



3 Torna la primavera con lo Spring Meeting SIDO

Su "Ortho around children" si concentra lo Spring Meeting SIDO 2023 il 17 e 18 marzo a Roma. Un tema, l'ortodonzia pediatrica, che mancava dal 2014.



5 I programmi delle neopresidenti Eliana Di Gioia e Claudia Luccisano

Lavorare in squadra con il CD Provinciale è l'ambizione di Eliana Di Gioia (Ba), mentre Claudia Luccisano (Mo) pensa a serate interdisciplinari e alla collaborazione con altre sigle sindacali.



10 L'addio al Maestro Jean Delaire morto alla vigilia dei 100 anni

"Li avrebbe compiuti a giugno" commenta Elsa Di Malta, ricordando il Maestro. "Molti di noi gli debbono una grande conoscenza anatomica e un nuovo approccio terapeutico".



15 Il lungo viaggio nelle Scuole di Specialità fa tappa a Messina

Avviata all'Università di Messina la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia con una disponibilità di 5 posti, il prof. Riccardo Nucera nominato docente di riferimento.

"Sorrìdi in prevenzione": partita la campagna di adesioni

Sono passati pochi mesi dalla firma dell'accordo tra l'Associazione Italiana Ematologia e Oncologia Pediatrica (AIEOP) e il SUSO per l'assistenza ortognatodontica gratuita ai bimbi reduci dalle cure oncologiche (Progetto "Sorrìdi in prevenzione").



Annunciata a Cittadella Padova durante un incontro SUSO presenziato dal Presidente AIEOP, ufficialmente proclamata a Torino durante il loro 47esimo Congresso Nazionale AIEOP, un primo dato a rappresentarla è quello quantitativo. Il numero dei professionisti che hanno liberamente aderito a quella che ha assunto l'aspetto di una gara, si aggira attualmente sulla settantina, un tetto che potrebbe essere agevolmente doppiato per via della forte carica di solidarietà condivisa.



Classica foto ricordo al 47° Congresso Nazionale AIEOP di Torino, dov'è "partita" ufficialmente l'iniziativa "Sorrìdi in prevenzione" per l'assistenza degli ortodontisti SUSO ai bambini oncologici

Il favore incontrato finora scaturisce anche dalla vasta eco mediatica sollevata dall'iniziativa. Per primo è stato Canale 5 a dare l'annuncio sul TG5 nazionale nel giorno stesso dell'incontro di Cittadella, seguito ben presto da trasmissioni RAI ad alto livelli di ascolto per via anche di personaggi famosi che hanno dato il loro appoggio alla campagna: uno per tutti, l'allenatore della Nazionale Roberto Mancini, invitato da Raoul D'Alessio, infaticabile promotore mediatico dell'iniziativa.

Segue a pagina 2

LA LINGUA BATTE

Anno nuovo... mettiamo i puntini sulle i

Il 2023 promette di essere un anno cruciale per la professione. E nessun altro mezzo come l'editoriale d'inizio anno si presta per ribadire alcuni momenti e punti significativi nella vita del nostro Sindacato.

Se i suoi obiettivi principali sono tutelare tanto la nostra attività, quanto la salute dei cittadini (diritto riconosciuto dalla Costituzione e messo in pratica dallo Stato), stiamo chiedendo al Parlamento di fermare chi, in nome del profitto, decide di commerciare dispositivi terapeutici su misura come se fossero prodotti cosmetici da banco.

In questa richiesta chiediamo inoltre alle altre rappresentanze dell'Odontoiatria di aiutarci, perché se l'Ortodonzia fa da apripista in molte occasioni, presto anche altre sue branche verranno interessate.

Auspichiamo inoltre una legge che faccia chiarezza e che dia armi pari ai liberi professionisti e alle grosse società di capitali con regole uguali per tutti e non solo per i "soliti noti", facili da controllare e tassare. Anche se non sarà facile, ci stiamo provando attraverso un dialogo con la classe politica, che sembra inizi a farsi carico del problema.

Vogliamo impegnarci anche a garantire una qualità di



lavoro più elevata, migliorando l'efficienza e soprattutto la sostenibilità negli studi. È meglio che iniziamo a pensarci noi stessi, prima che lo facciano altri, che non potranno comunque mai possedere la piena contezza delle nostre attività lavorative.

Ci impegneremo a tutelare la nostra attività anche dal punto di vista economico e medico legale condividendo le potenzialità di Confas-

sociazioni, potenziando l'offerta delle nostre assicurazioni e l'interazione con società scientifiche dedicate.

Continueremo a garantire un aggiornamento continuo attraverso corsi ECM in presenza e online, riproponendo, fra gli altri, il corso FAD da 50 crediti ECM e di Radioprotezione (obbligatorio per tutti gli odontoiatri) da 22 crediti ECM.

Vi aspettiamo numerosi agli eventi elencati per condividere la vera cultura e momenti di aggregazione tra amici e colleghi.

Nel ricordarvi infine di rinnovare la quota associativa 2023, vi ringraziamo dell'apporto che darete nel far conoscere SUSO ad altri colleghi ortodontisti: SUSO è una opportunità per tutti in favore della professione e della professionalità.

Gianvito Chiarello

Presidente Nazionale SUSO



CONVEGNI SUSO 2023:
MODENA 26-27 MAGGIO • TORINO 10-11 NOVEMBRE • BARI 1-2 DICEMBRE

M&B NUOVO PROVIDER SUSO

Pianificare, coordinare, organizzare, comunicare. In M&B racchiudiamo diverse professionalità che lavorano fianco a fianco per proporre la migliore soluzione nel settore degli eventi congressuali e formativi.

Nata come agenzia di organizzazione eventi, M&B, nel corso della sua esperienza ventennale, si è specializzata in iniziative e meeting legati al campo della scienza e della medicina.

Siamo fieri di aver costruito negli anni un ruolo sempre più solido e competente, diventando interlocutori privilegiati di esponenti di realtà medico scientifiche italiane ed internazionali di grande rilievo. M&B è stata accreditata quale provider standard ECM Agenas n. 320 con delibera del 23/07/2014. La società è riconosciuta dal Ministero della Salute come soggetto attivo e qualificato nel campo della formazione continua in medicina, abilitata quindi a progettare ed erogare attività formative residenziali, sul campo e a distanza, rivolte a tutte le categorie di professionisti della Sanità, individuando ed attribuendo direttamente i crediti ai partecipanti.

Dott.ssa Valeria Russo



Dott.ssa Valeria Russo - M&B s.n.c. - Provider n° 320
C.so Rosselli 123/8 - 10129 Torino
Tel. 011.06.88.459 - Fax 011 081 28 89 - Cell. 339 525 64 72
v.russo@mb-meeting.com - www.mb-meeting.com

Presidenza Or-Tec, passaggio da Cicatiello a Ugolini



A pagina 15

Allineatori: commento sulle dichiarazioni di Raffaele Iandolo

"Dobbiamo infondere nei nostri pazienti la consapevolezza dell'importanza dell'atto medico". Il concetto emerge da una lettera che il Presidente Nazionale CAO Raffaele Iandolo ha inviato a Odontoiatria33 sugli allineatori acquistati sul web. Iandolo puntualizza come si sia speso non solo verso il Ministero della Salute, chiedendo di adottare provvedimenti per vietare alle aziende di proporre l'allineatore come prodotto cosmetico, ma anche verso gli iscritti all'Albo, richiamandoli al rispetto delle norme deontologiche nell'interesse della salute del paziente. Sottolinea inoltre l'imprescindibile esclusività delle competenze relative alla diagnosi ed al piano di trattamento, prerogativa tipica, secondo le regole del Principio Odontostomatologico, dell'odontoiatra.

Segue a pagina 14



CONVEGNI 2023



26-27 maggio

**XII Convegno
di Ortodonzia, Legge
e Medicina Legale**



10-11 novembre

**VIII Forum
della Professione
Ortodontica**



1-2 dicembre

**IV Congresso
Adriatico**

www.suso.it | segreteria@suso.it | 011/502820

Ricordati
di rinnovare
la quota entro
il 28/2/2023

Iscrizioni 2023

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

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Carta di Credito (collegandosi al www.suso.it)

Rid
addebito automatico SEPA
(richiedere modulo in segreteria)

Bonifico bancario

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

ANNO XXII - N. 1 - 2023

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

S.U.S.O.
C.so Francia 68
10138 Torino
Tel. 011 50 28 20
susosindacato@libero.it - segreteria@suso.it
www.suso.it

Orari di Segreteria:

Lun-Mer-Gio 9,00/13,00
13,30/17,30
Mar-Ven 9,00/13,00

Coordinamento redazionale

Patrizia Biancucci

Comitato di Redazione

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

REDAZIONE

Interni
Patrizia Biancucci, Roberto Deli,
Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo.

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

Young
Angelo Bianco, Giulia Caldara,
Francesca Cancelliere, Elia Ciancio, Aldo di Mattia,
Gian Piero Pancazi, 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.I./C.F./P.IVA 01427040561

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto s.r.l.
EDIZIONI MEDICHE

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

Spedizione Poste Italiane Spa
PosteMagazine autorizzazione
n° CENTRO0131904.2021/NPCT

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

Chiuso il giornale il 17 febbraio 2023

Finito di stampare nel mese di febbraio 2023

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

Per info più dettagliate
e iscrizioni
www.suso.it

Continua da pagina 1

“Sorrìdi in prevenzione”: partita la campagna di adesioni

Nel diffondere tra il grosso pubblico i termini dell'azione congiunta tra i due sodalizi medici, se la notizia ha reso diffusamente più conoscibile la gravità di un problema sociale come il recupero ortodontico dei bimbi oncologici, ha d'altro canto consolidato l'immagine solidale che il SUSO, terzo sindacato nazionale odontoiatrico, si era già guadagnato in passato spendendosi per far fronte a gravi emergenze del passato. Oltre ai professionisti direttamente dedicati molti apprezzano quest'impegno, perché è stato detto “vive chi splende, vive chi possiede, ma vive solo chi dà!”.

Qualche voce, ha tuttavia avanzato il dubbio a livello social che occorresse una qualche formazione preventiva per assolvere al compito assistenziale assunto dagli ortodontisti SUSO, nel timore, in un momento così delicato per la salute e la vita del fanciullo oncologico, “di fare più danni che apportare benefici”.

Ma - è stata l'obiezione - mentre la formazione serve solo per conoscere i quadri clinici in cui possono cadere i pediatri, quel dubbio verrà facilmente fugato dalla considerazione che se il bimbo può venire in ambulatorio, vuol dire che ha superato la fase critica. Sottoponendolo ogni 4/5 mesi ad un day Hospital per dosaggi e controlli clinici, ci si rivolgerà a quell'85% che oggi viene salvato e conduce vita regolare. E se ci sarà necessità di eseguire una terapia ortodontica, il piccolo paziente verrà gestito come tutti i bambini con atteggiamenti di stop e go, trattandolo come “normale” sia per odonto, che per igiene o orto.

E' stata anche presa in considerazione l'eventuale resistenza opposta dal titolare dello studio dove l'Ortodontista esercita come “volante”, anche se è opinione diffusa che difficilmente egli non consentirà al consulente di spendere qualche minuto per impegnarsi in un'opera tanto meritoria. “Non abbiate timore di proporre ad altri di compiere un gesto così solidale” raccomanda Michele Cassetta che sull'iniziativa ha realizzato un apposito video.

Anche perché appartenere ad una associazione di categoria vuol dire adoperarsi attivamente e non solo beneficiarne dell'operato. A questo proposito non apparirà eccessivo richiamarsi per analogia alle parole di John Kennedy: “Chiedetevi cosa potete fare per il SUSO e i suoi nobili obiettivi e non solo cosa può fare il SUSO per voi”.



Bruno Oliva, neo presidente SIBOS, succeduto a Vincenzo D'Antò. Nel programma della Società nel 2023 previsti webinar, corsi online di biomeccanica, un corso avanzato sugli allineatori e il Congresso in sede SIDO.

Monito dell'Ambasciata a Tirana: “Valutare con cura clinica e professionisti cui affidarsi”

Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un incremento del numero di connazionali che si recano in Albania per sottoporsi a cure dentali.

L'offerta di cliniche private che offrono questo tipo di servizi è vasta e spesso includono trasporto ed hotel.

Non sempre le offerte corrispondono a standard di qualità pienamente soddisfacenti.

Si raccomanda pertanto, prima di intraprendere questa scelta, di valutare con attenzione la clinica ed i professionisti ai quali affidarsi attraverso un'accurata indagine di mercato. Si precisa che questa Ambasciata non dispone di una lista di cliniche di riferimento.

Si ricorda inoltre l'opportunità di stipulare un'assicurazione medica che vi copra in caso di incidente o infortunio durante la vostra permanenza in Albania, garantendo in particolare il rimpatrio sanitario in Italia.

Rispetto alla disponibilità di farmaci in loco, pur potendosi reperire alcuni farmaci, è con-



sigliabile portarli con sé dall'Italia. Se le quantità necessarie sono ingenti, in previsione di una permanenza prolungata, è necessario che siano accompagnate da una prescrizione medica onde evitare controlli e conseguenze spiacevoli alla frontiera.

Torna la primavera con lo Spring Meeting SIDO (17/18 marzo)

L'annuale attività scientifica della Società Italiana di Ortodonzia (SIDO inizia, come di consueto, con l'appuntamento di primavera. Lo **Spring Meeting SIDO2023** torna a Roma, avendo quale argomento centrale l'Ortodonzia pediatrica, un tema che mancava dal 2014 come topic esclusivo del Meeting Sido di Primavera.

Il Congresso **"Ortho around children"** in programma

nella capitale il 17 e 18 marzo 2023 presso l'elegante sede del Rome Cavalieri, Waldorf Astoria Hotel è stato interamente strutturato intorno al sorriso dei bambini e a come controllare lo sviluppo corretto della dentizione a partire dalla giovane età.

