ramunno

si ringrazia per il supporto
non condizionante



per maggiori info consulta il sito www.suso.it

Costruire ponti per il futuro dell'Ortodonzia italiana... insieme

INSIEME sarà la BUZZWORD non solo nel 2024, ma per il prossimo triennio in SIDO.

La neo presidente Ute Schneider-Moser è convinta che la vera forza di una società risieda nella sua **leadership in squadra** e quindi tutte le attività di SIDO 2024-2026 saranno gestite dai presidenti Schneider-Franchi-Garbo per organizzare non solo due eventi congressuali di altissima qualità scientifica-culturale, ma per offrire più servizi ai soci:

- Con l'uso 24/7 dello smartphone la comunicazione è drasticamente cambiata - e la SIDO deve adeguarsi con una "rinfrescata" dei contenuti online. La nuova Commissione **SIDO YOUNG** collaborerà con la nuova agenzia di comunicazione AlWidow di Genova al restyling dei siti SIDO www.sido.it e di www.sorridibene.it e alle campagne B2B e B2C su Facebook, Instagram e LinkedIn.

- I **SIDO STUDY CLUBS 2024** verranno organizzati non solo online, ma anche in presenza per creare il sentimento di appartenenza alla grande famiglia SIDO oltre allo scambio intellettuale.

- Saranno proposte **agevolazioni assicurative e di finanziamento "customizzate"** per i soci.

- Uscirà l'elenco "**Trusted Partners di SIDO**" delle aziende che operano con i criteri di "buona prassi" come la SIDO stessa e l'Innovation Pavilion' e il "New Products Award" al SIDO International Congress il 17-19 ottobre 2024 a Firenze saranno nuove iniziative per favorire l'interazione tra i congressisti e le aziende di fiducia.



Iniziamo a costruire ponti allo Spring Meeting SIDO che si terrà il 19/20 aprile al Palazzo della Gran Guardia di fronte alla famosa Arena di Verona:

- tra i tre temi caldi in ortodonzia: **Etica-Efficienza-Eccellenza**,
- tra le stelle e le stelle emergenti dell'ortodonzia italiana,
- tra nuovi approcci e concetti tra-

dizionali,

- tra l'**ortodontista e il team di igieniste e assistenti alla poltrona** al Symposium ATASIO-AIASO-IDEA e al corso della consulente orto-clinico Andrea Cook, USA nei giorni congressuali,

- tra tutti i soci e amici di SIDO durante **la sera di venerdì 19 aprile INSIEME AL PALAZZO per la President's reception con cena itinerante e SIDO party:**

https://youtu.be/LJe_mLCN9ao

Siamo convinti che un maggiore coinvolgimento della nuova generazione di ortodontisti in SIDO sia fondamentale per la più grande società scientifica europea del campo.

Comprendere le loro esigenze, sfruttare le loro capacità e preparare i giovani alla leadership del domani le garantisce la reputazione di società unita, aperta e varia basata sui grandi successi dei suoi fondatori costruendo ponti di eccellenza verso un **brillante futuro dell'ortodonzia italiana... INSIEME.**

Ute Schneider-Moser
Presidente SIDO



Intervista a Sandra Khong Tai "Dove sta andando l'Ortodonzia?"



Nel numeri precedenti abbiamo dato ampio spazio al corso svolto a Roma il 10 e 11 novembre da Sandra Khong Tai. Reincontriamo ancora la Tai "da remoto" con questa intervista direttamente collegata a quell'evento scaturita dalla collaborazione SUSO/Or-Tec.

Dottoressa, secondo la sua esperienza, riuscirà l'ortodonzia invisibile a sostituire quella tradizionale con brackets e retainers?

Sì, ritengo che i clear aligners rappresentino il futuro dell'ortodonzia in quanto permettono molto più controllo sul movimento dentale. Questo è dovuto al fatto che la mascherina ortodontica riesce ad avvolgere il dente completamente rispetto ai convenzionali fili ortodontici e brackets i quali, possono contare solamente su un punto di appoggio sul dente. La possibilità di progettare su un software l'occlusione definitiva in maniera individuale e customizzata per ciascun paziente, permette al clinico di riflettere maggiormente non solo su come gestire gli ancoraggi, ma anche la biomeccanica necessaria ai movimenti dentali. Un esempio evidente di come tecnologie all'avanguardia, permettano di ottenere migliori risultati clinici.

Cosa pensa della possibilità di stampare direttamente gli aligners?

Senza dubbio siamo già giunti in questa era. Ci sono molteplici possibilità con la stampa 3D diretta come ad esempio variare lo spessore dell'aligner che risulterà più spesso nelle zone di ancoraggio e più sottile e flessibile nelle aree dove intendiamo ottenere il movimento dei denti. Possiamo anche stampare le bite ramps e variare la forma dell'aligner in differenti aree



Sandra Khong Tai con Paolo Ugolini. A lato un momento del corso svolto a Roma lo scorso novembre

al fine di esercitare differenti pressioni. Questo darà il grande vantaggio di muovere gli elementi dentari con l'utilizzo di meno attachments. Tuttavia, la sfida è quella di trovare un materiale che possa esercitare sufficiente forza per ottenere la risposta biologica necessaria per spostare gli elementi dentari. Allo stesso tempo, il materiale ideale dovrà essere in grado di sostenere la forza stessa gentilmente e per tutta la durata del trattamento.

Gli aligners abbinati con l'odontoiatria digitale hanno portato ad un grande consumo di plastica e resine. Non ritiene dovremmo orientarci su soluzioni più sostenibili?

Sì, stiamo progredendo nella sostenibilità. Leaders del mercato in questo settore dovrebbero cercare soluzioni che possano essere riutilizzate e riciclate. Anche la ricerca di materiali biodegradabili può rappresentare una possibile soluzione. Paradossalmente, diventare clinica-



mente avanzati in queste tecniche permette di completare il trattamento saltando dei passaggi, con un utilizzo di un numero inferiore di aligners.

Qual è il ruolo dell'odontotecnico specializzato nel settore dell'ortodonzia e quale insegnamento ha lasciato ad Or-Tec, che rappresenta una grande realtà produttiva nel mondo dell'ortodonzia in Italia?

Qua in Nord America, la maggior parte degli studi dentistici hanno il loro laboratorio integrato e di prassi assumono uno o due odontotecnici per seguire i casi. Io personalmente non l'ho mai fatto nonostante lavori in un ambulatorio di grosse dimensioni. Mi sono chiesta se il mio obiettivo fosse quello di lavorare nel business odontoiatrico oppure nella parte propriamente clinica. La mia scelta è stata quella di lavorare in collaborazione con un grande laboratorio per assistere i nostri pazienti al meglio. Or-Tec Italy

è un'azienda unica nella sua abilità di percepire il futuro dell'ortodonzia digitale e sfruttare nuovi modi di muovere gli elementi dentali. Evolverci dal bonding con fili ortodontici e brackets ad un digital software per consegnare il dispositivo ortodontico del futuro. Nel corso tenutosi in Italia, abbiamo acquisito conoscenze approfondite sia su come utilizzare gli aligners e altresì su come approcciare i diversi tipi di malocclusione. Questa comprensione promuove anche una migliore collaborazione tra l'ortodontista e l'odontotecnico. Essere stata a Roma con Or-Tec ha enfatizzato l'importanza di mantenere un rapporto di stretta collaborazione tra il laboratorio e clinico per ottenere i migliori risultati possibili per i pazienti. Possiamo cambiare il futuro dell'ortodonzia. Il futuro è clear!

m.boc

Traduzione a cura di
Claudia Maragno

Il canino incluso è ancora uno sconosciuto?

Convegno il 17 febbraio ad Ascoli



Cari amici, è con grande piacere che vi invito a tornare ad Ascoli Piceno, per un appuntamento molto interessante sotto il profilo scientifico.

Vi aspetto numerosi sabato 17 Febbraio 2024 al Convegno regionale SUSO, realizzato, in collaborazione con la SIOB e la OR-TEC, in cui abbiamo voluto dedicare una giornata di lavori scientifici nel ricordo del caro amico Franco Bruno, grande ortodontista italiano.

La sede sarà il prestigioso palazzo dei Capitani nella sala della Ragione ed il tema del Convegno sarà il trattamento del canino incluso, visto da tutte le prospettive, da quelle cliniche a quelle medico-legali. Abbiamo coinvolto, una squadra di ricercatori e clinici tra i più autorevoli del panorama nazionale, per cercare di chiarire tutti quei dubbi che ancora oggi affrontiamo nella pratica clinica. Un momento scientifico di approfondimento con accreditamento ECM, all'interno di una cornice accogliente e prestigiosa come la nostra Ascoli Piceno.

Laura Miriam Pallotta
Coordinatore SUSO regione Marche

PROGRAMMA

- 8.30 Registrazione partecipanti
- 8.45 Saluto delle autorità e apertura lavori
- 9.00 **Memorial Franco Bruno**
Daniele Vanni
- 9.20 **Il bambino visto dal pediatra: dal bilancio di salute orale all'approccio interdisciplinare**
Ermanno Ruffini

- 9.40 **Dal canino alla attività cognitiva in età pediatrica: il monitoraggio della crescita**
Maria Grazia Piancino
Salute dentale e ippocampo
Cristina Paci
 - 10.20 **Approccio minimamente invasivo al canino incluso**
Gabriella Galluccio
 - 11.00 Coffee break
 - 11.20 **Sistematica E.D.S. con ancoraggio scheletrico per la disinclusione del canino**
Andrea Eliseo
 - 12.00 **Disinclusione del canino: terapia possibile con allineatori**
Andrea Conigliaro
 - 12.40 **Biomeccanica e terapia bioproggressiva nella gestione del canino incluso**
Simona Gavioli
 - 13.10 Light Lunch
 - 14.30 **Applicazione del 3d nella gestione dei canini**
Marco Migliorati
 - 15.10 **Approccio T.S.E.B. (Tad Smart Easy Bonding) nella disinclusione del canino**
Nicola Derton
 - 15.50 **Riflessioni medico-legali e complicità nella terapia di disinclusione del canino**
Pietro di Michele
 - 16.20 Domande, discussione, chiusura lavori
- 8.30-13.30 Side Meeting ASO on line**

Per Informazioni:
Segreteria SUSO
011 502820 - 351 5666144 - www.suso.it - segreteria@suso.it



XXI Congresso Nazionale dell'Accademia Italiana di Ortodonzia a Milano dal 7 al 9 marzo



Cari Amici e Colleghi, è con immenso orgoglio ed entusiasmo che mi rivolgo a voi per presentarvi il XXI Congresso Nazionale dell'Accademia Italiana di Ortodonzia, di cui avrò il grande onore di essere Presidente.

Il meeting si terrà a Milano, e i temi che abbiamo scelto per questo incontro, di fondamentale importanza per la nostra comunità, sono sintetizzati nel suo titolo: "Inclusioni & Traumi: Management in Ortodonzia".

Sarà un'opportunità straordinaria per approfondire la nostra comprensione di queste sfide cliniche e condividere le migliori e più attuali pratiche nella loro gestione. Inoltre, siamo entusiasti di annunciare che nella giornata del 7 marzo si terrà un corso pregressuale durante il quale alcuni esperti relatori si confronteranno sul tema della ricerca scientifica e degli aspetti clinici del trattamento con

gli allineatori trasparenti. Sarà un'occasione unica per esplorare le ultime novità nella ricerca ortodontica e approfondire le competenze nell'uso degli allineatori trasparenti. Durante i tre giorni di conferenza, avremo il privilegio di ascoltare relatori di grande esperienza e di fama internazionale ed i loro contributi ci guideranno attraverso le ultime innovazioni, tecniche avanzate e approcci innovativi nella gestione di allineatori, inclusioni e traumi dentali.

