



## Viaggiare d'inverno cercando la luce

I vantaggi di una vacanza nei luoghi caldi: tanti effetti benefici che si protraggono nel tempo. Le indicazioni del bioclimatologo Le variabili e i fattori che giovano alla salute dell'organismo

da pagina 28 a 31

# la Repubblica Salute

## L'Italia solidale

Un esercito di volontari e un popolo che non esita a fare donazioni ad associazioni, ong e onlus  
Le opportunità, le nuove proposte, le campagne e i progetti per il Natale 2007

da pagina 8 a 12

**MEDICINA**  
Ernia del disco,  
quali terapie  
contro il dolore



alle pagine 14 e 15

**CHIRURGIA**  
Denti e impianti,  
consigli  
e controindicazioni

alle pagine 20 e 21



**ALIMENTAZIONE**  
Cibi sottozero  
Le regole  
per congelare in casa

alle pagine 44 e 45

## Lo specialista

# Un mercato che fa gola, meglio sistemi certificati

di Tiziano Testori \*

GLI IMPIANTI dentali endossei posizionati in un anno in Italia (circa un milione e duecento), sono in media ben più numerosi che negli Stati Uniti (1 milione e mezzo, ma su 300 milioni di abitanti). Sempre in Italia si stima che circa il 63% degli studi pratici l'implantologia, con un tasso di crescita medio del mercato del 15% anno e con una pletera di 300 sistemi implantari, di cui solo 8 a livello mondiale. All'estrema diffusione del numero di studi che praticano l'implantologia non corrispondono spesso specifici percorsi formativi degli odontoiatri. D'altra parte la pletera di sistemi implantari è una realtà che non trova riscontro in nessun altro paese al mondo. Poiché gli impianti sono classificati come presidio medico chirurgico, il paziente dovrebbe ricevere, al termine di un intervento, la specifica del tipo di impianto utilizzato in modo da poter sostituire le componentistiche protesiche nel tempo. Invece i pazienti che cambiano professionista o che per ragioni di lavoro cambiano residenza e devono rifare la protesi si trovano spesso in grande difficoltà perché non è possibile risalire al tipo di impianto utilizzato. Cosa che non avviene con le case implantari diffuse a livello internazionale, perché in questo caso il paziente, dovunque va, ha con sé un passaporto implantare che specifica il tipo e il numero di lotto dell'impianto e la casa produttrice. Inoltre la ricerca clinica e l'evidenza

scientifica è fatta per la quasi totalità sui sistemi implantari diffusi a livello mondiale grazie al finanziamento di centri istituzionali e privati in cui vengono condotte ricerche di base e cliniche che attestano la validità dei prodotti. Sono sistemi approvati e commercializzati negli Stati Uniti, dove passano il vaglio dell'FDA, ente molto severo del ministero della Salute americano. Nel nostro paese la legislazione non è così restrittiva e questo porta all'immissione sul mercato di impianti che in altri paesi non potrebbero mai essere commercializzati.

Nell'interesse dei pazienti, quando è proprio necessario utilizzare l'implantologia, è meglio adottare sistemi implantari globalmente riconosciuti, certificati ed utilizzati nel contesto accademico e professionale di tutto il mondo. C'è da sperare infine che in un prossimo futuro la categoria diventi veramente trasparente informando i pazienti dei presidi medico-chirurgici utilizzati e dei loro costi, data l'attuale disparità veramente strabiliante fra un presidio chirurgico e l'altro.

Se la categoria investirà in trasparenza investirà nel proprio futuro e migliorerà la salute orale di tutti i pazienti che si affidano alle nostre cure.

*\* Presidente Soc. Italiana di Chirurgia Orale ed Implantologia Resp. Implantologia e Riabilitazione Orale Ist. Ortopedico Galeazzi, IRCCS, Milano*

## I costi? Da 1700 a 2600 euro

QUANTO costa in media un impianto, senza considerare l'intervento? «Il cilindro d'impianto, di titanio, può costare dagli 800 ai 1200 euro. Sopra si costruisce una sovrastruttura in oro o titanio o zirconio (non ha trasparenza ed è più estetico) e si riveste con una corona (in ceramica o zirconio) come su un dente normale, con un costo che oscilla dai 900 ai 1400 euro», spiega Francesco Riva. E all'Eastman di Roma? «Sono riuscito ad ottenere prezzi sociali che coprono quasi solo le spese dei materiali. Senza aggiungere chi ci lavora».