L'individuazione e correzione precoce dei problemi odontoiatrici consente di prevenire ed intercettare complicazioni più difficilmente risolvibili in età più matura, pianificando terapie in armonia con lo sviluppo fisico dei giovani pazienti. Il percorso congressuale vuol mettere in risalto l'importanza del trattamento precoce delle malocclusioni e malformazioni dento-facciali a partire dallo studio eziologico, valutandone l'origine genetica o ambientale ed offrendo nella giornata di sabato un'ampissima panoramica sulle terapie e sui mezzi più attuali.

Nei due giorni di programma i lavori scientifici si articolano in 4 sessioni principali secondo il seguente schema:



1° sessione - Genetica, crescita e sviluppo

2° sessione - Funzione e disfunzione

3° sessione - Diagnosi, trattamento ed etica

4° sessione - Soluzioni terapeutiche

Si ha poi (per la prima volta in SIDO, un programma di ben 12 sessioni laterali (breakout sessions) della durata di 3 ore che consentono ai partecipanti di approfondire i temi trattati nelle sessioni plenarie.

L'argomento del Meeting che vede la partecipazione di importanti relatori (inter)nazionali, interessa tutti gli aspetti della moderna ortodonzia pediatrica con il supporto delle Società italiane di pediatria e quella di odontoiatria pediatrica. Per quanto riguarda invece il **54° Congresso internazionale SIDO** si svolgerà a Roma presso il Convention center "La nuvola" nei giorni 12-13-14 ottobre 2023, con un programma scientifico che avrà come tema centrale quello della "Efficienza in ortodonzia". La struttura generale ricalcherà il tradizionale format dei precedenti SIDO International Congresses con l'adesione delle principali società ortodontiche italiane.

Sarà grande il risalto internazionale grazie alla concomitante organizzazione da parte di Giuliano Maino (quale presidente WIOC 2023), del **14° Congresso WIOC**, ossia World Implant Orthodontic Conference. Viene anche confermata la presenza del Gruppo di ricerca internazionale sulla Biomeccanica ortodontica denominata Biomed con Giorgio Fiorelli quale presidente 2023.

L'auspicio è che anche quest'anno si possano raggiungere importanti risultati in termini di presenze: nell'ultimo SIDO International Congress (il 53°) tenutosi a Firenze hanno raggiunto le duemila unità.



A Rimini dal 18 al 20 maggio va in scena Tecnodental Forum

Il 18, 19, 20 maggio si terrà a Rimini nell'ambito di **Expodental Meeting** la prima edizione di **TECNODENTAL FORUM**, il congresso riservato agli odontotecnici.

La manifestazione congressuale che si svolgerà nell'arco dei tre giorni è totalmente dedicata ai professionisti dell'odontotecnica italiana ed ai loro collaboratori. Come di consueto l'ingresso alla manifestazione è completamente gratuito.

L'organizzazione di **TECNODENTAL FORUM** è stata delegata al Maestro Odontotecnico Oliviero Turillazzi, già presidente della associazione culturale SICED - Società Italiana Ceramica Dentale, il quale per questa occasione ha potuto contare sulla collaborazione di tutte le associazioni di categoria del settore odontotecnico.

Il Congresso avrà dunque il sostegno di **ANTLO-CONFCOMMERCIO** che sarà

TECNODENTAL FORUM



presente a Rimini con il suo presidente Mdt Mauro Marin, SNO- CNA presente con il presidente Mdt. Francesco Amerighi, **FEDERODONTOTECNICA** presieduta dal Mdt. Vito Lombardi e **CONFARTIGIANTO IMPRESE ODONTOTECNICI** con il presidente Mdt. Ivan Pintus.

È davvero la prima volta che tutte le associazioni, unitariamente, partecipano alla medesima manifestazione culturale ed è anche per questo che l'argomento dell'assise riveste un particolare rilievo.

Il titolo scelto per la manifestazione è: **Monolitica...Mah?... lo stratificato**. Un titolo emblematico che senza alcun desiderio polemico vuole riaffermare la qualità estetica e funzionale del lavoro del laboratorio odontotecnico. Una qualità che basandosi sulla conoscenza profonda dell'opera tecnico-meccanica congiunge il più che affermato senso artistico dell'odonto-

tecnica italiana.

lo stratificato è una scelta tecnica estetica di alta qualità (un mantra) che supera i limiti della tecnica monolitica per il rivestimento estetico.

Nella seconda parte della manifestazione congressuale, la giornata del sabato, saranno presentati i concetti della implantologia digitale con cui gli odontotecnici si misurano giorno per giorno. L'esecuzione implantare digitale presenta ancora per molti odontotecnici dubbi e lacune e richiede, per la complessa opera esecutiva, procedimenti digitali ancora in parte non completamente affermati.

Al termine della manifestazione unitaria delle associazioni odontotecniche italiane sarà presentato il programma delle nuove iniziative previste per il 2024 dedicate agli odontotecnici italiani. Incontriamoci a Rimini al **TECNODENTAL FORUM** il 18-19-20 maggio!

A Perio Master Clinic 2023 (Anversa) s'aggiorna il dialogo tra Parodontologia e Ortodonzia



Ad Anversa, in Belgio, il 3 e 4 marzo 2023 si svolge **Perio Master Clinic**, manifestazione triennale organizzata dall'**EFFP**, Federazione Europea di Parodontologia avente come tema dibattimentale la cooperazione, l'interazione e punti in comune tra Parodontologia e Ortodonzia. La collaborazione multidisciplinare tra i due specialisti della bocca è essenziale infatti soprattutto nel trattamento della parodontite avanzata.

Incentrandosi infatti sul trattamento parodontale e ortodontico in contemporanea (implantologico solo in via complementare), si spiega così "Sinergia parodontale e ortodontica" il titolo del tema congressuale.

Focalizzate su un determinato argomento le sessioni sono presentate nei loro vari aspetti da un relatore a sua volta seguito da presentazioni fatte nella doppia ottica parodontologica e ortognatodontica.

L'obiettivo dichiarato di Perio Master Clinic 2023 è stimolare l'attività professionale dei partecipanti tramite la formazione e la presentazione di tecniche cliniche innovative. "Non si tratta solo di scambiarsi consigli, trucchi e tecniche - dice il presidente della manifestazione, Peter Garmyn - ma di condividere visioni, mettere in discussione i confini di metodi tradizionali, trovare sinergie tra le due specialità, ovviamente a beneficio dei pazienti."

Corso di perfezionamento in Etica ed Odontoiatria Forense

Anche quest'anno il corso di Odontoiatria Forense a cura della SIOF si svolgerà in modalità telematica, sulla piattaforma ZOOM meeting, molto semplice da usare e che ci permetterà comunque di interagire, anche se a distanza. Le lezioni si terranno il venerdì pomeriggio e il sabato, mattina e primo pomeriggio.

Oltre alle lezioni teoriche grande spazio verrà dato alla parte pratica con simulazioni di perizie, consulenze tecniche di ufficio e di parte nelle quali i corsisti saranno via via guidati a sostenere con appropriatezza il ruolo di perito, CTU, CTP; alla fine di ogni incontro verrà inviato materiale didattico per approfondimento.

In aggiunta ai cinque incontri già programmati, anche quest'anno ne verrà inserito un altro, "L'Odontoiatria in ambiente INAIL" per formare gli odontoiatri nella valutazione del danno in ambito di infortunio sul lavoro e quindi nell'ottica di una collaborazione con l'Istituto. Nell'iscrizione è inclusa anche quella al Congresso Nazionale SIOF. È stato richiesto un accreditamento per 50 punti ECM. L'approfondimento delle tematiche che verranno affrontate ha lo scopo di preparare l'odontoiatra ad una fattiva collaborazione con il medico legale nella valutazione della responsabilità sanitaria nei suoi nuovi profili giuridici.

Crediamo utile ricordare che a questo argomento si lega oggi buona parte delle problematiche della vita professionale di ogni giorno e che una più approfondita conoscenza in tale ambito aiuta il professionista ad acquisire maggiore sicurezza e ad avere linee comportamentali utili nel rapporto con il paziente e la struttura nella quale svolge la sua attività.

Target: Odontoiatri, Medici Specialisti, Medici e Odontoiatri INAIL, Medici Legali, Avvocati.

1° incontro 3/4 marzo

2° incontro 14/15 aprile

3° incontro 23/24 giugno

4° incontro 14/15 luglio

5° incontro 22/23 settembre

Tutti gli incontri si terranno venerdì (14.30 - 18.00) e sabato (09.00 - 13.00; 14.30 - 18.00)

Di seguito le modalità di iscrizione al corso e le agevolazioni previste per i soci SIOF e SUSO.

Quota di iscrizione:

- **soci SIOF** (quota di iscrizione alla Siof: 90 euro): 700 euro NO IVA al momento dell'iscrizione e 700 euro NO IVA A FINE AGOSTO
- **soci SUSO e Medici e Odontoiatri INAIL:** 750 euro + iva al 22% (915 euro) al momento dell'iscrizione e 750 euro + iva al 22% (915 euro) a fine agosto 1.800 euro + IVA (22% = 2196 % euro)

Per diventare soci si deve compilare il modulo di iscrizione, effettuare il bonifico di 90 euro su IBAN IT85Y0538712905000001947761 ed inviare il tutto a: segreteria@siofonline.it. Per iscriversi al corso di Odontoiatria Forense va compilato il modulo di iscrizione, eseguito il bonifico su IBAN: IT85Y0538712905000001947761 ed inviare il tutto allo stesso indirizzo mail.

ATTENZIONE: Eseguire due diversi versamenti allo stesso IBAN (SOCIO E CORSO).

Il coordinamento del corso di perfezionamento sarà tenuto dal Tesoriere della SIOF, Roberto Scavone, che risponderà ad even-

tuali richieste di informazioni (mail segreteria@siofonline.it). E se le condizioni lo permetteranno l'ultimo incontro verrà organizzato in presenza, per chi vuole, a Modena per la consegna degli attestati e una cena "alla modenese"!

Segreteria scientifica: Claudio Buccelli, Alberto Laino, Pietro di Michele, Gabriella Ceretti, Pierpaolo Di Lorenzo.

Coordinatore del corso: Roberto Scavone.

Docenti del corso: Gianni Barbuti, Claudio Beltrame, Dario Betti, Claudio Buccelli, Gabriella Ceretti, Enrico Ciccarelli, Raoul D'Alessio, Alessandra De Palma, Nicola Di Gennaro, Pierpaolo Di Lorenzo, Pietro di Michele, Alberto Laino, Vania Maselli, Chantal Milani, Sarah Nalin, Giuliano Nicolin, Franco Pittoritto, Enrico Spinass, Mario Turani, Roberto Scavone.



Il canino incluso: aspetti clinici e medico legali

Il canino è un dente che possiamo considerare, per la sua forma caratteristica, esteticamente insostituibile nel sorriso di una persona. Altresì, a livello funzionale, è un elemento fondamentale, soprattutto per quanto riguarda l'occlusione dinamica. Un canino si può definire incluso quando non è presente nel cavo orale all'epoca della sua fisiologica eruzione ed ha perso il suo "potenziale eruttivo": la radice è completamente formata ed il legamento parodontale è inattivo nella sua spinta propulsiva. La diagnosi e la terapia dell'inclusione canina rappresentano da sempre uno dei quadri clinici più complessi in ortodonzia. Le cause possono essere ascrivibili a fattori locali, sistemici e strutturali.

Il canino superiore, durante l'eruzione, deve compiere un tragitto molto più lungo e tortuoso rispetto ad altri denti permanenti, per un totale di circa 22 millimetri, passando tra l'incisivo laterale ed il primo premolare già erotti. La perdita precoce dell'elemento deciduo, la persistenza oltre il limite cronologico della permuta, impedimenti come denti sovranumerari, neoformazioni odontogene o displasiche possono ostacolare l'eruzione del canino permanente.

L'anamnesi fisiologica, patologica prossima e remota è importantissima, poiché il manifestarsi del quadro clinico sopracitato può essere del tutto asintomatico e rimanere ignorato.

Un fattore clinico prognostico consiste nel rilevare della bozza canina intorno ai 9-10 anni: l'assenza della medesima sul lato vestibolare dell'alveolo, al di sopra del corrispondente elemento dentale deciduo in arcata, è indicativa di una malposizione palatale del canino. È stato ampiamente documentato dalla letteratura scientifica che un'asimmetria alla palpazione è una forte indicazione di eruzione anomala dei canini nei bambini di 10 anni o più, ma è un criterio incerto nei pazienti più giovani.

Gli esami radiodiagnostici (radiografia endorale, ortopanoramica, latero-laterale del cranio, tomografia assiale computerizzata 3D) sono indagini accessorie molto utili per permettere all'ortodontista di stabilire una diagnosi di inclusione canina: grazie ad essi, sarà possibile un'attenta valutazione dei rapporti anatomici dell'elemento incluso con le strutture adiacenti, la presenza di possibili anomalie dentali associate, le dimensioni del canino, la localizzazione esatta nei tre piani dello spazio e la presenza di eventuali ostacoli alla sua eruzione.

In arcata superiore, l'inclusione canina palatale si verifica nell'85% dei casi, quella vestibolare nel 15%. Una peculiarità del canino inferiore incluso, invece, è la trasmigrazione, ovvero la malposizione dell'elemento con attraversamento della linea mediana.