Vi invito a partecipare numerosi a questo evento straordinario che si preannuncia come un momento di apprendimento, condivisione e celebrazione della nostra professione. Grazie per la vostra fiducia e sostegno. Non vedo l'ora di accogliervi a Milano per un'esperienza indimenticabile.

Michele Calabrò
Presidente Accademia Italiana di Ortodonzia 2024



SAVE THE DATE!

XXX CONVEGNO NAZIONALE OR-TEC

RIMINI | HOTEL SAVOIA

14/15 GIUGNO 2024

RELATORI VENERDI' 14

MASSIMO ROBIONY
ALESSANDRO DI COSIMO
CRISTIAN CASULA
ROBERTO RONGO
SAMUELE RIGHETTI
FRANCESCO PELLEGRINI
ANNA MARIA MASUCCIO
VINCENZO GIARDINA

CORSO SABATO 15

PROF. DR. BENEDICT WILMES

AN UPDATE OF MINI-IMPLANT BORNE MECHANICS:
DESIGN, DIGITAL TECHNIQUES AND ALIGNER COMBINATION

EVENTO ACCREDITATO E.C.M.

IN COLLABORAZIONE CON: 





Certificazione di Alta Formazione:
un valore aggiunto alla tua professionalità.

PROGRAMMA PROVVISORIO

WWW.ORTEC.IT

con il patrocinio di:






Il Management è correlato e dipendente dal Controllo di Gestione e dal Marketing Etico

Un messaggio che deve esservi molto chiaro è quello che esiste una grande differenza tra spendere in Pubblicità e sviluppare strategie di Marketing! Etico.

Vi scrivo alcune brevi domande alle quali ho risposto privatamente, perché so bene che le vostre domande sono personali ma molto utili per aiutarvi a sviluppare il vostro successo professionale. Ecco alcune domande ricevute...

- Perché il marketing non va realizzato e gestito come una pubblicità?
- Perché il marketing professionale non è un'attività da svolgere solo nel tempo libero o casualmente?
- Perché il marketing non deve mai essere un costo generico ma va pagato esclusivamente in base all'ottenimento degli obiettivi strategici ottenuti?
- Perché il marketing deve essere misurabile ed oggettivo, come un reale investimento?
- Perché a partire da internet "copia-incolla", il marketing non deve essere mai generico?
- Quale valore si intende per marketing etico?
- Marketing relazionale da cosa dipende e cosa significa nel tempo?

Le strategie di successo nel Management oggi sono sempre più dipendenti e correlate al Controllo di Gestione, ininterrottamente integrato e misurato con ragionamenti analitici intelligenti, professionali, misurabili, emozionali e corretti.

Nel corso della mia pratica professionale, in 36 anni di esperienza, ho anche constatato che molti Studi spendono investendo senza pianificare oggettivamente i risultati e senza una costante dinamica operativa del team, della tecnologia digitale, delle neuroscienze, del management. Questi concetti caratterizzano oggi solo alcuni aspetti per decidere di acquisire ed investire e tutto questo non significa pubblicità, ma prevalentemente aver pianificato e misurato bene i risultati e gli investimenti, piccoli o grandi che siano.

Bisogna spendere sostenendo di conoscere i fondamentali argomenti e sviluppi economici e scientifici per la crescita della leadership dello Studio e della fidelizzazione dei pazienti.

Occorre costantemente svolgere una attività professionale misurabile, anche se un po' formale su alcune attività, ma questo rappresenterà così sempre il frutto di una collaborazione dinamica, strategica ed esclusiva.



La mia lunga attività si è sempre svolta in un mercato che cambia e che costantemente si sviluppa, con la diffusione anche di cloni e di imitazioni, in un mercato sempre più concorrenziale.

Per raggiungere e mantenere il successo nella redditività dello Studio non basta più svolgere un corso tra i tanti, e non commentare ulteriormente, ognuno di voi quindi effettui la sua scelta responsabile, valuti le fonti e misuri i risultati proposti oggettivamente, per poterli realizzare.

Come si svilupperà il mercato odontoiatrico? I giovani come avvieranno la professione? Chi invece ha tanti anni di lavoro alle spalle come cederà lo studio? Quanto vale e come si valuta tra i diversi modi che vengono presentati?

Eviterei comunque sempre un corso sviluppato come un copia-incolla di massa, offerto a tutti senza un'analisi della personalizzazione strategica, che è un concetto essenziale imprescindibile che invece oggi dovrete aver intuito e poi compreso a fondo, se volete essere competitivi ed esclusivi...

Non solo il management, ma l'economia ed il marketing allineati, devono essere applicati da tutti non nello stesso modo, ma personalizzati perfino sul rischio di investimento che si basa anche sulle opportunità determinate dall'operatività di elementi motivazionali, della psicologia comunicazionale, delle azioni preventive nella gestione del valore finanziario, con strumenti analitici che devono essere sempre individuali o del gruppo nel quale siete attivi.

Qualcuno ha capito che i software gestionali devono diventare personalizzati in un'epoca dove perfino la fatturazione diventa un aspetto contabile oggi elettronico.

Serve iniziare a convincersi che occorre sviluppare una dinamica strategica!

Sono solo alcuni concetti corretti che ho voluto scrivere per voi in questo articolo e che rappresentano la concreta personalizzata consulenza metodologica con lo sviluppo strategico dell'attività, che sia monoprofessionale, come consulente, titolare, associato o socio di srl o stp.

Il libero professionista quando intraprende l'attività rischia il capitale proprio ed esattamente come ogni imprenditore investe i suoi risparmi e la sua equity. Come tutti, vuole pagare le "tasse" giuste ed offrire il miglior servizio ai suoi pazienti. È di fatto un imprenditore di se stesso. Ama la sua professione. È fondamentale che sappia gestire il rischio di impresa per lo sviluppo territoriale.

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Deve progettare un business plan oggettivo da raggiungere, non teorico, che conosca ed applichi anche tutte le tutele fornite dal diritto e che sviluppi anche le dinamiche sulla motivazione degli obiettivi competitivi che vuole raggiungere, effettuando analisi concrete, con le risorse umane di cui dispone e che vuole in caso ricercare con il proficuo posizionamento sul mercato, attraverso le relazioni di un marketing etico e relazionale, ... Quante attività collegate!

Continuing Management Education

Soluzioni utili, innovative e sempre personalizzate, misurabili per sviluppare la professione di successo

"Non immaginare il tuo futuro, programmalo"

Prof. Antonio Pelliccia



INFO@ARIANTO.IT



Arianto
CONTINUING MANAGEMENT EDUCATION



I maltrattamenti dell'infanzia

L'odontologia forense è la disciplina a cavallo fra Medicina Legale e Odontoiatria che studia i rapporti biologici tra l'apparato stomatognatico ed il diritto. L'inquietante tema dei maltrattamenti e degli abusi sessuali nei confronti dei bambini è emerso in modo particolare in questi ultimi anni. La riflessione su questo triste fenomeno si è enormemente sviluppata con l'approfondimento dei vari aspetti da parte di specialisti (psicologi, psichiatri, odontologi forensi), ma l'enfaticizzazione rischia di nascondere una rimozione collettiva del ben più corposo fenomeno delle molte violenze psicologiche che bloccano o pregiudicano gravemente la maturazione delle trascuratezze che isteriliscono la formazione del bambino. Purtroppo il fenomeno dei maltrattamenti all'infanzia specie intrafamiliare è molto più diffuso di quanto si possa immaginare. Il WHO (World Health Organization) nel 2002 nel "Report on Health and Violence" definisce la violenza sui minori come "tutte le forme di cattiva salute fisica e/o emozionale, abuso sessuale, trascuratezza o negligenza o sfruttamento commerciale o altro che comportano un pregiudizio reale o potenziale per la salute del bambino".



te. Per essere più precisi "Qualsiasi atto in cui un adulto utilizzi il proprio potere su un bambino per ottenere una gratificazione sessuale approfittando della vulnerabilità e fiducia del bambino stesso" (Child Sexual Abuse, Marcovitz L.1962). Rientrano nell'Abuso sessuale anche la violenza sessuale assistita, l'induzione alla visione di materiale pornografico, la

prostituzione minorile, l'adescamento di minore via internet nelle varie forme. La maggior parte della casistica si svolge tra le mura domestiche e i rapporti intrafamiliari.

Occorre evidenziare che l'Odontologo Forense, oltre a possedere esperienza professionale clinica nell'Odontoiatria e specifici percorsi formativi nelle scienze forensi, dovrebbe possedere competenze linguistiche (in particolare l'inglese scientifico), informatiche e fotografiche. Di fondamentale importanza soprattutto nei casi di violenza sessuale una specializzazione in Medicina Narrativa ed Etica della Cura.

Gian Piero Torresi

Medico Odontoiatra Specialista Odontoiatria Legale, Forense, Antropologia

Svolge perizie in tutto l'ambito nazionale.
studiodentistico@gtorresi.191.it

Il danno cagionato in genere è tanto maggiore quanto più:

- 1) il maltrattamento resta sommerso
- 2) è ripetuto nel tempo
- 3) ritarda la risposta di protezione alla vittima
- 4) il legame tra la vittima e il soggetto maltrattante sia di tipo familiare

Per classificare il maltrattamento si usano normalmente alcune categorie, ricavate dalla classificazione proposta da C. Henry Kempe (Pediatra americano che si è occupato del maltrattamento infantile negli anni '70) e da altri autori italiani e stranieri.

Si individuano:

- Incuria**
- Discuria**
- Ipercuria**
- Maltrattamento fisico**
- Maltrattamento psicologico**
- Violenza assistita**
- Abuso sessuale**

Nell'**Incuria** o trascuratezza il minore subisce gli effetti delle omissioni o carenze dei familiari: nutrizionali, nelle cure mediche ed igieniche, mancanza di protezione del bambino da situazioni pericolose. La **Discuria** si riscontra quando al bambino vengono fornite cure distorte rispetto all'età cronologica e al momento evolutivo e ciò può condurre ad imposizione di ritmi di acquisizione precoci aspettative irrazionali.

L'**Ipercuria** si registra quando viene offerto, in modo patologico, un eccesso di cure anche attraverso inutili e ripetuti ricoveri ospedalieri e somministrazione di farmaci dannosi per bambini. La forma più grave di Ipercuria è la "Sindrome di Munchausen".

Nel **Maltrattamento fisico** il minore è oggetto di aggressioni da parte dei familiari con conseguenze come lesioni cutanee, fratture, bruciate, ecc. attuato attraverso punizioni corporali, pugni, calci, sbattimento contro pareti o pavimenti, uso di cinghie, bastoni o altro.

Maltrattamento psicologico: comportamento in cui il bambino viene sottoposto a frustrazioni, negazione della sua individualità, svalutazione delle proprie potenzialità e capacità. E' caratterizzato da ricatti, minacce, punizioni spropositate, rifiuto, squalifiche, violenza verbale reiterata. Senza dubbio la forma più diffusa di violenza sui minori ma anche più sommersa.

Per **Violenza assistita** dei minori in ambito familiare s' intende qualsiasi atto di violenza fisica, psicologica, sessuale ed economica, compiuta su figure di riferimento o su altre figure significative, adulte o minori.

L'**Abuso sessuale** si verifica quando il minore è coinvolto da parte dei familiari in atti sessuali, con o senza contatto fisico che presuppongono violenza o ai quali non può acconsentire con consapevolezza, in ragione dell'età e della preminenza dell'abusan-

Corso 2024 di perfezionamento in Etica ed Odontoiatria Forense

Il corso è finalizzato alla formazione teorico/pratica dell'odontoiatra che voglia approfondire le conoscenze di Odontoiatria Forense per cimentarsi nell'attività di valutazione interdisciplinare del danno clinico odontoiatrico insieme al medico legale.

