LASER TRIBUNE

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition

Maggio 2012 - anno VIII n. 5

www.dental-tribune.com

Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, commal, LO/MI - Contiene inserti pubblicitari

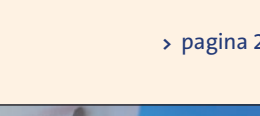
MEETING & CONGRESSI

Società scientifiche a Taormina (12-14 luglio) per il Congresso Sidco, "evento dell'anno"

Il Congresso della Sidco in programma a Taormina dal 12 al 14 luglio è visto come "l'evento dell'anno". Al di là della definizione un po' enfatica possiede infatti alcune caratteristiche qualificanti.

pagina 11

ATTUALITÀ



Attenti all'acqua nello studio odontoiatrico Batteri in agguato sempre e dovunque

L'acqua è una componente fondamentale nella sicurezza dello studio odontoiatrico e la sua qualità assume un rilievo particolare per il riunito.

pagina 9

Amici di Brugg

Novità sotto il profilo organizzativo

Molte e importanti le novità organizzative al 55° Congresso Amici di Brugg, in particolare si è privilegiata la figura di Socio Ordinario rispetto a coloro che si iscrivono semplicemente alla manifestazione. Inoltre riflettori puntati sui nuovi Corsi Dedicati e sul programma Scudetti che coinvolge le aziende partner.

Privilegiata la qualità di socio

Cambiano radicalmente quest'anno le modalità di iscrizione al Congresso. Come afferma Renato Scotti di Uccio, segretario generale dell'Associazione, il messaggio è il seguente: "Diventa socio degli Amici di Brugg e automaticamente beneficerai di una serie di vantaggi che ti seguiranno lungo tutto l'arco dell'anno e non avranno termine con le giornate di Rimini".

› pagina 2

GESTIONE DELLO STUDIO
L'odontoiatria a un bivio 3

ATTUALITÀ
Andi scende in campo 8

CLINICA & PREVENZIONE
Inizia dall'allattamento la prevenzione primaria 26

UOMINI & AZIENDE
I primi 40 anni di Sweden & Martina 32

INFOPOINT
I prossimi appuntamenti 34

LASER TRIBUNE

Unige e Sioi
International Congress Laser Paediatric Dentistry. pagina 24

Family Dentistry

Nuova iniziativa per le esigenze del paziente

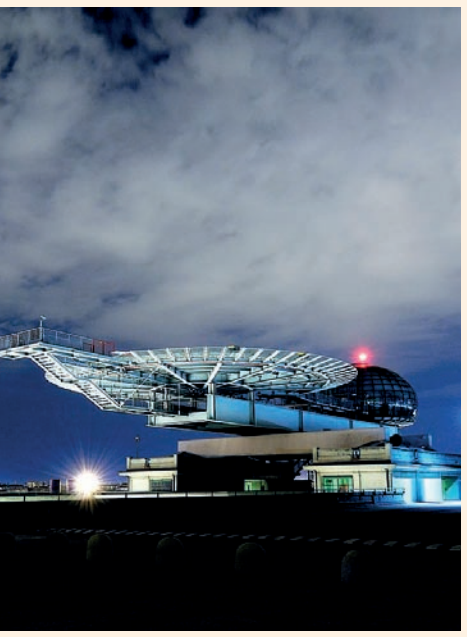
Franco Tosco

Con il mese di gennaio, già un certo numero di nostri clienti mette in atto il servizio di family dentistry. Si allega di seguito, per chi lo ritenesse utile, un esempio di come si potrebbero informare i pazienti, sia attraverso la distribuzione di opportuna segnalazione a tutti coloro che vengono in Studio, oppure sia con una nota, come la successiva, all'interno della newsletter.
È ovvio che nel secondo caso occorre aver attivato un sistema informativo aziendale (il cosiddetto sistema di comunicazione).