L'approccio terapeutico, la durata del trattamento e la prognosi sono direttamente proporzionali all'età del paziente. Quando il canino è ancora ritenuto e, radiograficamente, l'apice è ancora aperto, la malposizione andrà intercettata precocemente: l'espansione mascellare in caso di contrazione palatina, associata all'estrazione precoce dell'elemento deciduo o di un ostacolo presente nel percorso fisiologico (dente sovranumerario, neoformazione odontogena...), sovente può significare la risoluzione spontanea del caso grazie al recupero dello spazio in arcata. Tuttavia, se non si evidenziano segni di progressione dell'elemento ritenuto verso la cresta alveolare o se il paziente giunge all'osservazione in età superiore ai 12-13 anni, andrà considerato un approccio di natura ortodontico-chirurgica, il cui protocollo prevederà, di norma, quattro fasi: allineamento e livellamento delle arcate, creazione dello spazio per allocare il canino permanente, intervento chirurgico di scopertura del canino ed applicazione degli elementi di trazione, finalizzazione e stabilizzazione dell'occlusione. Il timing ideale per questo tipo di terapia è l'adolescenza, poiché nel soggetto in crescita il dente incluso ha capacità biologiche attive e, di conseguenza, gran parte dello spostamento dentale si baserà sulla sequenza biologica dell'eruzione.

Nel paziente adulto, al contrario, la spinta eruttiva è cessata; di conseguenza, le forze di trazione potranno provocare diversi effetti collaterali come l'osteolisi, la rizolisi e l'anchilosi.



La disinclusione canina è una procedura non predicibile e, pertanto, soggetta al fallimento della terapia. È fondamentale la personalizzazione del consenso informato: sulla base della diagnosi effettuata dall'ortodontista andranno elencati, all'interno dell'apposito documento, la durata del trattamento, i possibili rischi, benefici, indicazioni, limitazioni, controindicazioni e complicanze.

Il paziente andrà reso edotto, principalmente, della notevole complessità del trattamento, della possibilità della non riuscita della terapia e delle inevitabili conseguenze, ovvero la necessità di estrazione del canino e la successiva pianificazione di una riabilitazione volta a ripristinare l'assenza dell'elemento dentale in arcata.

La mancata disinclusione dell'elemento con derivante fallimento della terapia rappresenta una complicanza prevedibile ma non predicibile: anche se il professionista opererà con diligenza, la risposta biologica del paziente potrebbe non essere quella auspicata. A maggior ragione, in caso di pazienti adulti con assenza di potenziale eruttivo del canino incluso, la personalizzazione del consenso informato sarà fondamentale, al fine di elencare, a seconda del caso specifico, le problematiche che potranno insorgere durante l'iter terapeutico.

Altresì, andrà considerato ed esposto al paziente, all'interno del consenso, il rischio di riassorbimento radicolare dei denti adiacenti, soprattutto dell'incisivo laterale superiore, conseguente alle forze di trazione applicate durante la disinclusione. Tale evenienza potrebbe compromettere la salute di elementi dentali sani fino ad arrivare, addirittura, alla non recuperabilità degli stessi ed alla conseguente necessità di estrazione.

Sarà fondamentale inserire, infine, all'interno del consenso, anche le eventuali alternative terapeutiche, sia per quanto concerne il trattamento ortodontico in sé (ad esempio, terapia mediante apparecchiatura fissa multibrackets o allineatori trasparenti, utilizzo di miniviti di ancoraggio temporaneo...), sia relativamente ad approcci differenti (ad esempio, qualora la posizione dell'elemento incluso sia nettamente sfavorevole, il professionista potrà optare direttamente per l'estrazione chirurgica del medesimo).

A seguito della redazione del sopracitato documento, il paziente avrà modo di esaminare attentamente le tipologie di trattamento proposte dal professionista ed analizzare i costi ed i benefici, in termini di salute, di ogni opzione terapeutica esposta.

Il percorso terapeutico andrà integrato dettagliatamente mediante record fotografici ed indagini radiodiagnostiche in itinere, allo scopo di raccogliere tutta la documentazione utile ai fini terapeutici e medico-legali.

In caso di impossibilità di disinclusione canina, il piano terapeutico prevederà l'estrazione chirurgica dell'elemento e la successiva riabilitazione implanto-protetica o protesica.

In conclusione, quando un paziente con inclusione canina superiore od inferiore si presenterà all'osservazione del professionista, sarà imprescindibile la diagnosi precoce del quadro clinico, così come sarà fondamentale adottare un efficace e condiviso approccio multidisciplinare, rendendo opportunamente edotto in forma verbale e scritta il paziente o i genitori riguardo alle implicazioni inerenti al trattamento ed ai possibili risvolti negativi che potrebbero avvenire durante il percorso terapeutico.

Massimo Sciarra

BIBLIOGRAFIA:

1. Canini inclusi. Protocolli operativi. Fava, Del Fatti, Caprioglio. 2021
2. John H. Warford Jr, Ram K. Grandhi, and Daniel E. Tira. Prediction of maxillary canine impaction using sectors and angular measurement. Am J Orthod Dentofacial Orthop 2003; 124:651-5
3. Jin-Seob Yang, Jung-Yul Cha, Ji-Yeon Lee, and Sung-Hwan Choi. Radiographical characteristics and traction duration of impacted maxillary canine requiring surgical exposure and orthodontic traction: a cross-sectional study.
4. Cruz RM. Orthodontic traction of impacted canines: Concepts and clinical application. Dental Press J Orthod. 2019 Jan-Feb;24(1):74-87. doi: 10.1590/2177-6709.24.1.074-087.bbo. PMID: 30916252; PMCID: PMC6434671.

Parla la Presidente di SUSO Modena città "storica" dell'Ortodonzia italiana

Nell'accettare di ricoprire il ruolo di presidente SUSO Modena ricomponendo il nuovo Direttivo provinciale nell'autunno 2022, sapevo di dovermi misurare con una serie di prove complesse, che necessitano di impegno e concentrazione vista la antica tradizione che la mia città, Modena, conserva verso la storia dell'Ortodonzia italiana.

Devo ringraziare la guida dell'amico Saverio Patalino coordinatore della Regione Emilia Romagna, che unitamente alla collega Viviana Giannocaro, past president SUSO, mi hanno guidato nei primi passi nella gestione di una sede SUSO che ha visto, come presidenti, autorevoli colle-



ghi come Pasquale Venneri o Pietro di Michele. Collegi che hanno lavorato molto per la nostra associazione, con molte iniziative di successo. Del tutto stimolante, (ma forse anche più semplice) muoversi in una Modena, città universitaria con una presidenza CAO sensibile ad accogliere le iniziative culturali ed associative per i colleghi amanti della disciplina.

Il mio obiettivo quindi, è stato di cercare (unitamente al Direttivo provinciale, che ringrazio per il sostegno), di definire un programma culturale per il 2023 con appuntamenti e serate culturali interdisciplinari, con l'invito a grandi relatori su argomenti che stimolassero interesse.

Nel cercare inoltre di mantenere buoni rapporti di collaborazione con le altre sigle sindacali a sostegno della professione e di sostenere tutti i colleghi Ortodontisti nelle mille difficoltà della disciplina, con utilizzo al meglio di tutti gli strumenti messi a disposizione dall'Associazione.

Nel ringraziare quindi per quest'opportunità concessami per i prossimi anni da SUSO come esperienza di crescita professionale e umana, cercheremo, unitamente al mio Direttivo, di intercettare i bisogni formativi e professionali ed affrontarli al meglio con un mandato che ci consenta di affrontare insieme i pericoli e gli ostacoli della professione tutela della salute orale dei pazienti. Grazie SUSO.

Claudia Luccisano

Il Consiglio Direttivo Provinciale di MODENA, oltre al presidente, è così composto:
Viviana Giannocaro - Vice Presidente
Elena Caffagni - Segretario
Giuseppina Greco - Tesoriere
Angelo Landi - Consigliere
Marcello Malvasi - Consigliere



Sopra e in alto a destra due immagini relative al secondo incontro del percorso culturale SUSO Modena 2023 che si è tenuto giovedì 2 febbraio



EVENTI OR-TEC

Una serie di eventi con cui Or-Tec vuole affermare, ancora una volta, la sinergia e l'armonia che intercorre tra specialisti odontoiatrici e odontotecnici, per dimostrare come clinica e tecnica collaborano quotidianamente per generare valore e servizi d'eccellenza.

SAVE THE DATE

2023



6 maggio 2023 ROMA O BOLOGNA

Corso "Ancoraggio scheletrico palatale Tomas: Lab and Clinic Systems"

RELATORE: Dott. Gianluigi FIORILLO

"Pianificazione TADs"

RELATORE: Odt. Marco COLOSIMO

"CAD/CAM Design"

RELATORI: Odt. Fabio ARNÒ - Odt. Andrea PUCE

15/16/17 giugno 2023 RIMINI

29° Convegno Nazionale Or-Tec

13/14 ottobre 2023 ROMA

55° Congresso Nazionale Or-Tec

10/11 novembre 2023 ROMA O MILANO

Corso "Biomechanics with Aligners: the importance of the laboratory"

RELATORE: Dott.ssa Sandra KHONG TAI

EVENTI IN COLLABORAZIONE (gratuiti per i Soci Or-Tec)

17/18 maggio BRESLAVIA-POLONIA

Congresso PTO / OR-TEC "Giornate della Ortodonzia Italiana a Breslavia"

7 ottobre FIRENZE

Evento Culturale CNA SNO Odontotecnici "Innovazione e Riorganizzazione dei Processi Produttivi"

Relatore: Odt. Francesco SERRA

4 novembre PALERMO

Evento Culturale CNA SNO Odontotecnici "Innovazione e Riorganizzazione dei Processi Produttivi"

Relatore: Odt. Michele RUGERI

1/2 dicembre BARI

IV° Congresso Adriatico e Congresso SUSO

Di Gioia: "Mettere competenze e professionalità nel SUSO Bari"



Onorata di essere stata eletta Presidente Provinciale SUSO per il 2023-2025 e di poter lavorare in squadra con tutto il CD Provinciale, il metodo che vorrei adottare è potenziare il lavoro in team, coinvolgendo il CD nell'individuazione di tematiche e nella realizzazione di progetti che possano essere utili ai soci e attrattivi verso potenziali nuovi iscritti.

In questo biennio è mia intenzione mettere le competenze e capacità, nei modi e nei tempi in cui sarà possibile farlo, a servizio della salvaguardia della professione: dall'attenzione verso le problematiche sindacali a quella verso gli aspetti di crescita culturale dei soci.

Tra i progetti che desidero sviluppare, uno in particolare: organizzare il service provinciale per i soci SUSO su "Documentazione di un caso ortognatodontico per il Model Display" aggregando piccoli gruppi di studio di soci interessati ad approfondire le modalità di documentazione e illustrazione di un caso ortodontico secondo i criteri richiesti dal Model.

Obiettivo del service (gratuito, dedicato ai soci in regola con la quota di iscrizione e ai neo-iscritti) è stimolare il percorso di crescita culturale dei soci. Potrà essere utile per chiarire come deve essere impostata la documentazione del caso sin dall'origine e per il monitoraggio step by step dei casi in vista di questo obiettivo.

Eliana Di Gioia

Oltre al Presidente, il Consiglio Direttivo Provinciale BARI-BAT-BRINDISI è composto da:

Raffaella Santacroce - Vice Presidente

Giuseppina Malcangi - Segretario

Fernando Sabato - Tesoriere

Gabriella Leone - Consigliere

Claudia Laudadio - Consigliere

Francesca Carofiglio - Consigliere

Azzurra Longo - Consigliere

Gianleonardo Grossi - Consigliere Studente

Mimma Bozzi - Past President

Collaboratore, Srl, Stp o Studio associato... Svolgere la professione, oppure acquisire per essere ed avere soci?

Qualche anno fa iniziava a formarsi, tra i liberi professionisti, un gruppo che si impegnava nello sviluppo della gestione manageriale, raggiungendo così il maggior successo, investendo nell'organizzazione professionale e nella pianificazione degli investimenti economici, perfino con attività svolte nell'area pubblica e relazionale.

Questo ha provocato una modifica indelebile ed irreversibile dell'attività odontoiatrica segnando uno spartiacque tra il prima ed il dopo ma con gli assodati benefici di una maggiore crescita e sviluppo culturale, in termini manageriali, di tutto il settore odontoiatrico. Il settore, così crescendo, è arrivato ad oggi e siamo oggettivamente in un mercato odontoiatrico che sta cambiando ulteriormente e sempre maggiormente, non solo tecnologicamente... Ad esempio, oggi dai 25 ai 44 anni, i professionisti sono circa il 50% donne e uomini, all'interno poi si stanno sviluppando sempre di più le Srl e le Stp mentre aprono meno studi monoprofessionali, collegati prevalentemente a fattori ereditari di trasferimento da parte dei genitori-odontoiatri ai figli odontoiatri o meno.

Oggi poi vediamo tante proposte commerciali che propongono corsi agli odontoiatri, tante formazioni teoriche e ipotetiche consulenze manageriali; queste stanno riempiendo, ma forse meglio dire invadendo, il mercato offrendo servizi non collegati ad una reale misurazione dei risultati e sono nella realtà prevalentemente delle attività teoriche, svolte senza soluzioni misurabili per i liberi professionisti odontoiatri. Ho visto perfino proposte che parlano agli odontoiatri ed ai loro collaboratori offrendo in modo generico e non esclusivo lo svolgimento di un corso o di una consulenza per aprire uno studio o per gestire le risorse



di mercato... senza una check-up analisi professionale, senza un'anamnesi manageriale personale, senza una misurazione motivazionale del mercato e del team, senza un'oggettiva strategia realmente operativa misurabile ed assolutamente esclusiva e specifica.

Direi quindi che oggi si arriva addirittura a presentare proposte di acquisto e vendita degli studi, dando informazioni generiche e non personalizzate anche per il calcolo del valore dello Studio, senza prendere in considerazione professionalità specializzate e dedicate, senza approfondire mai con attività diagnostiche ma

solo con attività prevalentemente dialettiche e non efficaci, con teorie dove è sempre vero solo il rischio di impresa e non le soluzioni ipotetiche che sono capaci di coinvolgere gli odontoiatri di tutte le età ad acquistare queste offerte.