Oltre a un'offerta formativa altamente specialistica nel settore delle tematiche e discipline forensi in ambito odontoiatrico, grande attenzione è riservata alla parte pratica per la corretta conoscenza delle applicazioni medico legali della professione e vengono proposte simulazioni di casi di contenzioso per formare i partecipanti all'attività dell'odontoiatra forense nell'ambito della responsabilità professionale.

Il corso verrà realizzato in video conferenza "live webinar".

- 1° Incontro 15/16 MARZO**
- 2° Incontro 5/6 APRILE**
- 3° Incontro 24/25 MAGGIO**
- 4° Incontro 21/22 GIUGNO**
- 5° Incontro 27/28 SETTEMBRE**

Orario: venerdì: 14.30 - 18.00;
sabato: 9.00 - 13.00; 14.30 - 18.00.

Per informazioni: www.siofonline.it
segreteria@siofonline.it



L'integrazione alimentare in Odontoiatria Risvolti medico-legali



Prima parte

E' ormai universalmente riconosciuta in medicina l'associazione fra salute ed alimentazione, come altrettanto nota è la concatenazione fra malattia ed alimentazione. Il distinguo causale fra salute, malattia ed alimentazione è dato dalla qualità del modo di alimentarsi. Ossia genuinità, corretta quantità, completezza

nei macro e microelementi, presenza di integratori insulino-sensibilizzanti, particolarità e specificità degli alimenti (superfici) e peculiarità per i due sessi e nei singoli pazienti. Caratteristiche che rientrano sotto il termine di "alimentazione personalizzata", finalizzate a far star bene l'individuo. Anche scientificamente riconosciuto come alcune delle malattie più importanti (ad esempio diabete, obesità, dislipidemie, malattie aterosclerotiche e cardiache e cancro) siano strettamente collegate ad un'alimentazione non corretta e ne siano causa dipendente.

Ruolo dell'alimentazione in ambito strettamente odontoiatrico.

Può una alimentazione scorretta, in eccesso o in carenza, creare o indurre malattie sul parodonto e sugli elementi dentari e comunque nella bocca in toto? Pur non completamente chiarito nei dettagli il quadro generale metabolico, ad oggi appaiono comunque arcipelaghi di certezze scientifiche di cui l'odontoiatra può avvalersi e che cercheremo di evidenziare. Intanto è accertato il ruolo che gli scompensi nutrizionali giocano sugli elementi dentari e sui tessuti orali. Prova ne sono le fluorosi dentali o i difetti dello smalto per l'assunzione di farmaci o per disturbi metabolici, i ritardi dell'eruzione da malnutrizione, le erosioni per la presenza di sostanze acide in bevande o cibi, mentre alti livelli cariocasi sono stati dimostrati in modello di studio animale, per carenza di proteine. Particolarmente coinvolte con l'alimentazione sono poi due patologie odontostomatologiche: quella cariosa e quella parodontale, entrambe sorrette e legate al microbiota orale con funzioni importanti legate al metabolismo dei carboidrati, delle proteine ed alle sintesi delle vitamine.

Carboidrati, carie e parodontiti. Carboidrati, conosciuti per l'alto potere cariogeno fungendo da substrati energetici per i microrganismi produttori di acidi e quindi con potere demineralizzante, alimentano anche i principali batteri implicati nella malattia parodontale. In particolare, hanno la funzione di fare-costruire e riparare i tessuti e gli organi di cui il nostro corpo è formato, comprese le ossa, a cui danno la forma, mentre i sali minerali la robustezza.

Carie, prevenzione ed integrazione alimentare (fluoro, smalto ed ossa). Un'ottima difesa contro i processi cariocasi è data dal fluoro, oligo-

elemento di straordinaria importanza per l'odontoiatra e per i pazienti (specie ma non solo nell'infanzia, periodo di accrescimento dei denti) e per l'estetica, promuovendo - dall'interno - la cristallizzazione dell'apatite, principale componente dello smalto dentale. Assorbito facilmente nel tratto gastrointestinale (superiore al 90%) subisce poi una ripartizione altamente disomogenea a causa di un elevato tasso di captazione da parte di osso e denti, pari al 50% di quanto assorbito. Questo avviene all'interno del dente, per l'elevata affinità del minerale con i tessuti duri, mediante un'azione sostitutiva in cui sulla superficie esterna dei cristalli di idrossiapatite dello smalto viene incorporato un rivestimento di fluoro-idrossiapatite più luminoso e resistente nei confronti degli acidi prodotti dalla placca batterica (che causano dissoluzione parziale dei cristalli di carbonato-idrossiapatite dello smalto). Se il fluoro come oligominerale è presente nella saliva, aiuta questi cristalli a remineralizzarsi prevenendo la demineralizzazione dello smalto con un effetto anticarie nonché estetico. Il suo ruolo non deve far dimenticare la primaria importanza di una corretta igiene domiciliare giornaliera associata a quella professionale. trimestrale, base comunque di una salute parodonto-dentale ottimale.

La vitamina D, smalto ed osteointegrazione. Alle note caratteristiche proprie della vitamina D di regolazione del metabolismo fosforico del turnover osseo, va aggiunto che la deficienza è associata a difetti dell'odontogene con ipoplasia e ipo-mineralizzazione dello smalto nel periodo prenatale e come cofattore nella patogenesi della malattia parodontale quale regolatore dei meccanismi infiammatori e della composizione del microbiota. Anche l'implantologia sembra un campo specifico della vitamina D nel recupero osseo e nel processo di osteointegrazione, sconsigliandone addirittura l'intervento allorché i valori plasmatici della vitamina D siano al di sotto di 20 NG/ML.

Parodontite, prevenzione ed integrazione alimentare. Le peculiarità cliniche della parodontite (o piorrea) si manifestano attraverso aspetti infiammatori con distruzione dei tessuti attorno e di supporto al dente. Fenomeno che avviene per una disbiosi, o squilibrio microbico, della normale placca batterica orale che si arricchisce di germi patogeni capaci di determinare, mediante processi infiammatori, sanguinamento, perdite di attacco parodontale e di tessuto osso. Uno degli approcci clinici per ridurre o controllare gli aspetti distruttivi della risposta infiammatoria ai batteri patogeni presenti, in aggiunta alla terapia causale (debridamento) necessaria per la rimozione del film batterico, è costituito da un'alimentazione idonea, basata su cibi caratterizzati da attività antinfiammatoria.

Luigi Checchi



Inquadra il QR-CODE per leggere l'articolo completo



In fase di partenza corsi teorico-pratici su due giornate

EDIZIONI MARTINA

SUSO ha pianificato questi importanti Corsi/Convegni dai contenuti teorico e pratici volti a rispondere alle esigenze della nostra professione

1° - CONVEGNO / CORSO EXTRACLINICO MANAGEMENT E COMUNICAZIONE PER IL SUCCESSO IN ODONTOIATRIA

Relatori: **Avv. Roberto Longhin, Prof. Antonio Pelliccia, Dott. Vincenzo Statelli**



PROGRAMMA

- 1 - Corso in ambito giuridico, economico e finanziario per odontoiatra: una finestra conoscitiva fondamentale sui nuovi aspetti legali e giuridici della professione
- 2 - Organizzazione e modello di consulenza professionale e dei suoi aspetti economici ed economici
- 3 - Gestione strategica per il raggiungimento del successo clinico e professionale
- 4 - Approfondimento e conoscenza del tema giuridico della STP
- 5 - Conoscenza e analisi dei rischi della responsabilità professionale, civile e erariale
- 6 - Avviamento, mantenimento leadership sul mercato territoriale, fidelizzazione alla qualità percepita, marketing relazionale, neuroscienze, intelligenza artificiale, robotica e telematica.

2° - CORSO TEORICO PRATICO MEDICINA ESTETICA DEL VOLTO PER LA FINALIZZAZIONE DEL CASO CLINICO

Relatori: **Dott. Michele Cassetta, Prof. Raoul D'Alessio, Dott. Yaser Qurum**



Max 10 partecipanti con modulo teorico- pratici.

Aprile 2024 a Bologna, Giugno 2024 a Roma

PROGRAMMA

E' composto da 3 moduli da 2 giorni (venerdì e sabato)

- 1° modulo - Invecchiamento del volto, prima visita e valutazione del paziente, terapie di superficie, biorivitalizzazioni, bioristrutturazioni
- 2° modulo - Acido ialuronico (anatomia, tecniche iniettive, rimodellamento labbra, trattamento rughe, gestione complicanze)
- 3° modulo - Tossina botulinica (anatomia, ricostituzioni, applicazioni cliniche, gestione complicanze).

3° - CONVEGNO / CORSO TEORICO PRATICO GNATOLOGIA CLINICA E TERAPIA CON ALLINEATORI NEL PAZIENTE DISFUNZIONALE: PROTOCOLLI CLINICI

Relatore: **Prof. Felice Festa**



Corso articolato in due giornate.

Parte teorica e pratica, per la realizzazione di cartelle cliniche, semeiotica e protocolli clinici e fisioterapici con utilizzo degli allineatori.

4° - CORSO TEORICO PRATICO MINISCREW: BIOMECCANICHE COMPLESSE E SISTEMATICHE PALATALI

Relatori: **Dott. Andrea Eliseo, Dott. Gianluigi Fiorillo**



Lecce, venerdì 2 e sabato 3 Febbraio 2024: ore 9-18

Prossimi appuntamenti: San Benedetto del Tronto, Bologna, Roma.
Tutti gli eventi sono accreditato ECM.

Il nuovo direttivo SIMSO guarda al futuro: speranze ed obiettivi

L'obiettivo dichiarato del nuovo Direttivo della Società Italiana di Medicina del Sonno in Odontoiatria, in condivisione con i soci, nel prossimo triennio è di promuovere la ricerca, l'educazione e la diffusione delle migliori pratiche nel campo della Medicina del sonno in odontoiatria.

«Grazie alla collaborazione con le diverse società scientifiche del settore - dice Domenico Ciavarella, Presidente SIMSO 2024-2026 - potremo contare su un team di esperti che lavorano incessantemente per promuovere la consapevolezza sui disturbi del sonno e migliorare la qualità della vita dei pazienti».

Oltre a Ciavarella, che guiderà anche l'Italian Board of Dental Sleep Medicine, il Direttivo è costituito da Sonia Familiari (Vicepresidente), Fabio Gatti (Segretario), Elisabetta Lombardo Cretella (Tesoriere), Pasquale Cozzolino (Consigliere), Doriana Bradascio (Consigliere) e Alessandro Koumoulis (Consigliere). Revisori dei conti Giuseppe Burlon e Pasquale Saponaro.

Il Corso residenziale ed il Congresso Nazionale della SIMSO si terranno a Foggia dal 19 al 21 Settembre 2024.

Nelle stesse giornate si terrà l'esame di certificazione dell'Italian Board of Dental Sleep Medicine per la certificazione dei medici che hanno

superato lo scritto ed il primo livello dell'esame di certificazione.

Topic del Congresso "Sleep Medicine in Dentistry: 15 years follow up". Nei due giorni del Corso Residenziale per Esperto Odontoiatra si darà ampio spazio a tutte le tematiche, relative alla Medicina del sonno, che andranno a formare l'odontoiatra.

Il Congresso Nazionale del 21 settembre, invece, affronterà, coerentemente al titolo, i temi della medicina del sonno partendo dallo stato dell'arte dei trattamenti odontoiatrici, il relativo follow up, l'approccio precoce al paziente in età evolutiva, i dolori cranio facciali, le usure dentali del paziente con disturbo respiratorio notturno sino alla conoscenza di tutte le novità del settore in termini di diagnosi, telemedicina e trattamento.

Durante il Congresso si darà spazio alla premiazione della migliore ricerca in Sleep Medicine con il Guido Macaluso Award.

Info: social@simso.it - sito internet simso.it.