› pagina 4

Sulla Tavola rotonda del Lingotto

Tutti (o quasi) i problemi della categoria



Il Congresso del Collegio dei Docenti svoltosi al Lingotto di Torino dal 12 al 14 aprile ha vissuto, nella Tavola rotonda di sabato 14 mattina, uno dei momenti più intensi e polivalenti, essendo stati affrontati alcuni dei "nervi scoperti" della Odontostomatologia accademica e clinica per così dire, ossia della disciplina in generale, con una serie di interventi dei rappresentanti di Andi, Aiso, Cao, Collegio e Aio. Giuseppe Renzo, presidente Cao nazionale, ha illustrato, con foga, il punto dolente della riforma degli Ordini che comporterà anche un intervento sulle modalità dei procedimenti disciplinari oggi svolti da Commissioni accusate di parzialità. Sul rapporto medici/odontoiatri ha confermato la sua visione di una professione dentale divenuta adulta e, pertanto, meritevole di autonomia con propri rappresentanti. Prendendo spunto dalla "vicenda Pessoa", l'Università portoghese che un Decreto del Ministro, come noto, ha bloccato a Roma sul nascere, Renzo ha infine sottolineato la assoluta necessità di una programmazione degli accessi alla facoltà a livello europeo "perché con 58 mila 860 iscritti agli Albi, in Italia – ha sottolineato - la pletora già esiste, eccome".

Foto: it.paperblog.com

› pagina 6

Editoriale

Investire nel lavoro

Cari lettrici e lettori,
In recenti interviste a professionisti, su come vivono la crisi, risparmiano e investono ho notato: "...alleno le mie doti imprenditoriali: sapere gestire la propria professione è il primo grande investimento per il futuro"; "...Il più grande investimento in tempi di crisi è il lavoro. La prova? Per ora ho comprato uno studio non ancora la casa".
Rinunciare alla progettazione del proprio futuro finanziario, l'esperto commenta, è comprensibile in questo caos ma davvero pericoloso. No al "fai da te".
Meglio l'aiuto di consulenti per pianificare 5 voci: il risparmio, la casa, la protezione dagli infortuni, i figli e la pensione.
Investire nel lavoro a 360 gradi. Come? Nuove tecnologie per ora guardate con sospetto o ritenute una spesa rimandabile, la ristrutturazione dei locali, la formazione personale e dei collaboratori, un sistema di controllo gestionale adeguato. Meglio la spesa in un consulente (serio) per sviluppare le nostre idee.
Anche la formazione deve essere coerente ed essenziale là dove ci sia una reale debolezza (un corso pratico sull'utilizzo delle tecnologie, la comunicazione, i social network, un gestionale o un corso di leadership).
A pagina 1 presentiamo l'ipotesi del Family Dentistry come possibile esempio di formule finanziabili da offrire ai pazienti senza svilire il proprio valore professionale.
Non ci si può aspettare una ricetta dalle istituzioni o dalle associazioni.
In fondo la professione è di per sé un lavoro individuale che si può svolgere in squadra.
Perché non incontrarsi con i colleghi delle propria zona per analizzarla e costruire insieme delle iniziative? Steve Jobs diceva che l'innovazione non è inventare ma semplicemente fare la stessa cosa in modo diverso.
Gli avvocati sono tantissimi, come i dentisti, ma si spera che le liti non aumentino. In Italia ci sono 36 milioni di cittadini che non vanno dal dentista: quanto lavoro è ancora possibile fare in questo settore.