Siccome, come ho accennato, stanno aumentando le proposte, queste hanno l'obiettivo di attrarre gli odontoiatri a partecipare ad incontri anche solo online. Vendere a tutti i dentisti e realizzare il profitto parlandogli, non in base al risultato raggiunto, ma su come in teoria costituire o far parte di una società, della costituzione e della gestione di una SRL oppure di una STP... Di base l'Stp è parallela e considerata come una SRL ma con delle regole specifiche, ad esempio, deve svolgere solo le attività professionali e può esercitare i servizi delle terapie ai pazienti, attraverso i medici soci e deve essere iscritta all'Albo corrispondente...

Potete fare domande su info@arianto.it non vi voglio annoiare con un lungo articolo ed ho solo preferito parlarvi con professionalità e razionalità, cercando di farvi aprire gli occhi.

In poche parole vi invito ad andare nella direzione degli obiettivi strategici e della misurazione dei risultati misurabili. La teoria e le parole fini a se stesse sono distensive e rilassanti ma non un' elemento manageriale ed imprenditoriale efficace che deve essere sempre e solo misurabile. Così bisogna pensare quando si chiede una consulenza, si frequenta un corso o si effettua un investimento.

Bisogna mettersi al lavoro e anche duramente!!!

A presto e inviate le vostre domande su info@arianto.it

Antonio Pelliccia

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



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

Panoramica sulle novità fiscali in una circolare di recente emanazione

Come opportuno in determinate circostanze, pubblichiamo il testo completo della Circolare N.1/2023 per informare gli Associati sulle principali novità fiscali recentemente emanate. In particolare, su quelle che rivestono un possibile interesse per lo svolgimento dell'attività professionale odontoiatrica. Il consulente fiscale di SUSO è a disposizione per ulteriori, successivi chiarimenti.

REGIME FORFETTARIO

Viene innalzata ad euro 85.000 la soglia di ricavi e compensi al di sotto della quale è consentito applicare il regime forfettario.

Viene inoltre disposto che il regime forfettario cessa di avere applicazione dall'anno stesso in cui i ricavi o compensi percepiti sono superiori ad euro 100.000. In questo caso è dovuta l'IVA a partire dalle operazioni effettuate che comportano il superamento del predetto limite.

TASSA PIATTA INCREMENTALE

Per il solo anno 2023, i contribuenti, persone fisiche esercenti attività di impresa, arti o professioni, diversi da quelli che applicano il regime forfettario, possono applicare un'imposta sostitutiva dell'IRPEF e delle relative addizionali, nella misura del 15%, da applicare sulla quota di redditi di impresa o di lavoro autonomo maturato nel 2023 in eccedenza rispetto al più elevato tra quelli del triennio precedente.

La base imponibile dell'imposta sostitutiva non può essere superiore a 40.000 euro ed è determinata dalla differenza tra il reddito di impresa e di lavoro autonomo del 2023 ed il reddito di impresa e di lavoro autonomo d'importo più elevato dichiarato negli anni dal 2020 al 2022, decurtata di un importo pari al 5% del maggiore dei redditi del triennio.

DETRAZIONE IVA PER ACQUISTO IMMOBILI

Viene stabilita la possibilità per le persone fisiche di detrarsi ai fini IRPEF dall'imposta lorda, fino a concorrenza del suo ammontare, il 50% dell'IVA corrisposto sull'acquisto, effettuato entro il 31 dicembre 2023, di unità immobiliari residenziali di classe A e B, cedute da OICR immobiliari o dalle imprese costruttrici. La detrazione deve essere ripartita in dieci quote costanti.

RIVALUTAZIONE TERRENI E PARTECIPAZIONI

Viene concessa la possibilità di rivalutare fiscalmente il valore delle partecipazioni e dei terreni posseduti al di fuori dell'esercizio di impresa. La facoltà di rideterminare il valore di acquisto è finalizzata alla riduzione della plusvalenza tassabile in presenza di una futura vendita. La rivalutazione riguarda le partecipazioni ed i terreni posseduti alla data del 1° gennaio 2023 e richiede l'effettuazione della perizia ed il pagamento della prima o unica rata dell'imposta sostitutiva entro il 15 novembre 2023. L'imposta sostitutiva è pari al 16% del valore di perizia.

DEFINIZIONE AGEVOLATA AVVISI BONARI

Viene stabilito che le somme dovute a seguito del controllo automatizza-



to delle dichiarazioni (avvisi bonari) relativi al 2019-2020 e 2021 possono essere definite con il pagamento delle imposte e degli interessi. Le sanzioni sono dovute nella misura del 3%, in luogo del 10%.

Le somme dovute a seguito di Avvisi bonari, con pagamento rateale in corso, possono essere definite con il pagamento del debito residuo a titolo di imposte ed interessi, mentre le sanzioni sono dovute nella misura del 3% sulle imposte residue non ancora pagate.

Viene sempre concessa la possibilità di pagare gli importi degli Avvisi bonari in 20 rate trimestrali, a prescindere dall'importo dovuto.

SANATORIA IRREGOLARITÀ FORMALI

Viene prevista la possibilità di sanare le irregolarità di natura formale che non rilevano sulla determinazione

della base imponibile fino al 31 ottobre 2022.

La regolarizzazione può avvenire tramite il versamento di una somma pari ad euro 200 per ciascun periodo di imposta a cui si riferiscono le violazioni da versare in due rate di pari importo entro il 31 marzo 2023 ed il 31 marzo 2024.

DEFINIZIONE AGEVOLATA DI VIOLAZIONI

Viene disposto che con riferimento ai tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate, le violazioni diverse da quelle identificate ai punti precedenti relative al periodo di imposta 2021 e precedenti, possono essere regolarizzate con il pagamento, oltre che dell'imposta e degli interessi dovuti, di un diciottesimo del minimo editale delle sanzioni irrogabili previste dalla legge.

Il versamento delle somme dovute può essere effettuata in unica soluzione entro il 31 marzo 2023 ovvero in otto rate trimestrali di pari importo con scadenza della prima rata il 31 marzo 2023.

La regolarizzazione è consentita sempre che, alla data del versamento di quanto dovuto o della prima rata, le violazioni non sono già state contestate. Tale regolarizzazione non può essere utilizzata per fare emergere attività finanziarie e patrimoniali all'estero.

DEFINIZIONE AGEVOLATA ATTI DI ACCERTAMENTO

In presenza di accertamento con adesione relativi a processi verbali di constatazione consegnati entro il 31 marzo 2023; avvisi di accertamento, avvisi di rettifica e di liquidazione non impugnati e ancora impugnabili al 1°

gennaio 2023 e di quelli notificati entro il 31 marzo 2023; atti di accertamento con adesione notificati entro il 31 marzo 2023, le sanzioni ordinariamente previste nella misura di un terzo del minimo di legge, sono ridotte ad un diciottesimo del minimo di legge.

DEFINIZIONE AGEVOLATA CONTROVERSIE TRIBUTARIE

Viene concessa la possibilità di definire con modalità agevolate le controversie tributarie, in cui è parte l'Agenzia delle Entrate o l'Agenzia delle Dogane, pendenti in ogni stato e grado del giudizio, compreso quella pendente presso la Corte di Cassazione. La definizione avviene con la presentazione della domanda entro il 30 giugno 2023 ed il pagamento di una percentuale sul valore della controversia a seconda del grado di giudizio del contenzioso e delle eventuali pronunce già prese nei vari gradi del contenzioso.

REGOLARIZZAZIONE OMESSI PAGAMENTI RATEALI DI AVVISI DI ACCERTAMENTO

Viene disposto che con riferimento ai tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate è possibile regolarizzare l'omesso o carente versamento delle rate, successive alla prima, relative alle somme dovute a seguito di accertamento con adesione o di acquiescenza degli avvisi di accertamento, degli avvisi di rettifica e liquidazione, scadute al 1° gennaio 2023 e per le quali non è stata ancora notificata la cartella di pagamento, mediante il pagamento delle sole imposte senza sanzioni ed interessi.

La regolarizzazione si perfeziona con l'integrale versamento, senza compensazione, di quanto dovuto entro il 31 marzo 2023, oppure in un massimo di 20 rate trimestrali di pari importo con scadenza della prima rata il 31 marzo 2023.

DEFINIZIONE CARTELLE DI PAGAMENTO

Vengono annullati i debiti tributari fino a euro 1.000 risultanti da cartelle di pagamento relative a ruoli emessi dal 2000 al 2015. Possono essere estinti i debiti risultanti dai carichi affidati agli agenti della riscossione dal 1° gennaio 2000 al 30 giugno 2022 senza corrispondere interessi e sanzioni.

Le somme da versare sono quelle dovute a titolo di capitale, tenendo conto degli importi già versati a tale titolo, e quelle maturate a titolo di rimborso delle spese per le procedure esecutive e di notificazione delle cartelle di pagamento. Il pagamento deve essere effettuato in un'unica soluzione entro il 31 luglio 2023 ovvero nel numero massimo di diciotto rate, con interessi del 2% annuo a decorrere dal 1° agosto 2023. La prima e la seconda rata devono essere

di importo pari al 10% della somma complessivamente dovuta ai fini della definizione, con scadenza rispettivamente il 31 luglio e il 30 novembre 2023. Il debitore manifesta all'agente della riscossione la volontà di procedere alla definizione agevolata presentando apposita domanda entro il 30 aprile 2023.

BONUS MOBILI

La detrazione del 50% spettante sulle spese per mobili e grandi elettrodomestici, in presenza di spese per ristrutturazione edilizia, può essere determinata per il 2023 su un ammontare complessivo non superiore ad euro 8.000, in luogo di euro 5.000 precedentemente previsto.

LIMITI ALL'USO DEL CONTANTE

Dal 1° gennaio 2023 il divieto di trasferimento di denaro contante passa da euro 1.000 a euro 5.000.

FATTURE PER PRESTAZIONI SANITARIE

Anche per il 2023 le fatture emesse a pazienti finali per prestazioni sanitarie dovranno obbligatoriamente essere in forma cartacea. Solo le fatture emesse ad altri soggetto con partita IVA dovranno essere in formato elettronico. Non cambia nulla, quindi, rispetto al 2022.

Anche per il 2023 sarà semestrale la trasmissione al Sistema Tessera Sanitaria delle prestazioni sanitarie. Quindi i termini per l'invio telematico vengono confermati:

- entro il 30 settembre 2023 per le spese sostenute nel primo semestre dell'anno 2023;
- entro il 31 gennaio 2024 per le spese sostenute nel secondo semestre dell'anno 2023.

INTERESSI LEGALI

Il tasso d'interesse per gli interessi legali aumenta dall'01/01/2023 al 5% in ragione d'anno.

L'incremento del tasso di interesse legale comporta un aumento degli importi dovuti in caso di pagamento con ravvedimento operoso. 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 fino al giorno di versamento compreso.

Maurizio Tonini
Consulente fiscale SUSO

8° CORSO RESIDENZIALE PER L'ODONTOIATRA + CONGRESSO 2023

— Padova

Palazzo della Salute

duemilaventitre

MAGGIO

25 — 26

Corso Residenziale

— **27**

Congresso 2023

Corso Residenziale

Congresso 2023

25/05

8:00 — 10:00

Esami scritti e orali

10:00

Benvenuto del Presidente SIMSO e IBDSM.

10:10

A. Gracco - Introduzione alle problematiche del sonno.

10:30

C. Mutti - La sonnolenza diurna.

11:00

S. Baiardi - Obiettivi del trattamento: la valutazione dell'outcome.

11:30

Coffee Break

12:00

G. Milioli - OSAS: La scelta terapeutica.

12:30

F. Pizza - La medicina del Sonno.

13:00

Question time

13:10

Light lunch in sede

14:20

G.A. Bonetti - Evidenza scientifica nell'Osas pediatrica.

14:50

M. Segù - Espansione palatale nel bambino affetto da Osas.

15:20

R. Gobbi - Valutazione anatomico-funzionale dei siti ostruttivi nell'adulto e nel bambino.

15:50

L. Di Michele - CPAP: indicazioni e risultati.

16:20

Coffee Break

16:40

G. Scaramuzzino - Terapie chirurgiche di competenza ORL.

17:10

R. Marchese Ragona - Sleep Endoscopy e ricerca in ORL.

17:40

B. Brevi - Chirurgia Maxillo-facciale: indicazioni e risultati.

18:10

G. Milioli - Terapia posizionale indicazione e risultati + question and answer su on line.

26/05

9:00

G. Bruno - A. De Stefani - Oral Appliances: cosa sono, indicazioni e controindicazioni.

9:30

F. Milano - Review sull'efficacia e scelta del dispositivo.

10:00

L. Mezzofranco - Consegna ed adattamento iniziale.

10:30

F. Milano - La titolazione del dispositivo e follow-up del trattamento.

11:00

L. Levrini - Effetti collaterali e gestione delle complicanze.

11:30

Coffee Break

12:00

F. Zangari - Osas e patenti.

12:30

E. Manfredi - Sonno e dolore.

13:00

Light lunch in sede

14:30

L. Bonamassa - Sistemi letto e ruolo dello Sleep Coach.

15:00

S. Redaelli - Esame di Certificazione: come presentare i casi clinici.

15:30

Case Discussion:
Y. Turci, A. Perri, D. Ciavarella, A. Bocchieri

16:00

Coffee Break

16:30

Parte pratica:

1) La registrazione del morso di costruzione: prova pratica.

S. Redaelli,

L. Mezzofranco, F. Gatti

2) Dispositivi ad avanzamento mandibolare a confronto: discussione.

E. Manfredi, F. Milano

17:30

Assemblea Annuale Soci e consegna pergamene + votazioni.

9:00 – 10:00

L. De Gennaro (Italia)

Valutazione neurofisiologica e comportamentale dell'eccessiva sonnolenza diurna.