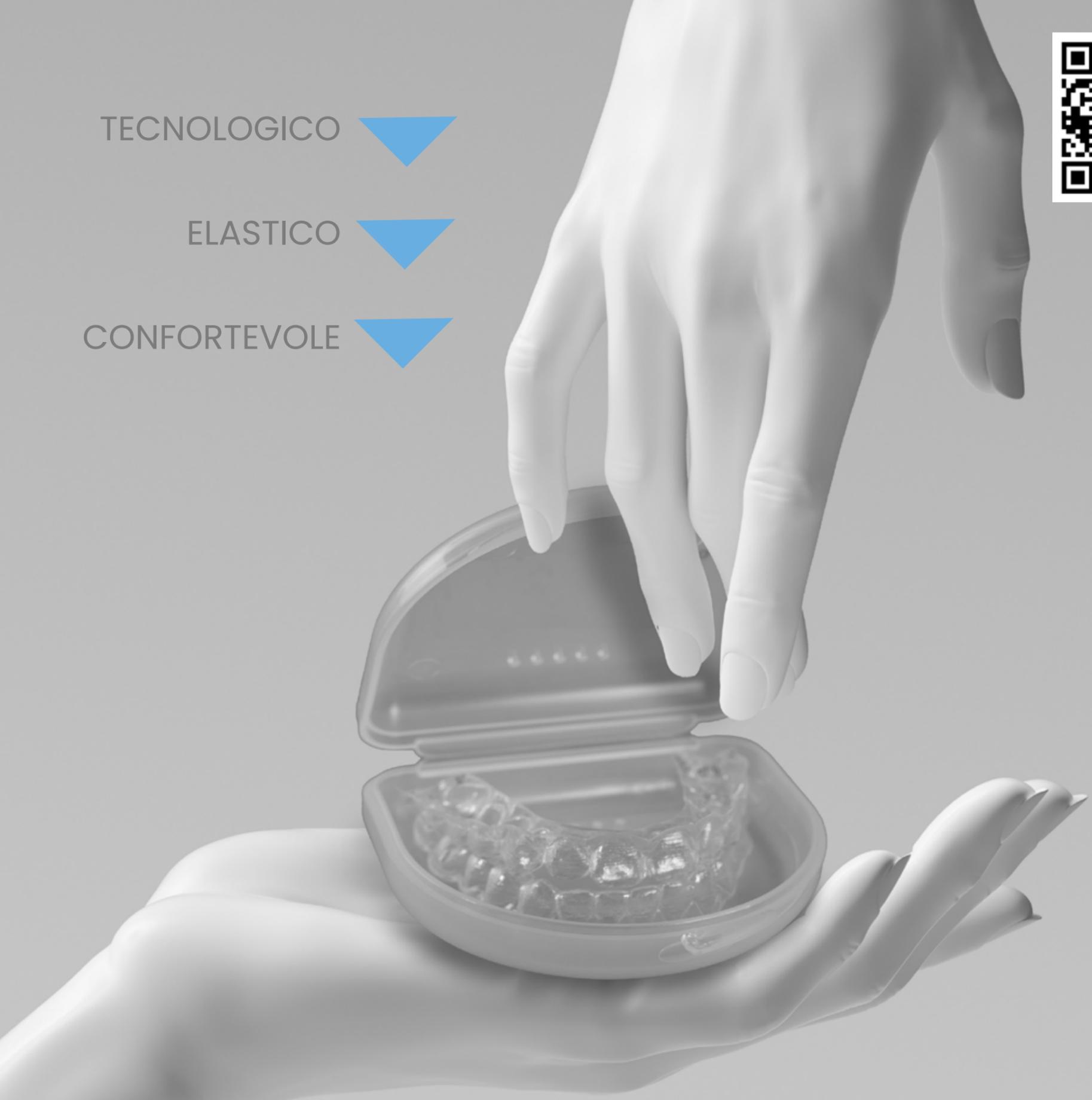




TECNOLOGICO 

ELASTICO 

CONFORTEVOLE 



GUIDA IL TUO SORRISO



THE POINT
ORTHODONTICS SOLUTIONS

www.thepointorthodontics.com

“Tutto quello che dovrete sapere sulle novità della professione 2024”



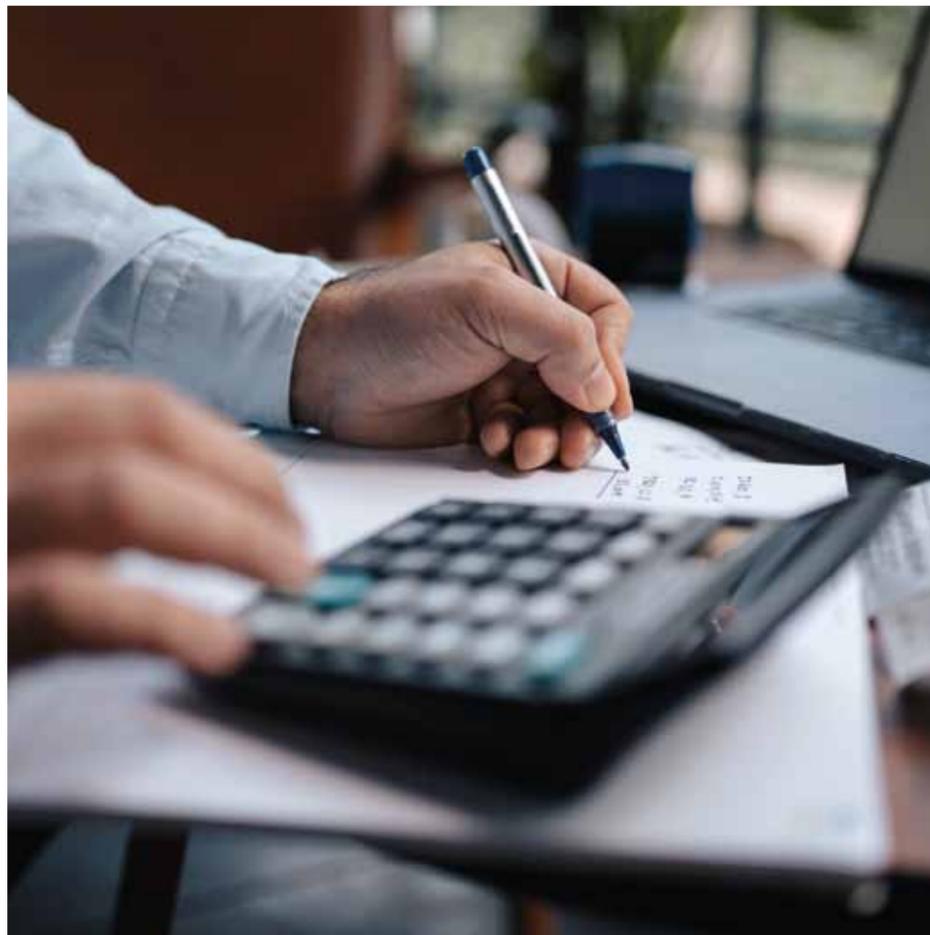
LOCAZIONI BREVI TURISTICHE

Viene introdotto l'obbligo per le unità immobiliari ad uso abitativo destinate a contratti di locazione per finalità turistiche, per quelle

destinate alle locazioni brevi nonché per le strutture turistico-ricettive alberghiere ed extralberghiere, di attribuzione di un codice identificativo nazionale (CIN). Il CIN verrà assegnato dal Ministero del Turismo, tramite una procedura automatizzata, previa istanza telematica da parte del locatore ovvero del soggetto titolare della struttura turistico-ricettiva recante i dati catastali. Il CIN dovrà essere esposto all'esterno dello stabile in cui è collocato l'appartamento, nonché dovrà essere indicato in ogni annuncio ovunque pubblicato e comunicato.

La sanzione per l'assenza del CIN varierà da 800 a 8.000 euro, in relazione alle dimensioni della struttura o dell'immobile, mentre la mancata esposizione ed indicazione negli annunci sconterà una sanzione da 500 a 5.000 euro.

Sale dal 21% al 26% la cedolare secca sui redditi derivanti dai contratti di locazione breve, in caso di affitto di più di un appartamento per ciascun periodo di imposta. L'obbligo del 26% si applica a partire dal secondo immobile locato. La scelta dell'immobile su cui applicare il 21% spetta al contribuente nella dichiarazione dei redditi.



SUPERBONUS

Il superbonus è terminato per abitazioni indipendenti e unifamiliari. Prosegue invece per condomini ed edifici da due a quattro unità di un solo proprietario, per i quali è previsto fino al 2025. Nel 2024, però la percentuale di detrazione scende al 70% e poi passerà al 65% nel 2025. A decorrere dal 1° gennaio 2024, rientrano tra i redditi diversi le plusvalenze realizzate dalle cessioni di immobili nei quali sono stati realizzati interventi agevolati dal superbonus, che si sono conclusi da non più di 10 anni all'atto della cessione. Tali plusvalenze sono soggette ad imposta sostitutiva del 26%. Risultano esclusi dall'applicazione dell'imposta sostitutiva gli immobili acquisiti per successione o quelli che siano stati adibiti ad abitazione principale del cedente o dei suoi familiari per la maggior parte dei dieci anni antecedenti alla cessione.

Per il calcolo della plusvalenza vengono previste regole diverse con riguardo alle modalità di determinazione dei costi inerenti l'unità immobiliare ceduta sulla quale sono stati effettuati interventi agevolati con il superbonus.

Se gli interventi superbonus sono conclusi da non più di 5 anni all'atto di cessione, non si deve tenere conto delle spese relative a tali interventi, qualora si sia fruito dell'incentivo nella misura del 110% e siano state esercitate le opzioni di cessione del credito relativo alla detrazione spettante o dello sconto sul corrispettivo.

Se gli interventi superbonus sono conclusi da più di 5 anni ma entro i 10 anni all'atto di cessione, si tiene conto del 50% della spesa se si è fruito dell'agevolazione nella misura del 110% e se sono state esercitate le suddette opzioni di cessione o sconto.

IMU

Viene prorogato al 15 gennaio 2024 il termine per la pubblicazione delle delibere comunali relative alle aliquote IMU 2023. Se le nuove aliquote comportano un aumento della seconda rata 2023 scaduta il 18 dicembre, i contribuenti dovranno versare la differenza entro il 29 febbraio 2024.

ALIQUOTE IRPEF

Per il 2024 vengono modificate le aliquote IRPEF da applicare sui redditi conseguiti dalle persone

fisiche:

- fino a 28.000 euro 23%
- da 28.001 a 50.000 euro 35%
- oltre 50.000 euro 43%

Le detrazioni massime per redditi da lavoro dipendente aumentano da 1.880 euro a 1.955 euro.

FATTURA ELETTRONICA

Dal 2024 entra in vigore l'obbligo della fatturazione elettronica per tutti i soggetti passivi IVA, a prescindere dal regime fiscale applicato e dal valore di ricavi o compensi dichiarati. Di conseguenza anche i forfettari dovranno documentare le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuati con l'emissione della fattura elettronica. Anche per il 2024 le fatture emesse a pazienti finali per prestazioni sanitarie dovranno, tuttavia, obbligatoriamente essere emesse in forma cartacea. Solo le fatture emesse ad altri soggetti con partita IVA dovranno essere in formato elettronico. Non cambia nulla, quindi rispetto al 2023.

TESSERA SANITARIA

Viene confermato per i soggetti tenuti alla trasmissione al sistema tessera sanitaria l'invio dei dati delle spese sanitarie con cadenza semestrale.

IVIE E IVAFE

L'aliquota dell'imposta sul valore degli immobili detenuti all'estero (IVIE) viene equiparata all'aliquota massima IMU sugli immobili tenuti a disposizione. Aumenta, quindi, dallo 0,76 all'1,06 per cento. Tale aumento sarà applicato, a prescindere dallo Stato estero in cui l'immobile si trova.