L'Editore
Patrizia Gatto
patrizia.gatto@tueor.com

Amici di Brugg

Novità sotto il profilo organizzativo

‹ pagina 1

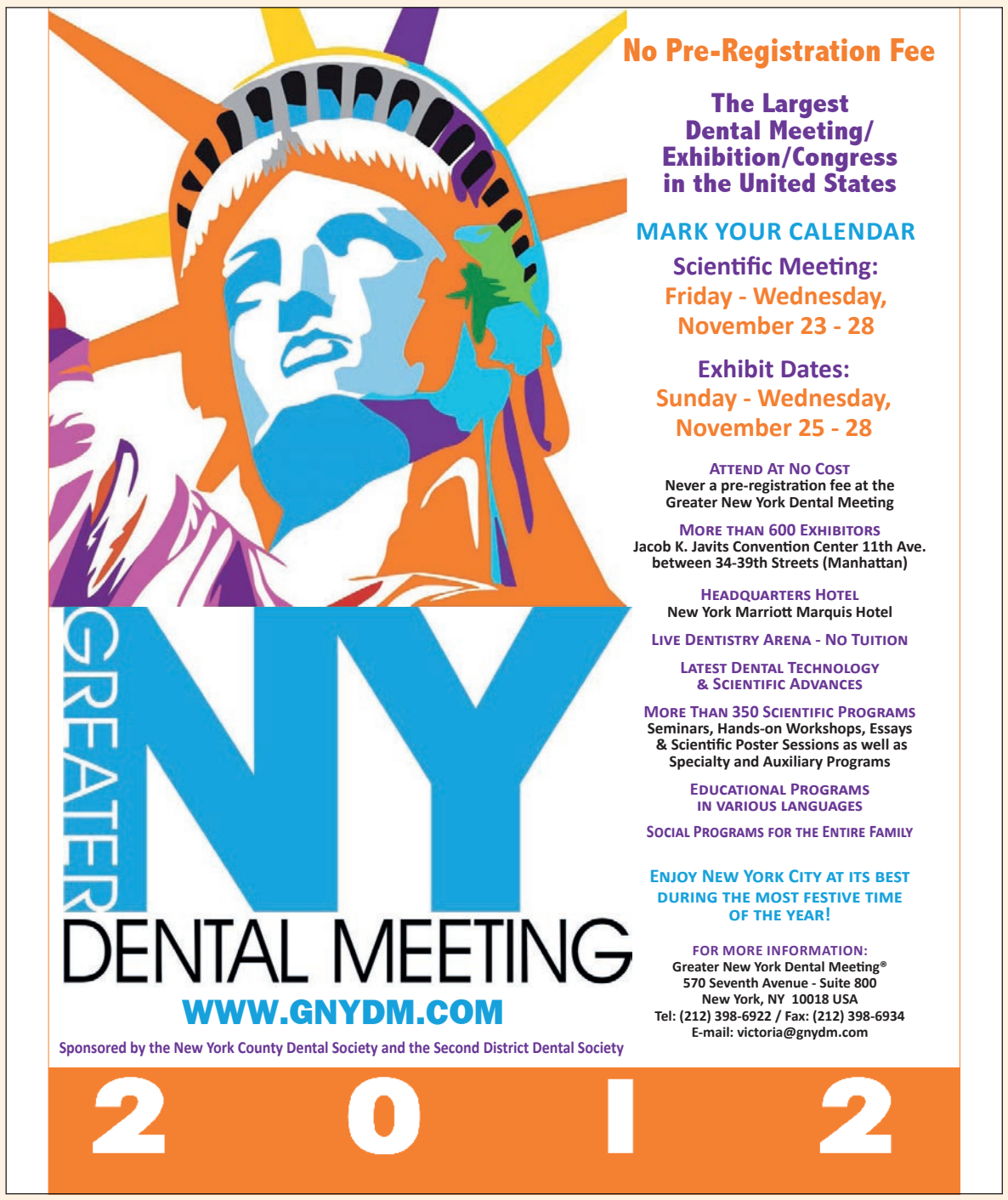
L'obiettivo che ci si prefigge è infatti quello di privilegiare la figura del socio ordinario, di colui che partecipa attivamente a tutte le iniziative che gli Amici svolgono durante l'anno. È sotto questa luce che dobbiamo guardare alla campagna in corso che si concretizza nella spedizione di oltre 70.000 programmi che vengono inviati dalla Segreteria AdB insieme a una lettera personalizzata, che invita il dentista e l'odontotecnico a iscriversi all'Associazione, usufruendo in tal modo di tutti i vantaggi che la qualità di socio porta con sé, oltre alla partecipazione al 55° Congresso. Il ruolo dell'Amico di Brugg tende a cambiare, diventa più associativo e meno congressuale, comprende un impegno collaborativo da parte del singolo e una serie di vantaggi che si estendono lungo tutto l'arco dell'anno piuttosto che limitarsi ai soli tre giorni di durata del Congresso di maggio.
Per odontoiatri e odontotecnici la quota di iscrizione all'Associazione ha un costo inferiore alla sola iscrizione al Congresso e porta con sé tutta una serie di privilegi. Riduzione del costo dei nuovi "Corsi dedicati". Abbonamento alla rivista Odontoiatria, organo dell'Associazione. Consegna del Quaderno di Aggiornamento quest'anno dedicato a "prevenzione e sterilizzazione". Inoltre vantaggi pratici quali il parcheggio gratuito, con accesso facilitato e riservato, che consente di accedere ai locali della Fiera il più rapidamente possibile.