10:00 – 10:15

F. Zalunardo (Italia)

Innovazioni tecnologiche per migliorare la qualità del sonno.

10:15 – 11:15

G. Alessandri Bonetti (Italia)

La scelta del morso di costruzione.

11:15 – 11:45 Coffee Break

11:45 – 12:45

O.M. Vanderveken (Belgio)

Personalized medicine using phenotyping for non-CPAP therapies in OSA patients.

12:45 – 13:00

L. Agostini (Italia)

Disturbi del sonno nei pazienti special needs.

13:00 Light lunch in sede

14:30 – 15:30

F. Milano (Italia)

Medicina di precisione applicata alla Dental Sleep Medicine.

15:30 – 16:30

S. M. Neves (Portogallo)

Breathing, Face and Posture: what is going wrong?


16:30 – 17:00 Coffee Break

17:00 – 18:00

C. Frange (Brasile)

Interprofessional Collaboration in Dentistry: Role of physiotherapists.

Rimani connesso:

 Segui i nostri podcast

 @simso.it

Info e iscrizioni corso e congresso:

 social@simso.it

 www.simso.it



Sulle orme di Jean Delaire nel ricordo della sua allieva

A giugno avrebbe compiuto 100 anni. Ospite di una casa di riposo alle Sables D'Olonnes, dove si respira l'aria dell'Atlantico, Jean Delaire è morto il 28 novembre scorso. Per salutare il mio grande Maestro, nel marzo del 2022 ero partita per la Francia malgrado la stagione non fosse così mite. Volevo ringraziarlo e salutarlo per quella che sarebbe stata l'ultima volta, perché ne eravamo consci entrambi, quando mi accompagnò all'ingresso della casa di riposo.

Andando dietro nel tempo, l'incontro con Delaire avvenne causalmente: la mia storia con lui si può dire sia iniziata nel 1972-73. Allora avevo già uno studio avviato, allestito dall'architetto Cosulich; seggioline e tavolini di Magistretti e una grande lavagna accoglievano i bambini che avevo cominciato a curare anche in anestesia generale sin dal 1966, quando dall'Ortodonzia mobile si passò a quella fissa, attacchi e bande.

A poco a poco tuttavia entrai in crisi a causa di un pensiero che si faceva più molesto. Avevo forse io studiato Medicina per occuparmi "solo" di denti? Non apparendomi la professione stimolante più di tanto, cominciai ad aver voglia di cambiare. Finché nel 1973 non presenziai a Strasburgo ad una conferenza tenuta dal professore Jean Delaire, uno dei tre chirurghi che in quegli anni, operavano le palatoschisi recuperandone la totale funzionalità.

L'operazione avveniva mediante le forze elastiche che dalla parte anteriore del palato andavano ad agganciarsi all'esterno su una rudimentale maschera per riaprire la schisi. Morale? Il palato si apriva, ma avanzava anche. Di qui l'avvio di uno studio approfondito: sul palato e soprattutto sulle suture.

Con un messaggio inviatiogli direttamente, chiesi al professore di poter frequentare il suo reparto. E fu così che nell'autunno di quell'anno partivo per Nantes dove Delaire operava. Il primo giorno lo seguii in sala operatoria e dopo gli interventi, il professore mi raggiunse nella grande hall dove mi trovavo, chiedendomi in che cosa io fossi impegnata. Avendo appreso che ero venuta espressamente per lui, mi invitò a seguirlo in una grande stanza, dove, oltre alla poltrona per le visite, troneggiava anche una grande lavagna.

Delaire iniziò disegnando la teca cranica esterna, interna, base, sella turca, clivus con la sua sutura a metà del lato posteriore dello sfenoide. Soffermandosi su questa il professore mi disse che costituiva l'inizio della vita umana, in quanto stava a significare il passaggio dalla posizione orizzontale propria dell'animale a quella eretta. Su questa sutura come su tutte le altre, apparentemente chiuse, è possibile agire, soprattutto sulla sutura tra mascellare e palatino; l'osso palatino è



inamovibile, in quanto legato allo sfenoide, osso encondrale, sul quale non siamo ancora capaci di agire, e quindi è inamovibile. Su queste suture cioè la mediana e quella tra mascellare e palatino si basa la terapia ideata dal professore. Per disgiungere l'osso mascellare dal palatino fu creato un doppio arco saldato palatalmente e vestibolarmente a due bande cementate sui sesti o sui secondi molari di latte. L'arco deve essere legato su tutti i denti, in modo da essere molto saldo e non deformarsi per la forte trazione, dovuta agli elastici inseriti a due ganci saldati sull'arco, tra laterali e canini. Gli elastici vanno ad inserirsi sui ganci saldati sulla parte orizzontale della maschera. Se il paziente è molto giovane, la forza elastica sarà sui 500 grammi, ma negli adolescenti si arriva fino ad un chilo. Importante è la forza, ma molto di più, è la direzione da dare agli elastici. La maschera va portata per un massi-

mo di dieci ore, di notte.

A Nantes seguii diversi corsi per imparare il tracciato ideato dal professore, mettendo in evidenza le disarmonie della struttura cranica. Come tutti i suoi allievi seguivo le visite che si svolgevano al pomeriggio su bambini e adolescenti da ogni parte del paese.

Felice riportai la nuova terapia in Italia, grazie alla quale molti bambini con prognazia mandibolare o insufficienza del mascellare superiore, avrebbero evitato, alla maggiore età, un intervento non sempre semplice. Cominciando dagli adolescenti fino ad arrivare agli adulti, sottrassi molti pazienti ai chirurghi. Ovviamente non potevo fare a meno di farlo conoscere ai colleghi italiani. Il primo invito fu a Cagliari, un incontro molto amichevole, ma soprattutto destò molto interesse la nuova terapia per trattare le malformazioni dei mascellari.

Il primo incontro, dato il successo che ne derivò, venne seguito da altri inviti, in varie città. L'ultimo, a Venezia, in un congresso molto applaudito ed in una cornice che esaltava l'interesse dei congressisti per questa terapia.

Voglio qui aggiungere un consiglio; le terapie ortopediche quali il disgiuntore (ideato da Enghels nel 1840 ma subito abbandonato), il doppio arco e la maschera di Delaire, richiedono una buona applicazione o il supporto della conoscenza anatomica, di saper leggere una teleradiografia anche senza tracciato.

Spesso nelle discrepanze dei mascellari si associano alterazioni del diametro trasverso, per cui è bene procedere ad una disgiunzione. L'esecuzione di tale mezzo terapeutico è molto importante; per avere l'apertura del mascellare si devono seguire dei principi fondamentali. L'uso di questo mezzo sarà trattato in altra sede, in previsione di un capitolo a parte.

Elsa di Malta



Università di Ferrara: Elsa di Malta tra i Padri dell'Ortodonzia italiana in prima fila, assieme a M. Bondi, D. Caprioglio, E. Gianni, G. Siciliani, B. Genone e F. Magni

La geniale intuizione del Maestro francese e la grinta dell' "Elsa"

Ho avuto la fortuna di conoscere personalmente Jean Delaire sia come entusiasta allievo della Prof.ssa Elsa, sia perché l'illuminato chirurgo francese è stato più volte ospite di Fernando Gombos, allora Direttore della Clinica Odontoiatrica del I Policlinico di Napoli, i



cui ambulatori ho proficuamente frequentato per anni, perfezionando con successo la diagnostica ed il trattamento delle III classi dentarie e scheletriche. Ampiamente condivisa dalla Prof.ssa Elsa, sua allieva prediletta, l'intuizione geniale di Delaire è stata concepire un avanzamento del mascellare superiore il più possibile realizzato come l'apertura di un cassetto che in toto, con la componente dento alveolare e basale, potesse slittare in avanti migliorando drasticamente il profilo facciale dei pazienti, incrementando sagittalmente la porzione alta del terzo inferiore della faccia e frenando contestualmente la crescita sagittale della mandibola.

Intuizione validata con la passione e scientificità che solo la "Di Malta" riusciva a trasmettere, negli innumerevoli corsi tenuti da Lei in giro per l'Italia e da me, discendente affascinato, frequentati.

La "Elsa", come ormai noi allievi la chiamiamo ancor oggi, ha diffuso il verbo di Delaire in un mondo ortodontico in cui si condannavano i pazienti in III classe all'esclusivo trattamento ortodontico-chirurgico, come ampiamente dettato dalle Scuole americane allora in voga. Tale rivoluzionaria concezione è stata sposata da centinaia e centinaia di ortodontisti che credendo in lei hanno evitato, nei pazienti in età evolutiva, la scure della chirurgia ortognatica.

La geniale intuizione di Jean Delaire è ancora oggi attualissima nella programmazione delle gravi III classi chirurgiche dove sempre più spesso noi ortodontisti condividiamo un prevalente, se non esclusivo, avanzamento chirurgico del mascellare superiore.

Ciao Jean, ci hai illuminato con la grinta dell' "Elsa" e te ne siamo tutti infinitamente grati!!!

Alberto Laino

BRICIOLE DI ECM

ECM: un anno in più per mettersi in regola

Nell'ambito della nuova Rubrica SUSO "Briciole di ECM" saranno presentate le novità e gli aggiornamenti del sistema ECM in continua evoluzione e si farà chiarezza sugli attuali processi e strumenti a disposizione del professionista per essere in regola con la formazione continua.

La nostra rubrica da me curata (ma aperta ai contributi dei nostri lettori invitati a far pervenire osservazioni, commenti, segnalazioni, ecc.) ha inizio con la novità introdotta dal decreto Milleproroghe pubblicato in G.U. n. 303 (DECRETO-LEGGE 29 dicembre 2022, n. 198) che estende l'esenzione di 1/3 dei crediti formativi acquisiti anche nell'anno 2023 e con il recentissimo emendamento al DI Milleproroghe, approvato l'8 Febbraio dalle Commissioni Affari Costituzionali e Bilancio del Senato, che consente di mettersi in regola con l'obbligo formativo del triennio 2020-2022 fino al 31 dicembre 2023 e prevede per tutti i professionisti sanitari l'inizio regolare del nuovo triennio (2023-2025), con decorrenza ordinaria dal 1 gennaio 2023. Inoltre l'emendamento prevede una proroga anche per il recupero dei crediti formativi dei trienni precedenti (2014-2016 e 2017-2019), attraverso crediti compensativi definiti con provvedimento della Commissione Nazionale della Formazione Continua.



Alessandro Nisio

Componente della Commissione Nazionale Formazione Continua (CNFC) dal 2020, riconfermato in quella nuova, ricostituita con decreto Ministro della Salute 27/9/2022, in carica dal 2023 al 2025. Nisio fa parte, nella Commissione, di diversi Gruppi di Lavoro. E soprattutto del primo, costituito per la "revisione e la valorizzazione del sistema della formazione continua nel settore salute" per elevare la qualità degli eventi formativi e dell'organizzazione ECM, aumentandone efficacia, appropriatezza ed efficienza.

Dignità dell'ortodontista e del suo studio

L'attività professionale dell'ortodontista ha sempre avuto - tranne qualche eccezione - la caratteristica peculiare del servizio presso "altrui studio", dove per definizione ci si reca in qualità di consulente una o più volte al mese portando con sé trolley, macchina fotografica e scanner.



L'ortodontista non apre lo studio perché non ha forza economica ed imprenditoriale e tendenzialmente si adatta a lavorare conto terzi, accettando una percentuale variabile sugli onorari, ambulatori di fortuna e assistenza discutibile. Il numero di studi ortodontici presenti sul territorio è minimo e - a ben vedere - quasi ogni studio odontoiatrico fornisce servizi di Ortodonzia.

Una anomalia molto italiana che non contribuisce a valorizzare la figura dell'Odontoiatra Specialista (o esclusivista) in Ortognatodonzia, assimilandolo ad una non ben precisata figura professionale collaterale, la cui identità il paziente disconosce per riferirsi spesso e quasi unicamente al titolare dello studio (il dentista generico) o a lui con il termine generico di ortodontista. Dimenticando che l'Ortodontista (meglio con la "T") è tra gli operatori della Medicina - non soltanto dell'Odontoiatria - quello che più si sottopone annualmente ad aggiornamento professionale in termini di Master, Corsi e Congressi; che le competenze da accumulare e migliorare di continuo devono spaziare dall'embriologia all'accrescimento, dalla macro alla micro-estetica, dalle abilità manuali agli strumenti digitali, dalle funzioni alla biomeccanica e chi

più ne ha ne metta. Un enorme insieme di conoscenze richieste non correttamente compreso dai nostri stakeholder rappresentati dai colleghi non ortodontisti e dai pazienti. Al punto che i primi si avventurano nell'esercizio non abusivo ma difficile della Ortodonzia e i secondi rischiano di cedere all'offerta dei futuribili orthodontic shops che potrebbero bypassare l'ortodontista. Si aggiunga poi che l'avvento dirompente della comunicazione social ha dato modo ad una larga parte della categoria di riferire al mondo i contenuti della nostra professione, non sempre con la disciplina dell'etica e della deontologia.

Abbiamo cercato di colmare il gap di visibilità dovuto alla non titolarità di studio professionale attraverso Facebook, Instagram, LinkedIn e un po' di TikTok; ma spesso lo abbiamo fatto in modo inadeguato, attraverso messaggi pertinenti o fuorvianti, con contenuti clinici ma anche personali, con sobrietà o con narcisismo. Lo abbiamo fatto e lo facciamo male, in modo eterogeneo e non coordinato, senza linee guida. E spesso ci poniamo come cavallo di Troia di proposte commerciali altrui, venditori aziendali, propositori di marchi non nostri.

A ben guardare siamo in evidente deficit di dignità. Siamo a rischio di sopravvivenza e dobbiamo fare in modo che quel deficit venga colmato agli occhi del mondo.