A decorrere dal 2024 l'IVAFe viene aumentata al 4 per mille del valore dei prodotti finanziari, se tali prodotti sono detenuti in Stati o territori eventi un regime fiscale privilegiato individuato dal DM 4 maggio 1999. In tale provvedimento figurano Stati come Singapore, Hong Kong, Emirati Arabi Uniti, Isole Cayman, Isole Vergini Britanniche, Jersey, Liechtenstein, Panama, Principato di Monaco, Andorra e Gibilterra, Barbados. L'aumento non riguarderà invece le attività finanziarie detenute in Svizzera perché uscita dalla black list fiscale per effetto del De-

creto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 20 luglio 2023. Per coloro che detengono attività finanziarie presso banche ed istituti svizzeri l'IVAFe resterà pertanto pari al 2 per mille come nel passato.

VERSAMENTI IVA E RITENUTE

Sale a 100 euro il limite d'imposta al di sotto del quale i versamenti IVA, in caso di liquidazione mensile o trimestrale, possono essere rimandati al periodo successivo, ma andranno in ogni caso eseguiti entro il 16 dicembre.

Anche per le ritenute di lavoro autonomo, se l'ammontare dovuto non supera il limite di 100 euro, diventa possibile accorpate il versamento a quello relativo al mese successivo (o al più tardi entro il 16 dicembre dello stesso anno). Il versamento delle ritenute operate nel mese di dicembre dovrà comunque essere effettuato entro il giorno 16 del mese successivo.

COMPENSAZIONE CREDITI FISCALI

A decorrere dal 1° luglio 2024, viene introdotto un divieto di compensazione in presenza di ruoli scaduti per un ammontare complessivo superiore a 100.000 euro. Dal tenore della norma il divieto sembrerebbe riferirsi a qualunque tipologia di compensazione da effettuare e cessa di applicarsi a seguito della completa rimozione delle violazioni contestate. Il divieto opera solo in presenza di ruoli scaduti o accertamenti esecutivi affidati in riscossione, non, quindi, di avvisi bonari oppure di avvisi di recupero di crediti di imposta, di avvisi di liquidazione ed accertamenti non esecutivi per i quali non sia ancora stata notificata la cartella di pagamento.

CONCORDATO PREVENTIVO BIENNALE

E' in fase di approvazione definitiva il concordato preventivo biennale.

Con il concordato preventivo biennale l'Agenzia delle Entrate farà ai titolari di partita IVA che applicano gli ISA ed ai forfettari una proposta, al fine di stabilire preventivamente le imposte dovute. L'accettazione della proposta comporterà l'obbligo di dichiarare gli importi concordati in dichiarazione dei redditi e IRAP dei due periodi di imposta. In caso di aumento o diminuzione del reddito effettivo rispetto a quello concordato preventivamente con l'Agenzia delle Entrate,

non subiranno modifiche i calcoli già effettuati in sede di adesione alla proposta.

Le modalità ed i termini per l'adesione alla proposta dell'Agenzia delle Entrate verranno comunicati successivamente all'approvazione definitiva del concordato preventivo biennale.

DICHIARAZIONI DEI REDDITI

A decorrere dal 2 maggio 2024 è prevista un'anticipazione dei termini di presentazione all'Agenzia delle Entrate della dichiarazione dei redditi ed IRAP. In particolare il termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi viene fissata al 30 settembre (rispetto al 30 novembre attualmente previsto) per le persone fisiche, le società semplici, in nome collettivo ed in accomandita semplice ed all'ultimo giorno del nono mese successivo a quello di chiusura del periodo d'imposta (rispetto all'undicesimo mese attualmente previsto) per i soggetti IRES.

FRINGE BENEFIT

Per il 2024 il limite di non imponibilità dei fringe benefit aumenta da 258,23 euro a 2.000 euro per i lavoratori con figli fiscalmente a carico e a 1.000 euro per gli altri lavoratori dipendenti. Entro le stesse soglie sono esentate, anche a livello contributivo le somme erogate o rimborsate dal datore di lavoro per il pagamento delle utenze domestiche del servizio idrico integrato, dell'energia elettrica e del gas naturale, nonché le spese per il contratto di locazione della prima casa o per gli interessi del mutuo relativo alla prima casa.

DEDUZIONI PER NUOVI ASSUNTI

Viene introdotta una nuova super deduzione relativa al costo del personale assunto a tempo indeterminato nel 2024. Per il 2024 il costo del personale di nuova assunzione con contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato è maggiorato, ai fini della determinazione del reddito, di un importo pari al 20% del costo riferibile all'incremento occupazionale.

L'agevolazione spetta ai titolari di reddito d'impresa ed agli esercenti arti e professioni che svolgono attività di lavoro autonomo. L'agevolazione spetta ai soggetti che hanno esercitato l'attività nel 2023 per almeno 365 giorni.

Sono comunque escluse le imprese in liquidazione ordinaria nonché le imprese che si trovano in stato di liquidazione giudiziaria o che abbiano fatto ricorso ad altri istituti di risoluzione delle crisi di impresa di natura liquidatoria.

Al fine di beneficiare dell'agevolazione, gli incrementi occupazionali rilevano a condizione che il numero dei dipendenti a tempo indeterminato al termine del periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2023 sia superiore al numero di dipendenti a tempo indeterminato mediamente occupato nel periodo di imposta precedente. In presenza di un incremento occupazionale, il costo da assumere è pari al minore importo tra quello effettivamente riferibile ai nuovi assunti e l'incremento complessivo del costo del personale dipendente rispetto a quello relativo all'esercizio 2023

INTERESSI LEGALI

Il tasso d'interesse per gli interessi legali diminuisce dall'01/01/2024 al 2,5% in ragione d'anno.

Il tasso di interesse da applicare nella determinazione degli interessi moratori in caso di tardivo pagamento è quindi pari:

- Allo 0,10% dall'01/01/2017 al 31/12/2017;
- Allo 0,30% dall'01/01/2018 al 31/12/2018;
- Allo 0,80% dall'01/01/2019 al 31/12/2019;
- Allo 0,05% dall'01/01/2020 al 31/12/2020;
- Allo 0,01% dall'01/01/2021 al 31/12/2021;
- All'1,25% dall'01/01/2022 al 31/12/2022;
- Al 5% dall'01/01/2023 al 31/12/2023;
- Al 2,5% dall'01/01/2024 fino al giorno di versamento compreso.

Maurizio Tonini
Consulente fiscale SUSO

Codice UDI: come fare se non è indicato dal fabbricante?

Come ricorderete, il decreto del Ministero della Salute dell'11 maggio 2023, contenente le "Disposizioni relative alla registrazione e alla conservazione dell'identificativo unico del dispositivo (UDI) da parte delle istituzioni sanitarie e degli operatori sanitari" è divenuto applicabile dal 15 gennaio 2024, generando non poche preoccupazioni.



Può capitare, infatti, che per alcuni dispositivi non sia ancora indicato, e questo dipende da una serie di fattori, tra cui la classe del dispositivo e l'estensione dei periodi transitori. Dall'entrata in vigore del nuovo Regolamento UE 745/2017 sui dispositivi medici, maggio 2017, è scattato un periodo transitorio che regolamenta il passaggio dalla vecchia disciplina all'attuale. Le Aziende del settore, i fabbricanti di dispositivi medici, gli organismi notificati e tutti gli attori coinvolti avevano tempo fino al 26 maggio 2020 per prepararsi alla nuova legislazione. Il legislatore europeo e quello italiano sono stati poi co-

stretti a concedere tutta una serie di proroghe su vari aspetti che il Regolamento norma.

A seguito dell'estensione dei periodi transitori per i dispositivi medici c.d. "legacy", ovvero solo quei dispositivi in possesso di valido certificato CE ai sensi delle direttive, risultano prorogati molti adempimenti, tra cui anche l'applicazione di un codice UDI.

Tramite l'applicazione di questi codici, il nuovo Regolamento MDR ha introdotto un sistema globale di tracciabilità dei dispositivi e della filiera riconosciuto a livello internazionale che contiene informazioni sul prodotto e sui soggetti che lo gestiscono e che viene rilasciato all'azienda a seguito di tutta una serie di adempimenti burocratici ed organizzativi.

Tuttavia, alcuni dentisti hanno segnalato che alcuni prodotti che hanno acquistato, e sono a magazzino, non riportano il codice UDI. Ricordiamo che, in virtù dei periodi transitori sopra citati, co-esisteranno sul mercato dispositivi medici certificati ai sensi delle vecchie direttive e dispositivi certificati secondo MDR. Per questo motivo può capitare che lo studio odontoiatrico proceda all'acquisto di dispositivi ancora senza codice UDI, che possono legittimamente essere immessi in commercio.



Il decreto del Ministero della Salute si applica ai soli dispositivi medici marcati CE ai sensi del regolamento (UE) 2017/745.

Nel caso di dispositivi che beneficiano dell'estensione dei periodi transitori e che sono quindi marcati CE ai sensi delle direttive CE, il professionista dovrà continuare ad applicare il

sistema di tracciabilità applicato in precedenza. Per esempio, nel caso di impianto dentale, registrare il numero di lotto e la marcatura CE in cartella clinica e sul passaporto implantare che consegnerà al paziente al termine della cura.

Lidia Sanin

Direttore UNIDI, Unione Industrie Dentali Italiane

 **EXPO DENTAL MEETING** 16-17-18 MAGGIO 2024 RIMINI - ITALIA

Debuttano a Expodental Meeting i corsi smart Tecnodental

A Tecnodental Forum, durante Expodental Meeting, a Rimini, si svolgeranno i corsi smart Tecnodental. Attualmente, in Italia, ci sono circa 8.500 laboratori odontotecnici con approssimativamente 37.000 dipendenti e 3.000 professionisti indipendenti. Negli ultimi dieci anni, nonostante l'aumento di odontoiatri e igienisti, si è verificata una diminuzione della forza lavoro nel settore odontotecnico. I laboratori odontotecnici, che una volta impiegavano più di una persona oltre al titolare, oggi sono in calo. L'aggiornamento professionale, spesso legato al settore commerciale, è molto importante in un mercato in continuo cambiamento. La maggior parte dei corsi e dei congressi riguarda aspetti operativi legati a un'impresa produttrice o commerciale del settore. E questa tendenza ha come controindicazione il fatto che spesso l'aggiornamento è troppo legato a un materiale specifico, non tenendo conto delle diverse esigenze dei professionisti. Nonostante ciò, ci sono ancora luoghi in cui si offre una formazione culturale indipendente dall'aspetto commerciale, mettendo al primo posto l'acquisizione di tecniche e non il prodotto finale. Tecnodental Forum 2024, quindi, ha deciso di sperimentare una nuova formula, rivolta non solo ai titolari dei laboratori odontotec-



nic, ma anche ai dipendenti che desiderano ampliare le proprie conoscenze in ambito digitale o migliorare le competenze nelle tecniche analogiche, attraverso l'organizzazione di corsi pratici, dove i partecipanti potranno interagire con il docente in tempo reale e sperimentare soluzioni specifiche ai problemi quotidiani gratuitamente.

Questi corsi, i corsi smart Tecnodental, saranno organizzati dalle associazioni odontotecniche ANTLO - Associazione Nazionale Titolari di Laboratorio Odontotecnico, CIOD - Collegio Italiano Odontotecnici, CNA SNO - Odontotecnici, Federodontotecnica, ORTEC - Associazione Tecnici Ortodontisti Italiani, SICODE - Società Italiana di Ceramica Dentale e Dental Labor, le stesse che collaborano alla realizzazione di Tecnodental Forum e che avranno piena autonomia nella scelta degli argomenti e dei relatori. Come ha sottolineato Oliviero Turillazzi, ideatore e promotore di questo nuovo approccio congressuale, già incaricato da UNIDI di organizzare Tecnodental Forum, "la frammentazione del lavoro nei laboratori ha portato i tecnici a perdere stimoli per approfondire le conoscenze del nostro lavoro. Questo primo esperimento di un congresso diverso potrebbe suscitare perplessità e dubbi, ma è attraverso queste occasioni che si crea un'unità nella categoria odontotecnica e che si sperimenta la partecipazione dei colleghi, il primo passo per dare un'identità unica al lavoro odontotecnico."