Corsi Dedicati per gli AdB

Da poco hanno preso il via i Corsi Dedicati, tre appuntamenti formativi previsti per il primo semestre 2012 nei mesi di marzo, aprile e giugno. Si tratta di una nuova proposta degli Amici di Brugg impostata su una serie di corsi teorico-pratici "su misura" per odontoiatri e odontotecnici, limitati a un piccolo numero di partecipanti, massimo una decina di persone. L'obiettivo è di ottenere un rapporto più diretto tra docente e allievi. Per ciascun corso, articolato in 16 ore di lezioni teorico-pratiche verranno accreditati 16 punti Ecm. L'organizzazione interamente gestita dagli Amici di Brugg coniugherà le attività di carattere scientifico applicativo a momenti conviviali nell'atmosfera di amicizia che contraddistingue tutte le iniziative dell'Associazione. Sono previsti sconti sulle quote di partecipazione per i soci ordinari.

Aziende partner sugli scudi

Tanto vasta e articolata è diventata col tempo la gamma delle opportunità messe a disposizione delle aziende che quest'anno si è deciso di procedere con un'innovazione particolarmente significativa. Si tratta dell'iniziativa "Scudetti" rivolta a quelle aziende che normalmente decidono di aderire a molte delle offerte promozionali dell'Associazione, e questo non solo a Rimini, ma anche durante l'anno, in particolare nel corso del Closed Meeting d'autunno riservato ai soci effettivi.
Il pacchetto delle offerte si articola, oltre che nella realizzazione dei corsi tecnologici, in una presenza di informazioni aziendali nelle cartelle congressuali, nella presenza sulle bandiere all'ingresso dei padiglioni, nei video promozionali che saranno proiettati su grande schermo nelle aree di sosta, e soprattutto nell'inserimento del logo aziendale, tanto sui 70.000 programmi cartacei che vengono spediti a tutti i dentisti e odontotecnici italiani, quanto sul sito dell'Associazione che ospita link con lo stesso sito delle aziende sponsor. Questo programma "Scudetti" ha riscosso notevole successo e sono numerose e qualificate le aziende che appariranno quest'anno in bella vista su tutte le iniziative degli Amici di Brugg.
A ciascuno sponsor verrà concesso di utilizzare lo scudetto in tutte le fasi della propria comunicazione durante l'intero anno, il che a testimonianza della stima dell'Associazione nei confronti di chi le è vicino.



DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Italian Edition

LICENSING BY DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL

PUBLISHER/PRESIDENT/CEO
Torsten Oemus *[t.oemus@dental-tribune.com]*
GROUP EDITOR - Daniel Zimmermann
EDITOR - Claudia Salwiczek
EDITORIAL ASSISTANT - Yvonne Bachmann
COPY EDITORS - Sabrina Raaff; Hans Motschmann
SALES & MARKETING
Peter Witteczek; Matthias Diessner; Vera Baptist
DIRECTOR OF FINANCE & CONTROLLING - Dan Wunderlich
MARKETING & SALES SERVICESE - Nadine Parczyk
LICENSE INQUIRIES - Jörg Warschat
ACCOUNTING - Manuela Hunger
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGE - Bernhard Moldenhauer
PROJECT MANAGER ONLINE - Alexander Witteczek
EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD
Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

©2012, Dental Tribune International GmbH.
All rights reserved.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL
Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

REGIONAL OFFICES
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 111 Thomson Road, Wanchi, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

Anno VIII Numero 5, Maggio 2012
Registrazione Tribunale di Torino
n. 5892 del 12/07/2005

DIRETTORE RESPONSABILE
Massimo Boccaletti *[direttore.giornale@tueor.it]*

EDITORE
TU.E.OR. Srl - C.so Sebastopoli, 225 - 10137 (TO)
Tel.:+39 011 0463350 | Fax: +39 011 0463304
www.tueor.it - redazione@tueor.com

Sede legale e amministrativa
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino

AMMINISTRATORE
Patrizia Gatto *[patrizia.gatto@tueor.com]*
COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa
COMITATO SCIENTIFICO
G.C. Pescarmona, C. Lanteri, V. Bucci Sabattini, G.M. Gaeta, G. Barbon, P. Zampetti, G. E. Romanos, M. Morra, A. Castellucci, A. Majorana, G. Bruzzone
COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, E. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, F. Tosco, A. Trisoglio, R. Kornblit
CONTRIBUTI
E. Ambu, F. Barzè, A. Bermond, P. De Luca, O. Marchisio, S. Morena, G. M. Nardi, L. Paglia, A. Piccaluga, M. Pulido, L. Savio, F. Tosco.
GRAPHIC DESIGNER - Angiolina Puglia
REDAZIONE - Chiara Siccardi
REALIZZAZIONE - TU.E.OR. Srl - www.tueor.it
STAMPA
ROTO3 Industria Grafica S.p.a. Castano Primo (MI)
PUBBLICITÀ
Tueor Servizi Srl
[alessia.murari@tueor.com]
UFFICIO ABBONAMENTI
TU.E.OR. Srl - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
Tel.: 011 0463350 | Fax: 011 0463304
alessia.murari@tueor.com

Copia singola: euro 3,00

Forme di pagamento:
- Versamento sul c/c postale n. 65700361 intestato a TU.E.OR. srl;
- Assegno bancario o bonifico su c/c postale 65700361 intestato a TU.E.OR. srl IBAN IT95F0760101000000065700361

Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C DPR 633/72

ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE IN OLTRE 90 PAESI

Diteci cosa pensate!

Avete osservazioni di carattere generale o critiche che volete condividere? C'è un particolare argomento che vi piacerebbe vedere sul Dental Tribune?
Scriveteci a: redazione@tueor.com.

Non vediamo l'ora
di sentire il vostro parere!

Se desiderate effettuare qualsiasi modifica al vostro abbonamento (nome, indirizzo o eventuali richieste) scriveteci a abbonamenti@tueor.com includendo le specifiche dell'abbonamento.
Le modifiche alla sottoscrizione potrebbero richiedere fino a 6 settimane prima di risultare effettive.

L'odontoiatria a un bivio: paziente o burocrazia?

Per un dentista le sfide da affrontare sono indubbiamente più numerose e difficili che in passato. La maggior presa di coscienza da parte dei pazienti della qualità delle cure, la concorrenza da parte delle grosse strutture e la difficile congiuntura economica attuale richiedono un'ottima preparazione clinica. Però non basta. Negli ultimi anni si assiste a un aumento esponenziale delle incombenze burocratiche: documenti, attestati, protocolli, autocertificazioni, corsi sulla sicurezza, Ecm e quant'altro...