Quali soluzioni? Intanto acquisire consapevolezza del ruolo, dei limiti etici e deontologici e della necessità di rafforzamento della dignità profes-

L'odontoiatra specialista (o esclusivista) in Ortognatodonzia costituisce una figura professionale piuttosto anomala e "molto italiana", assimilata ad una figura collaterale non ben precisata e poco conosciuta dallo stesso paziente



sionale. Una delle strade possibili è - a nostro modo di vedere - quello di favorire l'apertura degli studi professionali ortodontici, organizzati per l'ortodonzia, leggeri, dinamici ed efficienti. Strada complessa ma non impossibile, da percorrere da soli o con ortodontisti animati dallo stesso intento, facendo convergere il patrimonio pazienti accumulato altrove, stabilendo patti "commerciali" con i colleghi non specialisti datori di lavoro. Sapendo che quando si vuole si ottiene e che, con decisione, si può uscire da questa penalizzante zona di pseudo-comfort nella quale ci troviamo.

Lo studio ortodontico - se diffuso - diventereb-

be riconoscibile, naturale sbocco per i pazienti, alternativo ma non in competizione con lo studio odontoiatrico. Costituirebbe competitor insuperabile da parte dei fantomatici aprendi orthodontic shops e l'ortodontista sarebbe operatore medico facilmente individuabile, ricco di dignità e di ruolo.

È una idea, che con l'appoggio delle associazioni, del sindacato, con la diffusione del verbo, l'apporto di investitori illuminati, in qualche caso con l'utilizzo degli incentivi statali, potrebbe diventare realtà, cambiando finalmente (e meritatamente) la nostra professione: la più bella del mondo, l'Ortodonzia.

La deriva social del "medico del sorriso"

L'immagine di un noto ortodontista d'origine in vasca da bagno nell'hotel in cui alloggia per un meeting organizzato in Italia, le foto sexy di bellissime colleghe alternate a casi clinici ben condotti, balletti sulla barca degli speaker del corso di successo appena svolto... E ancora il lavoro al pc e il richiamo all'avvenenza.

Tutti post che raccontano della vita (a volte molto) privata, dell'ortodontista alternati alla pseudo-informazione professionale rivolta ai pazienti o ai colleghi. E tutto su Instagram, la vetrina di ciascuno (chi più chi meno, vale come "social" in senso lato) che consente di comunicare sulla propria vita professionale o personale.

Mi chiedo però: se un notaio facesse questo, il Consiglio Nazionale del Notariato lo consentirebbe? Quanto le consuetudini sono in grado di modificare le regole della etica e deontologia professionale? Ancora: esiste un confine che distingue le leve pubblicitarie consentite e quelle da evitare?

Chi legge sa di cosa parlo; siamo dentro una realtà che ci coinvolge e accomuna attraverso la reciproca esposizione sui temi soliti della pianificazione digitale, dell'allineamento ottenuto, dell'efficacia della mascherina trasparente e delle quotidianità dello studio, alternati, come detto in precedenza, alle immagini della vacanza, del costume e dell'aperitivo.

Siamo riusciti - noi esponenti della professione ortodontica in particolare - a fornire un look generalizzato della professione del tutto distorto nell'irrilevante attività di monitoraggio ordinistica.

Quei post, le storie, i reels ci descrivono, non solo a noi stessi ma ai nostri stakeholder (pa-



Attraverso i social e complice l'irrilevante attività ordinistica di monitoraggio, gli esponenti della professione odontoiatrica (e ortodontica in particolare) sono riusciti a fornire un look generalizzato della professione del tutto distorto

zienti o potenziali tali) come quelli delle mascherine che allineano dando un bel sorriso (importanti i denti davanti!), che fanno le vacanze in posti assolati e godono dei facili frutti del loro lavoro. Insomma come quelli della dottoressa figa!

Forse è il momento di riflettere che le regole esistono, i profili social privati devono essere distinti da quelli professionali. E che questi ultimi devono essere ripuliti (nelle immagini e nei testi) da tutto ciò che nulla ha a che fare con i criteri dell'informazione medica.

Pagina a cura di
Gianluigi Fiorillo



e



Ti aiutano anche agli inizi della tua professione!

A seguito di un'attenta valutazione e analisi dei tuoi rischi hanno infatti ideato insieme la **nuova polizza di Responsabilità Civile Professionale** specifica per tutelare totalmente chi si appresta ad iniziare la professione.

**Il costo annuo è eccezionale:
A PARTIRE DA € 245,00***

richiedi subito informazioni scrivendo a:
segreteria@suso.it - info@realemutuaudine.it

* premio annuo per i soli iscritti al sindacato SUSO. Massimale assicurato di un milione di euro nella formula dedicata ai neo-laureati, non implantologi, che svolgono esclusivamente attività di consulenza in strutture sanitarie di terzi.

Messaggio pubblicitario. Prima della sottoscrizione leggere il set informativo. Le garanzie sono soggette a limitazioni, esclusioni e condizioni di operatività.

Something new
is coming...



è un marchio

GRUPPO DEXTRA



digital@gruppodextra.it

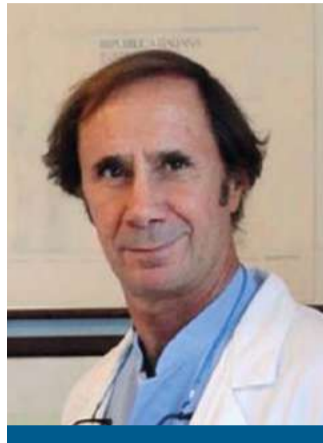


www.gruppodextra.it



+39 059 711422

Il presidente Rampello presenta il Corso Annuale di Formazione Continua in Gnatologia



Cari Soci, cari Amici della Gnatologia, anche per il 2023 l'AIGeDO propone il suo Corso di formazione continua sul tema DTM e dintorni.

Il Corso si prefigge lo scopo di fornire ai discenti fondamentali conoscenze generali e importanti approfondimenti specifici in campo gnatologico.

Gli argomenti basilari sono l'anatomia strutturale e funzionale del sistema Cranio-Cervico-Mandibolare, comprendente anche la filogenesi, l'embriogenesi e l'ontogenesi, i movimenti articolari nei tre piani dello spazio con le determinanti dell'occlusione, per poter capire i principi di fisiologia e fisiopatologia dell'Apparato Stomatognatico.

Queste conoscenze guidano il discente verso una for-

mulazione diagnostica valida che segua criteri clinici e scientifici internazionali.

Accanto a queste materie di fondo il corso è stato arricchito con approfondimenti specifici tra i quali ad esempio, il Bruxismo del sonno e della veglia, la Neuroplasticità, la Fisioterapia, l'Agopuntura.

Come da programma, nei vari incontri si alternano parti teoriche e esercitazioni tecnico pratiche, per fornire ai partecipanti strumenti di pronto utilizzo che gli consentiranno di arrivare a formulare la diagnosi e a progettare il piano terapeutico gnatologico funzionale più opportuno per ogni singolo paziente.

Nell'ultimo incontro, presso la prestigiosa sede del

Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche e Maxillo-Facciali dell'Università La Sapienza di Roma, ogni partecipante è chiamato a discutere un elaborato finale sotto forma di un breve lavoro scientifico o di un caso clinico che gli consentirà anche di avviare l'iter per diventare socio attivo di AIGeDO.

Mi auguro che questa nostra proposta formativa possa essere di ampio gradimento e che, attraverso un percorso di studio e di conoscenza basato sul confronto e sulle interazioni tra diverse esperienze professionali ed umane, possa determinare una crescita comune sia dei discenti, ma anche dei docenti e della nostra prestigiosa AIGeDO.

Alessandro Rampello



5° Corso Annuale di Formazione Continua
Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari

4 incontri

12-13 maggio	16-17 giugno	10-11 novembre	15-16 dicembre
------------------------	------------------------	--------------------------	--------------------------

presso BURZACCHI FORNITURE DENTALI ROMA
Via Tiburtina, 257

BURZACCHI FORNITURE DENTALI ROMA
Via Tiburtina, 257 - 00162 Roma

presso il DIPARTIMENTO DI SCIENZE ODONTOSTOMATOLOGICHE SAPIENZA UNIVERSITÀ DI ROMA
Via Caserta, 6

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ODONTOSTOMATOLOGICHE E MAXILLO FACCIALI
SAPIENZA Università di Roma - Via Caserta, 6 - 00162 Roma

RELATORI:
Accivile Ettore - Albergo Gianfranco - Brunori Marco - Bruti Gianluca - Cascone Piero - Deregibus Andrea - D'Erme Vittorio - Di Paolo Carlo - Falisi Gianni - Ferrato Giacomo - Liberatore Gianmauro - Marini Ida - Massarotti Enrico - Nanussi Alessandro - Panti Fabrizio - Rampello Alessandro - Rampello Alessio - Ravasini Francesco - Russo Giovanni - Serretella Emanuela - Spallaccia Fabrizio - Tanteri Eugenio - Tanteri Giulia - Terranova Sergio - Vollaro Stefano

I INCONTRO

presso
BURZACCHI FORNITURE DENTALI ROMA
Via Tiburtina, 257 - 00162 Roma

Introduzione ai DTM, dolore orofacciale e disturbi della respirazione

VENERDI 12 MAGGIO

- 9.00-9.15:** Presentazione e Introduzione del Corso
(**A. Rampello** - Presidente AIGeDO, **C. Di Paolo** - Responsabile del Corso)
- 9.15-11.00:** Filogenesi, embriogenesi, ontogenesi e anatomia funzionale dell'ATM (**A. Rampello**)
- 11.00-11.30:** Coffee Break
- 11.30-13.00:** I movimenti mandibolari e le determinanti dell'occlusione (**G. Albergo, A. Rampello**)
- 13.00-14.00:** Light Lunch
- 14.00-16.00:** Le restrizioni biomeccaniche e la fisiopatologia dell'ATM (**F. Spallaccia, G. Liberatore**)
- 16.00-17.30:** Attuali conoscenze sull'eziopatogenesi dei DTM: dalla teoria alla pratica e l'occlusione che ruolo ha? (**C. Di Paolo**)

SABATO 13 MAGGIO

- 9.00-10.00:** Il Bruxismo: inquadramento e attuali conoscenze (**M. Brunori, S. Terranova**)
- 10.00-11.00:** I Disturbi della respirazione nel sonno dal russamento alle OSAS: il ruolo dello gnatologo (**M. Brunori, S. Terranova**)
- 11.00-11.30:** Coffee Break
- 11.30-13.30:** La Classificazione dei DTM e le basi della semeiotica clinica (**I. Marini**)

II INCONTRO

presso
BURZACCHI FORNITURE DENTALI ROMA
Via Tiburtina, 257 - 00162 Roma

Il dolore orofacciale, la classificazione e i principi di diagnosi dei DTM

VENERDI 16 GIUGNO (teorico-pratico)

- 9.00-10.30:** Le basi neurofisiopatologiche del Dolore Orofaciale (**G. Bruti**)
- 10.30-11.30:** Il Dolore Orofaciale: classificazione e principi diagnostici (**A. Deregibus**)

11.30-12.00: Coffee Break

12.00-13.30: Le Basi diagnostiche internazionali: DC/TMD (**S. Vollaro**)

13.30-14.30: Light Lunch

14.30-16.00: Diagnosi per immagini: principi base (**G. Tanteri**)

16.00-17.30: Gli esami strumentali: indicazioni e limiti (**A. Nanussi**)

SABATO 17 GIUGNO (teorico-pratico)

9.00-10.00: La visita gnatologica: la cartella clinica (pratica) (**F. Panti, G. Falisi**)

10.00-11.00: La visita gnatologica: l'esame clinico (pratica) (**F. Panti, G. Falisi**)

11.00-11.30: Coffee Break

11.30-13.30: Altri esami strumentali dalla teoria alla pratica: la Pedana Stabilometrica e il T-Scan (**V. D'Erme, G. Ferrato**)

13.30-14.00: Indicazioni per la presentazione delle tesi e dei casi clinici (**A. Rampello**)

III INCONTRO

presso
BURZACCHI FORNITURE DENTALI ROMA
Via Tiburtina, 257 - 00162 Roma
La terapia dei DTM

VENERDI 10 NOVEMBRE

- 9.00-10.00:** Artrocentesi e Chirurgia nei DTM: indicazioni e limiti (**P. Cascone**)
- 10.00-11.00:** I trattamenti conservativi nel Management del Paziente con DTM (**F. Panti**)
- 11.00-11.30:** Coffee Break
- 11.30-13.00:** Classificazione e indicazioni sulle placche oclusali, il concetto di neuroplasticità nel trattamento dei DTM (**A. Rampello**)
- 13.00-14.00:** Light Lunch
- 14.00-15.00:** La costruzione tecnica degli splint (**E. Massarotti**)
- 15.00-16.00:** Attuali riflessioni del concetto di posizione terapeutica (**C. Di Paolo**)
- 16.00-17.30:** Gestione delle placche e le registrazioni oclusali con la partecipazione attiva e pratica dei partecipanti (**A. Rampello, F. Panti, C. Di Paolo**, tutor)

SABATO 11 NOVEMBRE

- 9.00-10.30:** Ortodonzia nei DTM: indicazioni e limiti (**E. Accivile**)
- 10.30-12.00:** Protesi nei DTM: indicazioni e limiti (**F. Ravasini**)
- 12.00-12.30:** Coffee Break
- 12.30-13.00:** Problem solving e discussione con i partecipanti su casi clinici (**E. Accivile, F. Ravasini, A. Rampello**)

IV Incontro

presso
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ODONTOSTOMATOLOGICHE della SAPIENZA
Università di Roma
Via Caserta, 6 - 00162 Roma

GIORNATE CONCLUSIVE, PRESENTAZIONE CASI CLINICI E CONSEGNA DEI DIPLOMI Le altre terapie conservative

VENERDI 15 DICEMBRE

- 11.00-12.00:** Agopuntura e Medicina Cinese: una valida integrazione (**E. Serretella**)
- 12.00-13.00:** La Fisioterapia nei DTM: riflessioni e casi clinici (**G. Albergo, G. Russo**)
- 13.00-14.00:** Light Lunch
- 14.00-18.00:** Discussione delle Tesi e dei Casi Clinici dei partecipanti

SABATO 16 DICEMBRE

- 9.00-13.00:** Discussione delle Tesi e dei Casi Clinici dei partecipanti.
Alla fine il consiglio organizzatore AIGeDO conferirà il premio per la migliore tesi.
COMMISSIONE PRESIDENTI AIGeDO PER PREMIO MIGLIORE TESI
C. Di Paolo, P. Lodo, R. Masnata, A. Nanussi, A. Rampello, F. Ravasini, E. Tanteri, S. Vollaro

Per informazioni e iscrizione al Corso Annuale di Formazione Continua in Gnatologia rivolgersi alla segreteria AIGeDO
Tel. +39 3391456610 - Email: segreteria@aignatologia.it - Sito Web: aignatologia.it

Allineatori: il commento sulle dichiarazioni rilasciate da Iandolo in un'intervista

Continua da pagina 1

Affermazioni che collimano pienamente con quanto da sempre sostenuto da SUSO, da quando il mercato commerciale ha iniziato ad interessarsi del "Prodotto Salute".