(Comunicato UNIDI)

Info: **Susi Marotti** | s.marotti@unidi.it | +39 340 7496695

BRICIOLE DI ECM

Commissione ECM insediatasi a novembre Ecco le sue deliberazioni significative



La Commissione Nazionale Formazione Continua insediata l'8 novembre scorso ha approvato i primi atti deliberativi. Tra i più rilevanti:

- Confermato l'obbligo formativo per il triennio 2023-25 pari a **150 crediti formativi**, fatte salve le decisioni della Commissione in materia di esoneri ed esenzioni.

- Acquisizione dei crediti per il triennio 2020-2022 fino al **31 dicembre 2023** tramite eventi residenziali o FAD con "data di fine evento" al 31 dicembre 2023, oramai scaduto.

- Spostamento dei crediti da questo triennio al triennio precedente consentito **fino al 30 giugno 2024** data in cui sarà possibile visualizzare sul profilo professionale del CoGeAPS tutti i crediti acquisiti nel 2023 (allineamento dei dati).

- Riconfermate le riduzioni dell'obbligo formativo già previste nei trienni precedenti: **bonus di 30 CF** per coloro che hanno maturato nel precedente triennio un numero di CF tra 121 e 150, e **bonus di 15 CF** a coloro che nel precedente triennio hanno maturato tra 80 e 120 CF.

- Riconfermato il **dossier formativo di gruppo** che eroga 30 CF per la costruzione e 20 se completato nel rispetto delle condizioni indicate (coerenza pari almeno al 70%) e il **dossier formativo individuale** che eroga 30 CF per la costruzione e 15 se

completato e coerente.

- Riduzione dell'obbligo formativo per questo triennio 2023-2025 per i professionisti sanitari che hanno svolto la loro **attività nei territori dei comuni alluvionati**.

- Riconosciute infine **nuove tematiche di interesse nazionale** per il triennio 2023-2025 quali i regolamenti per lo sviluppo e assistenza del SSN, Sanità digitale, formazione in infezioni ospedaliere, PanFlu 2021-2023, Gestione delle Emergenze.

Tutte le delibere sono consultabili dal sito dell'Agenas: <https://ape.agenas.it/Comunicati/comunicati.aspx?ID=136>

Alessandro Nisio

Componente Albo Odontoiatri Nazionale, Tesoriere Ordine di Bari

invisalign first™

Il sorriso dei più piccoli merita Invisalign First™

In media, i dottori che usano il trattamento Invisalign First aumentano i loro casi di pazienti in crescita più velocemente rispetto ai dottori che non lo usano.*

➤ Scopri di più su invisalign-professional.it



align™ |  invisalign® | iTero™ | exocad™

* La media globale si basa sul numero di ClinCheck accettati 5 mesi prima e dopo la disponibilità del trattamento Invisalign First al 1° luglio 2018 (la data varia in base alla regione) e confronta 725 dottori che hanno adottato Invisalign First a 988 che non lo hanno adottato nel trattare pazienti di età compresa tra gli 8 ed i 15 anni provenienti dagli Stati Uniti, Canada, EMEA, Australia e Nuova Zelanda. Dati archiviati al 19 dicembre 2018.

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Svizzera.

© 2022 Align Technology Switzerland GmbH. Tutti i diritti riservati. Invisalign, ClinCheck e SmartTrack, tra gli altri, sono marchi registrati e/o marchi di servizi di Align Technology, Inc. o di una delle sue consociate o affiliate e possono essere registrati negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. | MKT- 0006316 Rev C

A New Orleans per l'Associazione Internazionale per la Ricerca Odontoiatrica (IADR)



Dal 13 al 16 marzo 2024 si terrà presso il Convention Center di New Orleans la 102° sessione generale della Associazione Internazionale per la Ricerca Odontoiatrica (IADR). Evento annuale, che si svolge un anno negli Stati Uniti e l'anno successivo in una sede internazionale (come Bogotà lo scorso anno), rappresenta un unicum nel campo della ricerca odontoiatrica in quanto in stretta relazione con la medicina.



portanti e pagati, sul lavoro dei soci iscritti che, volontariamente, organizzano le sessioni poster e "oral presentation" oltre ai più impegnativi simposia.

C'è possibilità di inserimento e partecipazione per tutti di qualsiasi provenienza, età, religione, sesso. Per questo ci reheremo a New Orleans, poiché, dopo gli incontri di Bogotà, potrebbe finalmente nascere un gruppo dedicato allo studio della masticazione, ancora oggi poco conosciuta

Contempla infatti gruppi di ricerca che spaziano in tutti i campi dell'odontoiatria correlati alla medicina, come, per esempio, quello che si occupa della nutrizione caratterizzata da un importante aspetto biochimico, ma anche fisico-odontoiatrico a tutt'oggi ancora poco conosciuto.

Quest'apertura alla medicina è l'aspetto originale di questa associazione che si pone nel campo della ricerca, in modo multidisciplinare avanzato rispetto ad altre società. I congressi internazionali sono caratterizzati da keynote lectures di alto livello medico, raramente fruibili nei congressi di odontoiatria.

Ma oltre a questo importante aspetto, stupisce è la capacità organizzativa di stampo americano che si basa interamente, tranne le due o massimo tre keynote lectures di relatori im-

portanti e pagati, sul lavoro dei soci iscritti che, volontariamente, organizzano le sessioni poster e "oral presentation" oltre ai più impegnativi simposia.

Non solo. Le diverse metodiche utilizzate, spesso inadeguate per studiare un movimento con un controllo neurale così preciso e filogeneticamente antico, sono molto disomogenee e un lavoro di classificazione e standardizzazione del linguaggio di riferimento, auspicabile, necessita di un gruppo internazionale.

L'importanza clinica della masticazione non ha bisogno di grandi parole di sostegno, ma di un lavoro di gruppo multidisciplinare che si spera si possa realizzare nel prossimo incontro internazionale con esperti del campo.

Maria Grazia Piancino

Protocollo Tad Smart Easy Bending (Greco-Derton): disinclusione del canino con sezionali e Tads



Oggi disponiamo di ancoraggi ortodontici evoluti, suddivisi in Tads diretti e indiretti. I primi, adatti ad ambo le arcate, sono applicati con facilità a mano libera o tramite inserimento "guidato", sulla base di un progetto digitale che utilizza di CBCT e scansione, denominato NO FEAR SYSTEM® (eu. Patented) (Fig. 1/ Fig. 2).

I Tad Indiretti sono viti di fissaggio al palato per manufatti di laboratorio quali ad esempio

espansori o mesializzatori e rappresentano il gold standard per certi tipi specifici di malocclusioni. La problematica del canino incluso si riscontra nel 2% della popolazione, è più frequente nelle femmine che nei maschi e nella forma mono-laterale vs bilaterale. Nel 70% dei casi si trova al lato palatale, nel 14% è vestibolare e nel 16% in una posizione intermedia tra le 2.

Il protocollo semplificato per canini inclusi che viene proposto fa uso di miniviti PSM bh 1,6x7,5mm, dotate appositamente di testa ortodontica a forma di slot edgewise standard 22x28.

La metodica T.S.E.B. (Tad Smart Easy Bending) (Greco-Derton) permette di ritagliare su misura la biomeccanica adeguata con dispositivi ad ancoraggio osseo realizzati autonomamente in bocca dall'operatore (nello specifico sezionali TMA 16X22) (Fig. 3). Apprendendo ed applicando tale filosofia, tanto con meccaniche filo-slot che con aligners, l'abbinamento codificato di Tads a leve, sezionali, pseudoanchilosi o traslatori di forza permette di facilitare in modo soddisfacente la mobilizzazione e la guida ortodontica in arcata dei canini inclusi tramite ausiliari economici e poco ingombranti (Fig. 4)

Nicola Derton



Figura 1

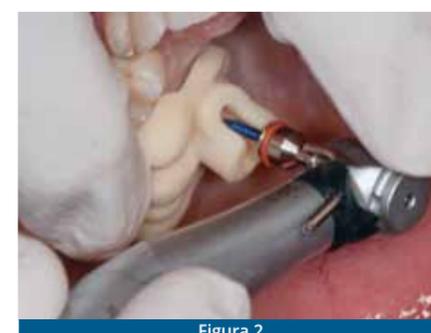


Figura 2



Figura 3



Figura 4

Clinica e consenso: un binomio fondamentale



Nell'era del paziente come consumatore e del medico come fornitore di servizi, il consenso informato ha assunto un ruolo fondamentale nella pratica quotidiana. Oggi i pazienti non vogliono più essere trattati come destinatari passivi di cure, il contenzioso medico e le richieste di responsabilità medica stanno diventando una tendenza in voga. La

dottrina legale del consenso informato tocca quindi una nota dolente per la maggior parte dei dentisti oggi.

Questo, a sua volta, ha indotto molti ad assumere un atteggiamento difensivo nella pratica clinica quotidiana. Gli ortodontisti, dovrebbero utilizzare il consenso informato a vantaggio proprio e del paziente, per migliorare l'educazione del paziente e la comprensione dei suoi problemi ortodontici, dei benefici della terapia

correttiva, di eventuali rischi associati e di valide alternative terapeutiche. Il risultato finale è un rapporto aperto e onesto con i pazienti, che promuove l'autonomia medico/paziente.

Il trattamento che prevede l'utilizzo di miniscrews, come tutti gli interventi medici, può comportare rischi e complicanze. È fondamentale comunicare con consenso verbale e scritto la metodica che si prevede di applicare, le caratteristiche dei devices, per quanto tempo resteranno in situ, le aree dove verranno inseriti. Il paziente dovrà sottoscrivere di accettare consapevolmente il trattamento proposto e di essere stato informato su vantaggi, rischi e costi.

Il paziente deve essere informato che in base a variabili biologiche e cliniche le miniviti possono essere rimosse o spostate. Inoltre sulla possibile insorgenza di dolore e in questo caso sarà sufficiente ricorrere a una terapia a base di antidolorifici. Deve essere consapevole che la mancata integrazione nei tessuti può dipendere da fattori biologici individuali non identificabili a inizio terapia.

Il paziente va sempre informato sulle complicanze, se pur rare, che si possono riscontrare con l'inserimento, quali mancanza di stabilità, contatto o lesione di strutture sensibili, frattura della minivite. È implicito che gli ortodontisti trattino i pazienti con rispetto e agiscano nel loro migliore interesse. Il trattamento ortodontico è una fusione di vari fattori oggettivi e soggettivi. Mentre quelli oggettivi derivano dalla diagnosi e non sono modificabili, i fattori soggettivi dipendono principalmente da considerazioni estetiche e psicologiche. Il punto di vista degli ortodontisti sui soggettivi può variare notevolmente da quello del paziente/genitore. Quindi, per raggiungere un accordo sulle varie procedure, dovrebbe esserci un dialogo aperto. Cercare e ottenere questa prospettiva in ambito clinico è possibile attraverso il consenso informato.

È necessario quindi ricercare una responsabilità condivisa tra l'ortodontista e il paziente e ottenere un consenso valido prima dell'inizio del trattamento.

Andrea Eliseo

Intervista "programmatica" al neo presidente Stefano Vollaro

Succeduto ad Alessandro Rampello, Stefano Vollaro, eletto presidente dell'AIGeDO, si concede volentieri ad un'intervista ad ampio respiro sugli obiettivi e le aspettative dell'associazione gnatologica.

Si può affermare che la Gnatologia sia una disciplina non sufficientemente conosciuta?

Credo che prima di capire se la Gnatologia sia una disciplina poco conosciuta dovremmo comprendere cosa si intende col termine "Gnatologia". Mi spiego meglio.