È necessario tutelarsi per ogni minima azione con firme di accettazione da parte del paziente sul rispetto della privacy e sul consenso informato e d'altro canto sbandierare in fattura ogni singola prestazione per non incorrere in sanzioni fiscali. Tendono a moltiplicarsi a macchia d'olio gli esperti qualificati richiesti. A fronte di tutte queste complicazioni di semplificazione neppure l'ombra: si continuano a richiedere certificati inutili e difficili da ottenere. Passando poi ad analizzare la burocrazia fiscale da anni si lotta con uno studio di settore malfatto che punisce il dentista che assume personale attribuendogli un valore moltiplicativo dell'incasso maggiore rispetto a quello attribuito a un collaboratore e che equipara il binomio assistente-dentista a quello operaio-padrone della ditta. La semplificazione ci porta per l'anno corrente lo spesometro e per il futuro il redditometro. Queste complicazioni burocratiche rendono sempre più competitive le grandi strutture. Pronte con numerosi ragionieri e commercialisti a libro paga, a far fronte alle innumerevoli incombenze di cui sopra. Grandi strutture specializzate sempre più nell'affrontare e risolvere questi aspetti utili a stare sul mercato, mettendo spesso in secondo piano quelli clinici o affidandoli a giovani neo-laureati "buttati" in prima linea. Nello stesso tempo il singolo professionista, che ha come scopo la cura del paziente, viene sempre di più scoraggiato dal tempo e dalle risorse da dedicare all'attività extraclinica, che lo allontana dalla sua vera "mission": quella di dialogare col paziente e stabilire con lui un adeguato piano terapeutico.

E qui siamo al paradosso: l'odontoiatra sempre più impegnato alla soluzione di problematiche cliniche reali del paziente, viene completamente "distratto" da una burocrazia sempre più invadente, che reclama a gran voce la sua parte. Ora se è chiaro che una parte delle incombenze burocratiche è indispensabile per garantire sicurezza per operatori e pazienti e va sicuramente mantenuta, un'altra grossa fetta serve solo a mantenere in vita un apparato che le produce e uno che le controlla e che nulla ha a che vedere con la qualità del trattamento. Sarebbe di certo conveniente per clinici e pazienti far evaporare procedure e incombenze aventi come scopo "non dichiarato" di appesantire la vita del clinico e alleggerire il portafoglio del paziente.

Luigi Paglia, Sergio Morena
Istituto Stomatologico Italiano (Milano)

Nota per l'attivazione del servizio di Family Dentistry

Lessicom
Laboratorio di organizzazione e sistem
www.lessicom.it

‹ pagina 1

Esempio

Con il nuovo anno il nostro Studio avvierà per i propri clienti un nuovo servizio: il dentista di famiglia.
Esiste già in altre parti del mondo, ma qui in Italia è ancora poco diffuso. Di che cosa si tratta?
L'idea nasce dall'analisi dei pazienti che si rivolgono al nostro Studio per le cure delle malattie della bocca. Nel nostro caso, chi arriva a chiederci i nostri servizi giunge, in genere, attraverso indicazioni di un altro famigliare che è già nostro paziente. Poiché il fatto si ripete spesso, ci troviamo a curare persone legate tra loro in nuclei famigliari più o meno allargati.