In Italia le origini di questa fase, o almeno le prime attenzioni possono ricondursi all'entrata in vigore della Legge Bersani. Una rivoluzione che ha cambiato per sempre le regole sull'informazione sanitaria nel Paese. A differenza dei mezzi, tutti leciti con cui fare informazione, le notizie divulgate devono tuttavia rispettare regole stringenti, come trasparenza, obiettività, divieto di pubblicizzare marchi e tecniche non validate da evidenza scientifica, prezzi di vendita dei dispositivi medici su misura. Iandolo stigmatizza anche i messaggi pubblicitari fuorvianti che presentano l'allineatore come la soluzione e non come strumento a disposizione del clinico per curare il paziente. Se però i messaggi non si trovano più affissi nelle metropolitane cittadine, compaiono tuttavia quotidianamente sulle piattaforme telematiche globali.

Le stesse aziende che vendono al pubblico apparecchi "raddrizzanti" e con sede all'estero, vengono retribuite dagli stessi pazienti con bonifici internazionali. Facile quindi intuire come con tali strategie e malgrado norme deontologiche e legislative stringenti, sia difficile arginare il fenomeno.

Di qui la necessità di spostare l'attenzione a livello almeno europeo



con norme di contrasto al proliferare dei messaggi pubblicitari e di vendite dirette al pubblico, pur nella difficoltà di concordare provvedimenti che incontrino il favore di tutti i Paesi Europei. Anche perché l'intento di tutelare la salute pubblica potrebbe essere scambiato per mero corporativismo.

In conclusione Iandolo rileva che ad oggi le uniche armi disponibili sono i Presidenti CAO, a cui i colleghi (su cui si appoggiano le multinazionali del "dente dritto") segnalino le 5 violazioni descritte in

un precedente editoriale.

Nonostante lo sbandierato principio di autodeterminazione, il paziente continua ad aver bisogno degli odontoiatri per prendere impronte e applicare attachment, come se fossero le uniche cose di cui avrebbe bisogno. Sta a noi professionisti non cedere alle lusinghe di utilizzare attrezzature d'avanguardia a costo zero in cambio di questa bassa manovalanza.

Le nuove tecnologie applicate all'odontoiatria - osserva in proposito il presidente CAO - offrono opportunità incredibili per curare al meglio i pazienti, ma verso il paziente non deve passare l'errato concetto che è l'apparecchio a curarli, ma è sempre l'odontoiatra, con la propria professionalità e competenza, a stilare la diagnosi e ad impostare la cura migliore per ogni situazione clinica.

Il paziente insoddisfatto del trattamento ricevuto verrà sempre a bussare alla nostra porta, piuttosto che intentare improbabili contenziosi internazionali. Quindi, cari colleghi, a voi la scelta!

Gianvito Chiarello



Raffaele Iandolo, Presidente Nazionale Commissione Albo Odontoiatri - CAO

La visita dal medico e dall'odontoiatra: cosa cambia?

Le considerazioni che seguono sono tratte da una chat ma possono altrettanto efficacemente costituire oggetto di riflessione non solo dei colleghi medici cui erano rivolte, ma anche dal paziente odontoiatrico generico, il quale, come vedremo, di solito ha un'opinione diversa.

La visita rappresenta il gesto sommo del Medico, la massima espressione del suo lavoro. In essa si realizza il momento in cui il professionista si avvicina per la prima volta al paziente. È un momento fatto di accostamento e di ascolto attraverso il quale il medico recepisce le esigenze del paziente e le fa sue cercando di interpretarle alla luce della psicologia dell'altro che, pur sconosciuto, deve convincersi della nostra disponibilità e del nostro spirito di servizio. È il momento in cui magicamente deve nascere un rapporto empatico tra i due che consentirà all'uno di penetrare con delicatezza nell'intimità fisica e psichica dell'altro, lasciando che questo lo accolga e lo guidi in un percorso di conoscenza che consenta al professionista, sulla scorta dei propri studi e della propria esperienza, di raggiungere quella comprensione degli eventi unico momento propedeutico all'inizio di un processo di guarigione e di ristabilimento dello stato di salute.

Nella prima visita si gettano le basi di tutto ciò che accadrà in futuro, è il momento in cui entrambi capiscono se sono fatti l'uno per l'altro, è come il primo appuntamento tra due possibili innamorati. La prima visita richiede tempo, non deve essere disturbata o interrotta da telefonate o altri fattori esterni, deve essere un momento strettamente privato per conoscere e conoscersi.

Vi sono medici il cui lavoro è rappresentato esclusivamente dall'effettuazione di visite, senza che a queste segua alcuna terapia. Immaginiamo ad esempio un senologo. Generalmente si tratta di radiologi che si sono specializzati in questa difficile branca. Il rapporto con il senologo è estremamente privato sia perché l'organo oggetto della visita è quello su cui maggiormente si concentra l'intera concezione e percezione della femminilità, sia per la paura connessa all'eventuale riscontro di patologie che possano interessarlo. Ebbene, il lavoro del senologo consiste esclusivamente nel fare visite. Egli si limita a diagnosticare demandando ad altri specialisti, si tratti del chirurgo o dell'oncologo, l'eventuale compito di curare. Ovvio quindi che una donna che si reca da un senologo lo fa per sottoporsi ad una visita ed esclusivamente per questa ragione.



Pensate che esista donna che immagini di non pagare questa visita?

Che esista donna che si stupisca di dovere un onorario al professionista per questa prestazione? Che esista donna che alla legittima richiesta di denaro da parte della segretaria del professionista risponda stupita che non se lo aspettava e quindi non è arrivata "preparata"?

Che esista donna che a tale richiesta ribatta piccata che mai e poi mai in precedenza le era stato chiesto di pagare per una visita senologica?

Sono certo che avrete risposto con decisione NO a tutte le precedenti domande. Ed allora sapreste spiegarmi perché quello che è considerato normale per un senologo non lo sia per un odontoiatra?

Perché mai il tempo e l'attenzione che dedichiamo alla prima visita ed all'inevitabile iniziale inquadramento diagnostico che ne deriva non dovrebbe essere compensato in quanto esercizio della professione medica come accade per tutti gli altri professionisti? La risposta è semplice nella sua infinita tristezza: gli odontoiatri non sono considerati medici, anche quelli laureati in Medicina e Chirurgia.

Ma c'è un aspetto ancora più triste che giustifica tale desolante scenario: neanche tutti gli odontoiatri si considerano medici; non ne hanno l'orgoglio né la consapevolezza.

Non è colpa loro, non sono stati formati per questo, sono cresciuti con la convinzione errata di essere dei fornitori di servizi alla persona, come l'estetista o il parrucchiere.

Quindi, pur di acquisire il cliente, pardon paziente, sono disposti a regalare la visita, sperando che ciò convinca il paziente a resta-

re e così loro possano guadagnare "vendendogli" la prestazione odontoiatrica.

Lo so che molti colleghi odontoiatri mi toglieranno il saluto per questa mia affermazione, ma sarà un prezzo che pagherò volentieri se indurrà una riflessione diffusa ed un colpo di reni che ci restituisca quella dignità che purtroppo stiamo perdendo.

Ad ulteriore supporto di queste mie affermazioni faccio notare che spesso si presentano in studio pazienti/clienti che non vengono per sottoporsi ad una visita medica, ma per aver fatto un preventivo e non si sforzano neanche di accettare l'idea che un preventivo non può che seguire ad una visita ed una serie di accertamenti diagnostici con conseguente piano di trattamento.

Se la segretaria si adopera per spiegare loro qual è la procedura corretta insistono affermando che vogliono soltanto un preventivo, come se stessero comprando qualcosa, un oggetto, e non il frutto dell'esercizio di una professione intellettuale come la nostra.

Questo modo di pensare è talmente diffuso e radicato nella popolazione che è il suo contrario ad apparire anomalo e ad essere vissuto dal paziente come un sopruso, un furto.

Ebbene sappiate che neanche l'Agenzia delle Entrate ci perdonerebbe questa leggerezza se solo ne venisse a conoscenza, perché per tenere aperto uno studio dentistico è necessario pagare un affitto, un condominio, del personale, bollette di luce, telefono, acqua, acquistare delle apparecchiature.

Un ricco strumentario, quindi, anche se non consideriamo tutto il materiale di consumo perché quel paziente lo abbiamo soltanto visitato, abbiamo comunque scaricato dal reddito un'enorme quantità di spese senza che a ciò sia corrisposto un incasso.

Poiché il nostro guadagno è suddiviso in ricca percentuale con il socio di tutti noi, lo Stato, se regaliamo una visita, abbiamo regalato anche denaro dello Stato e Lui potrebbe rinfacciarcelo ed imporci di pagargli tasse su visite che abbiamo regalato.

Ma non lo fa, salvo poi farci un accertamento e dimostrarci che i guanti che abbiamo consumato non sono proporzionali alle prestazioni effettuate e trascinarci in un contenzioso fiscale.

Ma a noi non interessa, preferiamo correre il rischio pur di adulare il dio paziente/cliente nella speranza che ci scelga tra una moltitudine di concorrenti.

Francesco Paolo De Luca

PS - Dalla stessa chat abbiamo tratto anche questa osservazione che riteniamo anch'essa meritevole di citazione. Scrive infatti un collega dell'autore: **"Condivido pienamente sulla tua concreta riflessione, soprattutto se pensiamo che si è arrivati al concetto della "Visita gratuita" pubblicizzato su tram e autobus!"**

Messina: "partita" la nuova Scuola di Specializzazione in Ortodonzia (5 posti)



Nell'anno accademico in corso, l'Università di Messina ha attivato la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia con un bando di disponibilità di 5 posti. Docente di riferimento per l'attivazione della

Scuola, è stato nominato dal Dipartimento di Scienze Biomediche, Odontoiatriche e delle Immagini Morfologiche e Funzionali dell'Università, il **Prof. Riccardo Nucera**.

Le elezioni del Direttore della Scuola si svolgeranno successivamente a quella dei rappresentanti degli studenti: una volta eletti, entreranno a far parte del Consiglio della Scuola che, a breve, eleggerà il direttore. Le attività scolastiche hanno comunque avuto inizio il 19 dicembre scorso.

Quelle didattiche prevedono l'acquisizione di 180 CFU (Crediti Formativi Universitari) in 3 anni di cui almeno 126 riservati a momenti formativi/professionalizzanti tramite attività pratiche e di tirocinio per la maturazione di specifiche capacità professionali. Le restanti sono articolate in attività di base e quelle caratterizzanti attività affini, integrative e interdisciplinari.

Con frequenza giornaliera dal lunedì al venerdì, le attività cliniche della Scuola di Specializzazione vengono svolte prevalentemente nell'ambito del Servizio di Ortognatodonzia coordinato dal **Prof. Riccardo Nucera** operante all'interno dell'UOC di Odontoiatria e Odontostomatologia



Il Prof. Riccardo Nucera e la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università di Messina

del Policlinico Universitario "G. Martino," diretta dal Prof. Giacomo Oteri.

Il tirocinio clinico degli specializzandi prevede visite ortodontiche ambulatoriali, diagnosi e pianificazione di trattamento; terapia in ortodonzia intercettiva e correttiva, diagnosi e trattamento delle disfunzioni temporo-mandibolari. Le attività cliniche della Scuola vengono svolte anche con il supporto dei professori Angela Militi e Marco Portelli che si occupano prevalentemente del tirocinio clinico relativo alla terapia intercettiva nel paziente in crescita.

Il percorso formativo prevede anche l'espletamento di trattamenti interdisciplinari eseguiti

in collaborazione con altre discipline odontostomatologiche, prevalentemente di tipo chirurgico e la terapia di malformazioni e alterazioni dento-maxillo-facciali svolta grazie alla collaborazione con l'UOC di chirurgia maxillo-facciale e con l'omonima Scuola di Specializzazione diretta dal Prof. Francesco De Ponte.

Durante il processo formativo, si pone particolare attenzione nell'acquisizione dei records clinici e diagnostici del paziente, prima durante e alla fine del trattamento ortodontico, tutti acquisiti in formato digitale incluse le impronte dei pazienti in trattamento rilevate tramite scanner intra-orale.