Da un punto di vista etimologico la Gnatologia è lo studio del "morso" dal greco "gnatos", è quindi il settore dell'Odontoiatria che studia la funzionalità della mandibola e delle articolazioni temporomandibolari, o meglio il complesso ossa, articolazione, muscoli, denti. Ma in realtà a mio avviso dobbiamo usare questo termine in una accezione più ampia perché il controllo delle funzioni oro-mandibolari è governato dal Sistema Nervoso Centrale e, credo, quando trattiamo i pazienti disfunzionali è importante considerare questo aspetto e non limitarsi ad un concetto "meccanicistico" occlusocentrico. L'occlusione ha un ruolo nella genesi delle patologie temporomandibolari come lo hanno l'età, la genetica, le abitudini parafunzionali ecc. Sbaglieremmo se ritenessimo possibile risolvere le problematiche dei nostri pazienti trattando solo l'occlusione.

Ritornando alla domanda credo che se valutiamo la Gnatologia in modo più ampio è una disciplina ancora non ben conosciuta, inoltre, la percezione sulla sua conoscenza può variare a seconda del contesto e delle esperienze individuali. In alcuni ambienti, potrebbe essere considerata una disciplina meno conosciuta rispetto ad altre specializzazioni odontoiatriche più tradizionali. Spesso è considerata una specializzazione di nicchia nell'ambito dell'odontoiatria. Noi dovremmo cercare di aumentare e migliorare la platea di colleghi in grado di avere conoscenze di base sulle disfunzioni temporomandibolari e sul dolore oro-facciale.

Non dimentichiamo che secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità le patologie riconducibili al dolore oro-facciale ed alle disfunzioni temporomandibolari sono tra le prime cause di malattia nella popolazione mondiale e di conseguenza la possibilità che un dentista "generico" possa intercettare tali patologie è molto alta.

Se veramente questa relativamente scarsa conoscenza persiste, dove dovrebbe la Gnatologia accentuare la sua presenza e farsi meglio conoscere?

Per prima cosa ritengo sia fondamentale migliorarne lo studio già durante il corso di laurea in Odontoiatria. E in questo, non per campanilismo, credo che il corso della Federico II sia uno dei più completi d'Italia. Infatti, da molti anni oltre ai disordini temporomandibolari gli studenti si confrontano con patologie quali nevralgie, cefalee, dolori facciali e dentali atipici che rientrano a pieno titolo nell'ambito del dolore orofacciale.

Devo dire, con sommo piacere, che da qualche anno anche la nostra società, attraverso un acceso confronto, si è aperta a questa nuova visione cambiando persino il nome da AIG ad AIGeDO dove per DO intendiamo appunto il dolore orofacciale. Importante, inoltre, investire nella formazione continua e nell'offerta di corsi specifici per gli odontoiatri e gli altri professionisti del settore.

Anche la stampa specializzata ed i mass media dovrebbero essere più attenti nel divulgare informazioni che facilmente possono essere fuorvianti per i pazienti creando spesso false



Il neo presidente AIGeDO Stefano Vollaro

aspettative.

E' stato anche detto che tutti i convegni odontoiatrici di protesi, di implantoprotesi, di ortodonzia ecc. dovrebbero comprendere una sessione gnatologica. Se è d'accordo con questa affermazione ci vuole spiegare il perché?

Sì, l'idea di includere una sessione gnatologica in convegni odontoiatrici, specialmente quelli dedicati a protesi, implantoprotesi, ortodonzia e discipline correlate, è ragionevole.

L'interdisciplinarietà, infatti, può portare diversi vantaggi. L'integrazione tra discipline in ambito odontoiatrico è, come ben sappiamo, un approccio che mira a unire diverse specialità al fine di fornire un trattamento completo e olistico ai pazienti.

Questo concetto è particolarmente importante perché molte patologie orali coinvolgono più aspetti e richiedono una comprensione approfondita di diverse discipline. Il paziente deve essere analizzato nella sua totalità, non concentrandosi esclusivamente su singoli sintomi o problemi.

In ambito medico e odontoiatrico, questo approccio implica la valutazione e la gestione non solo dei sintomi specifici, ma anche dei fattori sociali, psicologici e ambientali.

Un tempo sussistevano varie correnti di pensiero gnatologico. Persistono tuttora anche dopo la nascita dell'AIGeDO? Si può affermare che la Gnatologia possiede tuttora varie anime?

L'AIGeDO è nata dalla fusione di società scien-



6° Corso Annuale di Formazione Continua
Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari

4 incontri 2024

10-11 maggio	14-15 giugno	8-9 novembre	13-14 dicembre
--------------	--------------	--------------	----------------

RELATORI:
Albergo Gianfranco - Bartolucci Maria Lavinia - Bruti Gianluca - Bucci Romario - Cascone Piero - Derogibus Andrea - Ferrero Vincenzo - Dessano Francesco - Di Paolo Carlo - Ferraro Giacomo - Liberatore Gian Mauro - Marini Ida - Martini Marco - Massaretti Enrico - Michelotti Andrea - Namosi Alessandro - Palla Sandro - Priolo Rosario - Rampello Alessandro - Ranzani Francesco - Rizzo Roberto - Rosati Riccardo - Scrittella Emanuele - Silva Roberto - Spallaccio Fabrizio - Sipa Chiara - Tanteri Giulia - Vollaro Stefano

tifiche con background culturali molto diversi, che a mio avviso, credo siano la ricchezza e la fortuna della nostra Società; appiattirsi sulle idee di un gruppo di persone o ancora peggio su quelle di una "sola" persona ritengo sia poco stimolante e nel tempo volta al fallimento.

Scomodando Socrate il nostro obiettivo dovrebbe essere l'omologhia, cioè l'accordo attorno a concetti condivisi migliorabili attraverso "infiniti" dialoghi. Quindi il problema non è avere diverse "anime" ma è fare in modo che dialoghino in modo costruttivo creando una crescita collettiva.

E' stato ufficialmente annunciato nel congresso di settembre che un momento importante della vita dell'AIGeDO sarà il Closed Meeting, la cui prima edizione si terrà a primavera a Torino. Perché tanta importanza?

Il Closed Meeting è stato in passato un importante momento di aggregazione dei soci dell'AIG, volerlo riproporre è da un lato tornare alle origini e dall'altro, rifacendomi alla domanda precedente, riportare il dialogo ed il confronto al centro della nostra società.

L'argomento di questo Closed Meeting è peraltro a me particolarmente caro essendo il filo conduttore di questo primo anno di presidenza; mi riferisco ovviamente all'utilizzo dei DC for TMD per la diagnosi delle disfunzioni temporomandibolari. Un "linguaggio comune" è la base su cui costruire la nuova AIGeDO, una società dinamica ed in linea con il mondo scientifico internazionale.

Se mi consente, colgo l'occasione, per ringra-

ziare pubblicamente i colleghi che coordinano i gruppi di studio che organizzeranno il Closed Meeting. Mi riferisco a Laura Coradeschi e a Eugenio Tanteri, baluardi della nostra società.

Vi sono altri momenti nel corso dell'anno giudicati di particolare rilievo per la disciplina e nella vita dell'AIGeDO?

Certo. Oltre al Congresso Internazionale che si svolgerà a Napoli il 26, 27 e 28 settembre nella prestigiosa sede del Museo Principe Pignatelli Cortés dal titolo "Il Trattamento dei DTM basato sull'evidenza: orientamento per la diagnosi e la terapia" dove avremo relatori di assoluto rilievo internazionale (da Shiffman a Falla, da List a Michelotti. E ancora Derogibus, Bonetti, Tartaglia, Sempronio, Guarda Nardini, Segù, Mignogna). Come in passato avremo il Corso annuale, giunto alla sesta edizione: organizzato con l'aiuto di due cari amici quali Alessandro Rampello e Gianfranco Albergo, si chiuderà a Napoli presso l'Università Federico II e avrà un relatore di eccezione: Sandro Palla, il Professore che mi ha fatto innamorare della Gnatologia ed al quale sarò sempre grato.

Vorrei ricordare, inoltre, l'organizzazione di webinar gratuiti per i nostri soci che si svolgeranno un lunedì al mese da marzo a luglio e che saremo presenti in SIDO con una sessione dedicata. È mia intenzione, inoltre, nel biennio di presidenza, creare un'offerta formativa più ampia e strutturata con l'introduzione di un corso avanzato che venga incontro alle esigenze culturali dei soci che con passione rendono viva la nostra Società.



SAVE THE DATE
NAPOLI 26-27-28 settembre 2024

37th International Congress AIGeDO
Il trattamento dei DTM basato sull'evidenza: orientamento per la diagnosi e la terapia

Letizia Perillo e la Scuola "Vanvitelli" un binomio vincente



La Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia (SON) dell'Università della Campania Luigi Vanvitelli, diretta da Letizia Perillo, nasce nel 1985 sotto la direzione di Adolfo Ferro.

Obiettivo principale della Scuola è stato da sempre, di formare degli ortodontisti capaci di prevenire, intercettare, diagnosticare e trattare nei pazienti in crescita e negli adulti, le disarmonie dentali, funzionali, scheletriche ed estetiche, i disturbi temporo-mandibolari e le problematiche interdisciplinari.

Per raggiungere tali obiettivi, la Scuola, da giugno 2016, segue le linee guida proposte dal Network of Erasmus Based European Orthodontic Program (NEBEOP). Tale Network stabilisce una serie di parametri che la Scuola deve rispettare quali le ore e i contenuti delle lezioni teoriche, le ore di attività clinica e il numero di pazienti da trattare, le attività seminariali e di ricerca.

In questo modo gli specializzandi maturano un'esperienza formativa, scientifica, culturale ed umana di elevata spessore. Il NEBEOP ha anche individuato un meccanismo di controllo internazionale per verificare l'effettivo adeguamento delle singole Scuole al programma citato.

Dopo essersi candidata per la NEBEOP Membership, ogni singola Scuola, infatti, diventa Provisional Member ed ha cinque anni di tempo per adeguarsi. Poi si propone per la Full Membership inviando un dossier in cui sono presentate le attività svolte nell'ambito della Scuola e tutti i Docenti.

A questo punto, due NEBEOP Assessors vengono sorteggiati per esaminare quanto riportato nel dossier e valutare la Scuola attraverso colloqui con Docenti e specializzandi. Dopo 7 anni, la Scuola deve riapplicare per ricevere altri due Assessors e ricevere, se possibile, la conferma della Full Membership.

Ogni anno hanno accesso alla Scuola sei specializzandi. L'attività didattica prevede lo svolgimento di lezioni frontali e un intenso impegno clinico che prevede il trattamento di una molteplicità di malocclusioni semplici e complesse, chirurgiche ed multidisciplinari. La divisione in piccoli gruppi formati da specializzandi di diversa esperienza, guidati da tutors clinici, permette di incrementare l'efficacia formativa con un approccio di peer education, ovvero uno scambio tra pari.

La discussione dei nuovi casi clinici e la rivalutazione dei casi in trattamento costituiscono, insieme al "Journal Club" altri due momenti di aggregazione di particolare importanza. I casi



vengono esaminati settimanalmente da gruppi di docenti e studenti con l'obiettivo, per i nuovi casi, di definire la lista dei problemi ortodontici, le finalità del trattamento ed il piano terapeutico; per i casi già in trattamento, invece, di analizzare i risultati terapeutici e valutare le potenziali criticità.

Il "Journal Club", invece, si tiene una volta al mese e coinvolge in primis due specializzandi che presentano, tramite diapositive, articoli scientifici attuali e referenziati per discutere l'eventuale supporto o diniego a specifiche scelte diagnostico-terapeutiche.

Fondamentali sono, poi, le collaborazioni con la Scuola di Specializzazione in Odontoiatria Pediatrica e con quella di Chirurgia Orale che permettono di avere, così, una visione interdisciplinare con un inquadramento a 360 gradi del paziente.

Durante il percorso formativo, inoltre, gli specializzandi sono coinvolti nella partecipazione a corsi ed eventi esterni, con l'obiettivo di ascoltare ortodontisti riconosciuti in tutto il mondo e di favorire, così, anche le collaborazioni con altre Università italiane e straniere.

Gli studenti del primo anno partecipano, in genere, agli eventi



Letizia Perillo, direttrice della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia (SON) dell'Università della Campania Luigi Vanvitelli. A sinistra foto di gruppo degli specializzandi.

scientifici sul territorio nazionale, quelli del secondo volano a Tucson per immergersi nella magica atmosfera della C. Tweed Foundation for Orthodontic Research mentre quelli del terzo presentano le loro tesi al Congresso dell'European Orthodontic Society.

In questo modo, gli specializzandi acquisiscono le competenze necessarie per svolgere un'attività clinica e scientifica di alto profilo senza considerare che viaggiare insieme è certamente una panacea per studenti e docenti.

Si porta, così, avanti una formazione super specialistica con utilizzo di tecniche sempre più attuali dall'utilizzo degli allineatori con e senza TADs, in pazienti in crescita e non, alla gestione di presidi utili nelle sindromi delle apnee ostruttive del sonno. Ogni anno, inoltre, la Scuola organizza un master di II livello che vede la presenza di numerosi partecipanti, provenienti da tutto il mondo: un'ulteriore opportunità che amplia gli orizzonti e consente una stimolante crescita di gruppo.

Last but not the least, ogni anno la Scuola ospita due Visiting professors, uno per la Ricerca ed uno per la Didattica, che condividendo la loro esperienza permettono agli specializzandi di acquisire una "mindset" internazionale che li rende più che soddisfatti ed appagati dell'iter SON scelto.

In chiusura il sentito ringraziamento della Direttrice della Scuola a tutti coloro che scelgono di far parte della SON dedicandosi al suo successo.

Santi Zizzo

I BENEMERITI

Bari: la Scuola di Odontoiatria dell'Università nella speciale classifica della Stanford University

La Stanford University ha creato una suggestiva valutazione comparativa internazionale, basata sui rigorosi indicatori bibliometrici della banca-dati di SCOPUS, denominata: "Top 2% Scientists of the world". In questa graduatoria, sono ricompresi professori e ricercatori che hanno dimostrato eccellenza nella ricerca scientifica. I dati relativi all'anno 2022 hanno valutato milioni di ricercatori sparsi in tutto il mondo, di cui solo 7097 sono i ricercatori italiani che hanno superato la soglia dell'iconico "top 2%" mondiale.

In questo contesto nazionale, l'Università di Bari annovera ben 108 docenti, di cui una significativa componente



è rappresentata dai professori del Corso di laurea Magistrale in Odontoiatria e Protesi Dentaria.

Il Direttore della Clinica Odontoiatrica, Gianfranco Favia (Posizione 196577) ed il quello della Scuola di Specializzazione in "Ortognatodonzia", Francesco Inchingolo (Posizione 57549) sono affiancati dal Direttore della Scuola di Specializzazione in "Odontoiatria Pediatrica", Massimo Corsalini (Posizione 184264) e da Daniela Di Venere (Posizione 200840). Tra i più alti in graduatoria è Marco Tatullo (Posizione 48605), Ordinario della cattedra di Igiene Dentale e



Francesco Inchingolo e Daniela Di Venere, entrambi docenti a Bari. A lato il gruppo degli specializzandi

di Medicina Rigenerativa. La qualità della Scuola di Odontoiatria trova promettenti riscontri anche nei suoi discenti; infatti, ben 2 allievi della Scuola barese rientrano, anch'essi, nella suddetta graduatoria: Alessio Danilo Inchingolo (Posizione 201667) e Gianna Dipalma (Posizione 203731), entrambi medici-odontoiatri che hanno frequentato la specialistica in Chirurgia Odontostomatologica, diretta da Gianfranco Favia.



Figura indelebile della nostra e della sua amata Associazione



È passato poco più di un mese, da quando Stefano se ne è andato e noi amici del Consiglio direttivo lo vogliamo ricordare con un suo articolo al quale teneva molto. La vita va avanti, si torna alla quotidianità, ma Stefano ci manca e ci mancherà sempre.

Per me è stata una guida, un uomo da cui prendere esempio, mi è sempre stato vicino con i suoi consigli, sapevo che su di lui potevo contare. Mi mancheranno le nostre chiacchierate, la sua telefonata.

Per Or-Tec è stato una colonna portante, aveva sempre un'idea, sempre una soluzione, faceva tutto con l'intento di metterne in risalto l'importanza, una

guida per tutto il comparto ortodontico, per cui ha lottato per dare il giusto valore al tecnico e per ottenere la specializzazione in tecnica ortodontica, dando dignità alla professione.

Stefano era persona generosa ed elegante. L'immagine Or-Tec ne ha guadagnato negli anni e, al di là dei giudizi delle personali simpatie, penso che dobbiamo a Stefano questo riconoscimento, figura indelebile della nostra e della sua amata Associazione.

Paolo Ugolini
 Presidente Or-Tec

Hiro System: nuova metodologia per il bandaggio linguale indiretto, procedura di laboratorio

La tecnica ortodontica linguale è in genere considerata complessa nei suoi diversi aspetti e passaggi. Uno di questi aspetti è la grande variabilità anatomica della superficie linguale dei denti che condiziona e può diventare un problema per il posizionamento ideale degli attacchi linguali.

Un posizionamento errato degli attacchi linguali può provocare notevoli variazioni di torque e in-out, obbligando di conseguenza il clinico ad effettuare delle pieghe di compenso sull'arco. Il sistema in oggetto, è scaturito da una attenta riesamina e modifica dei metodi C.L.A.S.S. e T.A.R.G. prevedendo l'utilizzo di trasferitori rigidi individuali per ogni dente da bondare.

Questo metodo risolve la maggior parte dei problemi connessi all'utilizzo di sistemi indiretti di trasferimento di attacchi finora proposti, diminuendo e semplificando i passaggi di laboratorio, ed aumentandone la precisione.

PROCEDURA DI LABORATORIO

Come per la metodica C.L.A.S.S. è di fondamentale importanza che l'ortodontista fornisca all'odontotecnico delle ottime impronte, usando quindi un materiale di alta qualità (alginato o silicone) per riprodurre fedelmente le arcate.

Sui modelli ottenuti si effettua un set up diagnostico ideale, considerando la larghezza, la forma dell'arcata e il torque di ciascun dente. Non è quindi necessario duplicare i modelli come per la metodica C.L.A.S.S.

A volte la posizione e il torque di alcuni denti possono essere ipercorretti su indicazione dell'ortodontista. Il set up è un passaggio fondamentale di questa metodica poiché se non è eseguito in maniera estremamente precisa ed in accordo con il piano di trattamento, i risultati della terapia linguale saranno insoddisfacenti.

Prendendo come riferimento il modello ideale del set up si modella un arco linguale ideale rettangolare a pieno spessore (0.18 x 0.25), con pieghe di primo ordine fra canino e primo premolare e fra secondo premolare e primo molare (Fig. 1). Su questo arco ideale vengono posizionati, mediante legature elastiche singole, gli attacchi linguali. Nel caso specifico sono stati utilizzati attacchi linguali Ormco 7^a generazione. L'arco ideale con gli attacchi viene quindi posizionato sul modello ideale secondo un piano orizzontale parallelo al piano occlusale (Fig. 2).

La base di ogni attacco viene adattata alla anatomia del dente corrispondente in modo che sia minimo lo spazio presente fra l'attacco e la superficie linguale del dente. L'arco ideale verrà quindi stabilizzato sul modello mediante due "spot" di cera collante. L'arco dovrà passare a metà della corona clinica linguale dei molari (secondo molare incluso), adattato in relazione al torque dei denti anteriori, ed il tutto parallelo al piano occlusale. I denti del modello set-up

vengono isolati con un film acrilico a totale assorbimento, cioè senza creare spessore. Con un composito vetroionomerico foto-polimerizzante quale ULTRA BAND-LOK blue, si costruiscono dei rest occlusali che inglobano anche il filo, posizionato come detto sopra. Il composito andrà a sostituire permanentemente gli "spot" in cera. Si fa presente che il rest può essere posto sul 2° premolare oppure sul 1° molare e sostituito in fase di montaggio degli attacchi. Dopo la polimerizzazione del vetroionomerico, si rimuove dal modello l'arco ideale con gli attacchi.

Si procede all'applicazione di un composito foto-polimerizzante (TRASBOND LR) sulla bassetta di due attacchi (canini) (Fig. 3). Questo composito funge da riempitivo dello spazio presente fra la base dell'attacco e la superficie linguale dei denti

corrispondenti (Fig. 4). Successivamente la procedura si estende al resto degli attacchi (Fig. 5). La fase seguente prevede la costruzione del trasferitore individuale facendo uso di nuovo del ULTRA BAND-LOK. Esso si estenderà sulla zona occlusale dei molari e premolari e sulla zona incisale del gruppo incisivo, legando con la parte debordante del cuscinetto eseguito in composito (Fig. 6). Chiaramente le stesse operazioni si effettuano anche sull'altra arcata. Il lavoro ormai svolto può essere consegnato allo studio, in questo modo l'ortodontista può visionare effettivamente come sono stati applicati i brackets (Fig. 7) e collocarli in seduta clinica senza alcun passaggio.

DISCUSSIONE

La metodica proposta riduce drasticamente i

passaggi di laboratorio:

- al contrario di altre sistematiche i modelli set-up si fabbricano direttamente dalle impronte originali, senza bisogno di duplicazione;
- rispetto ad altre metodiche non è necessario trasferire gli attacchi posizionati sul modello set-up al modello originale;
- non necessita di speciali apparecchiature o strumenti elettronici per il posizionamento degli attacchi;
- il problema dei distacchi viene risolto riutilizzando il modello iniziale con set-up e l'arco di montaggio, fissando su di esso il bracket distaccato e ripetendo la procedura di costruzione del cuscinetto e del trasferitore individuale fornendoci così le informazioni originariamente programmate (TORQUE, IN-OUT, TIPPING);
- questa metodica permette al clinico di effettuare estrazioni, usare elastici separatori, effettuare espansioni o distalizzazioni anche dopo aver preso le impronte e prima del bandaggio. Al contrario le mascherine in silicone o quelle in materiale termostampato non si adattano più ai denti dopo minimi spostamenti;
- i trasferitori rigidi non devono essere mantenuti in sede durante il montaggio e il ridotto ingombro permette il bandaggio di arcate molto affollate consentendo di rimuovere al meglio gli eccessi di composito utilizzato nella fase di bonding.

CONCLUSIONI

Un bandaggio impreciso può complicare notevolmente un trattamento ortodontico linguale, richiedendo diverse pieghe di compenso nel corso della terapia. La metodica Hiro, che prevede l'utilizzo di trasferitori rigidi individuali, può cambiare radicalmente la tecnica linguale essendo più semplice e precisa delle altre metodiche. Eseguendo correttamente questa procedura nella sua fase di laboratorio e clinica si ottiene un accurato bandaggio indiretto delle arcate dentarie.

La semplificazione del rebonding rende questa procedura precisa e rapida, utilizzabile in studio, direttamente dal clinico.

Stefano Della Vecchia



Fig. 1 - Arco ideale parallelo al piano occlusale



Fig. 2 - Arco ideale con attacchi



Fig. 3 - Applicazione del composito sulla bassetta degli attacchi



Fig. 4 - Procedura estesa a tutti i denti



Fig. 5 - II fase: applicazione del composito sugli attacchi anteriori



Fig. 6 - Costruzione del trasferitore individuale



Fig. 7 - Preparazione di tutti i brackets

Partner Ufficiali OR-TEC