Diversi i momenti formativi extra-clinici previsti. Tuttavia, la "discussione e rivalutazione dei casi clinici" e il "Journal Club" sono i due momenti di aggregazione di particolare importanza. Nel primo, la riunione, svolta 3 volte a settimana, consiste in una discussione interna aperta che coinvolge docenti e studenti consentendo di

definire, per i nuovi casi in prossimo trattamento, la lista dei problemi ortodontici, gli obiettivi di trattamento ed il piano terapeutico. Per i casi già in trattamento nel corso della riunione vengono eseguite l'analisi dei risultati terapeutici, le valutazioni di potenzialità e se necessario, la rivalutazione del caso alla luce dei risultati clinici ottenuti.



Riccardo Nucera

La riunione di "Journal Club" si tiene una volta a settimana: due specializzandi presentano e riassumono tramite diapositive, articoli scientifici ad elevato impatto clinico su temi pre-ordinati a supporto di scelte diagnostico-terapeutiche per specifiche malocclusioni.

Roberto Deli

Passaggio del testimone alla presidenza Or-Tec Bilancio in positivo e obiettivi da realizzare

Il 31 dicembre il "testimone della presidenza" Or-Tec è passato dalle mani sperimentate di Massimo Cicatiello a quelle di Paolo Ugolini. Su questo alternanza così significativa per Or-Tec che da poco ha doppiato il mezzo secolo di vita, riportiamo alcune dichiarazioni fatte da entrambi in una recente intervista ed un commento di Pietro Di Michele.

Per Massimo Cicatiello la presidenza è stata "un'avventura vissuta con passione emotiva figlia del senso di responsabilità verso un patrimonio professionale come Or-Tec; una sfida accettata quale sostenitore dello spirito associativo in arricchimento della crescita professionale". Accennando ai risultati raggiunti "lascio un'Or-Tec - ha detto - con numeri in crescita in associati, sponsor e partecipanti agli eventi. La lascio in posizione strategica nel panorama associativo italiano e internazionale, nei rapporti con SUSO e SIDO e un interessante percorso politico sindacale avviato grazie all'affiliazione con CNA-SNO".

"Abbiamo anche avviato sinergie interassociative con SINET, SIBOS, SIOH e AIGeDO - aggiunge - e dato vita nel 2019 all'Eu Tech (Federazione europea delle associazioni dei Tecnici Specializzati in Ortodonzia), interessante progetto europeo che ci vede coi colleghi di OTA (Gran Bretagna) e di PTTO (Polonia)". Alla domanda su quale visione abbia del futuro dell'Associazione, quali siano i suoi progetti per l'Or-Tec di domani, Paolo Ugolini conferma di voler continuare la strada intrapresa negli anni della presidenza Cicatiello, con molti progetti in cantiere e sinergie da portare a compimento.

"Tengo molto all'affiliazione con CNA-SNO - dice - sinergia nata per



Paolo Ugolini



Massimo Cicatiello con Gianvito Chiarello

ricercare la giusta collocazione in ambito sanitario del Tecnico Ortodontista a fianco di una sigla sindacale di rilievo: quindi un percorso sociale e politico importante per il futuro dei giovani".

Tra i progetti innovativi per il quale Ugolini si sente maggiormente motivato, c'è "Or-Tec/Young, ricerca di partecipazione dei giovani, cui teniamo molto, avendo già dato vita nel '19 ad un'Or-Tec incontra le scuole". "Serve un cambiamento generazionale - sottolinea - perché il futuro è nei giovani e noi gli daremo sempre più spazio".

Due sodalizi, una visione sola

L'avvicinarsi di un presidente all'altro alla guida di un sodalizio fa parte della fisiologia delle cose, ma costituisce anche uno spunto di riflessione allargata se e quando il sodalizio vive e realizza i suoi obiettivi in parallelo con un altro. E' il caso di OR-TEC e SUSO. Sulla carta due organismi giuridicamente diversi, con "altre" funzioni, sedi e responsabili. Di fatto e da decenni, gli "OR-TEC odontotecnici" realizzano iniziative comuni con gli specialisti SUSO al punto che nell'ultima SIDO l'intercambiabilità è stata ufficialmente adottata, quale continuazione "naturale" del sodalizio OR-TEC / SUSO accentuatosi a Rimini. Due, quindi, le considerazioni spontanee che il passaggio del testimone nella presidenza OR-TEC fa sorgere. La prima che non si realizzano cose importanti insieme e per lungo tempo se non si hanno visioni ed traguardi pienamente condivisi. La seconda è che proprio per questo motivo il nostro apprezzamento per le realizzazioni di Cicatiello e l'augurio a Ugolini vanno ben oltre le espressioni di prammatica, per assumere l'autenticità e il calore (oserei dire l'affetto) di chi affronta insieme, seppur in ruoli diversi, problemi comuni in perfetta sintonia.

Pietro di Michele

La previsione di crescita a lungo termine

E' con orgoglio e commozione che dedichiamo questa pagina a Luciano Corti, past President Or-Tec scomparso lo scorso mese. Abbiamo voluto pubblicare una sua relazione, presentata nel 1981 e depositata negli archivi Or-Tec. La passione per il sapere e il valore della cultura sono un po' ciò che ci lascia in eredità. Grazie Luciano per l'esempio che rimarrà sempre in coloro che hanno avuto la fortuna di conoscerti.

Daniela Pavesi

La previsione di crescita a lungo termine è stata realizzata da Riketts su calcoli ottenuti a mezzo computer e secondo Langlade, se correttamente eseguita, essa è molto attendibile dando all'ortodontista una buona valutazione degli sviluppi futuri della faccia e dalla bocca del paziente sia con trattamento ortodontico che senza trattamento. Questa previsione può soprattutto aiutare nei casi di dubbio sull'evolversi della crescita. Tipo III classi, II classi, morsi aperti scheletrici ecc...

La tecnica di costruzione del tracciato di previsione di crescita a lungo termine richiede, parole di Langlade "una profonda conoscenza dell'anatomia, una esatta valutazione dei tassi di crescita e un certo senso estetico artistico e di un intuito tipico dei Veri Ortodontisti".

Si parte da un tracciato iniziale perfetto e completo nei dettagli. Valutare il tipo facciale per determinare quale sarà il giusto arco di crescita.

Per il tipo Dolico tendenzialmente di III classe da retrusione mandibolare questo arco passerà da P.m. al Coronioide. Per il tipo Mesio qualunque sia la malposizione dentale esso passerà dal punto EVA. (Figura 1, Figura 2)

RICERCA DEL PUNTO EVA

Si congiunge RR con R3 al centro di tale linea si ottiene il punto EVA. Esso è il centro di un primo arco di cerchio con raggio EVA Posizionamento della Sinfisi P.m. che cadrà in zona nasale cutanea. Con centro su P.m. e raggio uguale si ottiene il punto O che è il centro dell'arco di crescita. Puntando su O con la stessa apertura si traccia l'arco di crescita passante per P.m. ed EVA ed intersecante l'incisura sigmoide tale punto si definisce MU (da Murray). (Figura 3, Figura 4, Figura 5)

POSIZIONAMENTO DELLA SINFISI

Ricalcando la sinfisi sulla zona P.m. essa sarà aumentata nella parte sottostante al P.m. di 0.2mm per anno; in linea generale l'aumento sarà maggiore nei maschi che non nelle femmine. La differenza morfologica è la seguente:

- nel Brachi crescita anteroposteriore fino a 0.3/0.5 mm per anno
- nel Dolico crescita verticale fino a 0.3/0.5 mm per anno

Costruita la nuova sinfisi, sempre tenendo il nuovo tracciato sull'arco di crescita, indicare il punto di intersezione del vecchio arco facciale sul bordo anteriore della sinfisi.

Con P.m. sovrapposto fare sull'acetato un punto corrispondente all'incisura sigmoide originale, considerando che la crescita in questa zona è di 2.5 mm per anno. Indicare tale valore sulla parte superiore dell'arco partendo dalla vecchia incisura, e segnare la localizzazione della nuova incisura sigmoide. (Figura 6, Figura 7)

COSTRUZIONE DELL'INCISURA SIGMOIDE

Far scorrere lungo l'arco tale misura e tracciare l'incisura al nuovo livello estendendola a destra e sinistra sino all'inizio del condilo e del processo coronoide. (Figura 8, Figura 9)

COSTRUZIONE DEL PROCESSO CORONOIDE E DEL CONDILO

Sovrapporre la nuova e la vecchia incisura sull'arco di crescita, tracciare prolungando le rette che da XI attraversano una l'apice del Coronioide e l'altra la testa del Condilo, passando da D.C. (Figura 10)

LOCALIZZAZIONE DEL CORPO MANDIBOLARE

Sovrapporre le sinfisi e gli archi di crescita, calcolare dai punti MU (vecchio e nuovo) metà del tragitto e fare un trattino compreso fra le due incisure sigmoidee. (Figura 11)

COSTRUZIONE DELLA MANDIBOLA

Far scorrere lungo l'arco di crescita sino a portare il trattino sul vecchio MU; quindi disegnare il contorno posteriore della mandibola aumentandola di 1 mm ogni 5 anni. Seguendo la vecchia linea obliqua esterna riportare i punti RR. Sovrapponendo i due punti RR ridisegnare la nuova linea obliqua esterna aumentandola di 0.4 mm per anno. (Figura 12, Figura 13)

DETERMINAZIONE DELLO XI SULLA MANDIBOLA CON METODO DI CENTRAGGIO

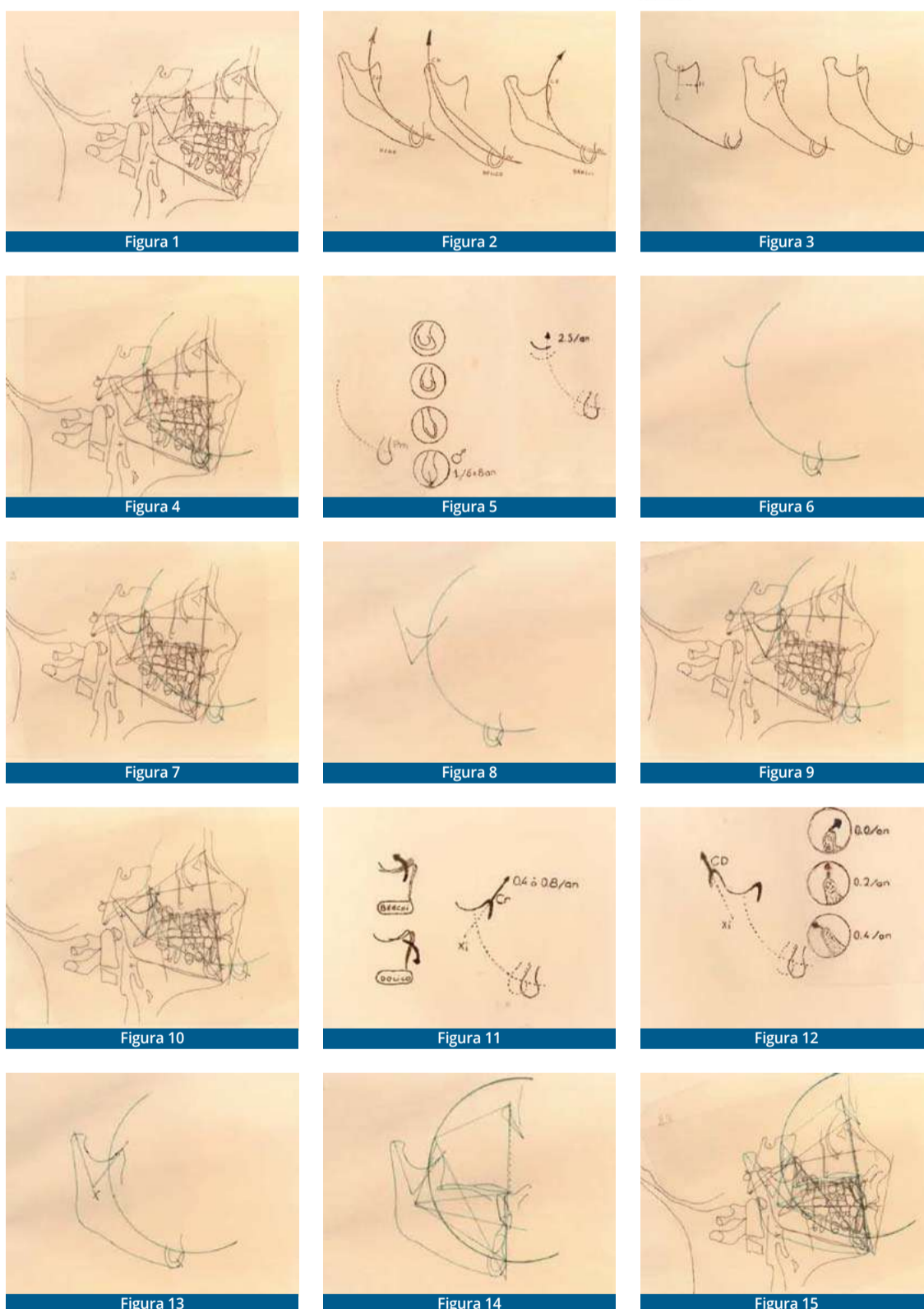
Centrare la nuova mandibola sulla vecchia, tenendo in particolar conto la branca montante con il parallelismo tra i margini inferiori del corpo della mandibola. Oppure mantenere i bordi inferiori del corpo mandibolare parallelo e ricostruire il nuovo XI partendo dal vecchio piano di Francoforte. (Figura 14, Figura 15)



Tipo III° classi; II° classi; Morsi aperti scheletrici ecc.
 La tecnica di costruzione del tracciato di previsione di crescita a lungo termine richiede:
 " Parole di Langlade" una profonda conoscenza dell'anatomia, una esatta valutazione dei tassi di crescita e un certo senso artistico e di un intuito tipico dei Veri Ortodontisti.



Nelle immagini a lato Luciano Corti, past President Or-Tec, scomparso lo scorso mese, ed un estratto originale della relazione presentata nel 1981



Partner Ufficiali OR-TEC - 2023