Tuttavia, quando un paziente si rivolge a me, o a un altro medico dello staff, perché spinto dal bisogno, viene - per abitudine di tutti i medici - visto come un soggetto singolo, per il quale viene stilato un progetto terapeutico, per il quale si ipotizzano dei tempi più o meno ravvicinati di trattamento e dal quale scaturisce un preventivo più o meno finanziariamente importante.
E qui nasce il problema, poiché la spesa legata all'accettazione del preventivo va a incidere non tanto sulla disponibilità di un singolo reddito, quanto piuttosto sulla possibilità del budget famigliare, nel caso in cui - e sono molti - i soggetti che si rivolgono al nostro studio siano più d'uno all'interno della stessa famiglia. Se, ad esempio, in un nucleo famigliare si presentano contemporaneamente i casi di intervenire su un membro giovane con un ciclo di cure ortodontiche, su una persona adulta per le malattie dentali di questa fascia di età e su una persona anziana per interventi importanti volti a ripristinare funzionalità deteriorate con l'avanzare degli anni, abbiamo tre azioni cliniche che - se prese successivamente possono essere affrontate con relativa tranquillità ma che - se contemporanee - risultano pesanti e talvolta finanziariamente insostenibili, poichè incidenti sulla possibilità di spesa dello stesso nucleo di reddito.
Dovendo scegliere, come tende abitualmente a comportarsi una famiglia?
Non disponendo di conoscenze per selezionare le priorità, vale a dire che non sa stabilire - clinicamente parlando - che cosa fare prima e che cosa rimandare successivamente, sceglie su base affettiva o su base di "disponibilità al sacrificio". Voglio dire che, siccome i figli vengono prima di tutto, si mette al primo posto l'intervento ortodontico.
Ma, mentre il bambino potrebbe attendere qualche mese perché la patologia non si aggrava -anche se, prima o poi, dovrà essere affrontata - magari è necessario intervenire immediatamente su un membro adulto, perché i tempi di peggioramento sono molto rapidi. Lo stesso vale quando si tratta di stabilire chi viene prima tra la moglie o il marito, oppure tra un adulto e un anziano. La famiglia, in questo frangente, viene lasciata sola a decidere.
Manca la consulenza di un medico del settore che aiuti a stabilire che cosa viene prima o dopo: a stabilire, cioè, le priorità. Il servizio che intendiamo offrire alle famiglie che ci danno la loro fiducia consiste dunque nell'assumere la funzione di dentisti di famiglia.
Per la prima metà dell'anno saremo disponibili gratuitamente a:

- incontrare i nuclei famigliari interessati tra i nostri pazienti;
- fare con loro il punto della salute orale di ognuno dei componenti per avere il quadro preciso dei bisogni presenti;
- presentare le possibili soluzioni indicando anche le priorità da attribuire ai problemi individuati.

Ciò permetterà alle famiglie di vivere con maggiore tranquillità gli eventuali problemi di salute orale dei suoi membri, di pianificare la quota di budget per la cura che può essere assegnata nel tempo, di sapere che la collocazione temporale di una cura - prima o dopo un'altra - è stata stabilita da un medico specialista su presupposti di urgenza clinica e non su spinte affettive che si portano appresso dubbi e, talvolta, anche sensi di colpa.
Il servizio di dentista di famiglia vuole anche essere il nostro contributo, come cittadini e come professionisti, allo sforzo per uscire dal periodo di difficoltà economica e sociale del nostro Paese e dell'intero mondo occidentale.

Franco Tosco

L'acquisto dell'immobile da adibire a studio professionale: una prassi poco diffusa

Analogamente a quanto accade nella sfera privata, anche nel contesto professionale l'odontoiatra può essere tentato di dar vita a un investimento duraturo acquistando l'immobile che ha adibito a studio professionale.
In linea meramente teorica l'investimento parrebbe lungimirante. Storicamente la proprietà immobiliare costituisce una riserva patrimoniale e anche la spesa periodica per un eventuale mutuo sarebbe più digeribile dei soliti canoni d'affitto, in quanto da intendersi alla stregua d'una capitalizzazione e non di un versamento a fondo perduto. Inoltre uno studio di proprietà è un punto fermo che garantisce una clientela fidelizzabile nei decenni e tutela da repentini aumenti locativi.
Eppure adibire a studio un immobile di proprietà è una scelta tutto sommato piuttosto sporadica. A determinare la reticenza vi ha provveduto negli anni il consolidarsi d'un contesto economico e fiscale scoraggiante. Da un punto di vista prettamente economico le spese per avviarlo o rilevarlo hanno raggiunto oramai cifre tali da spingere qualsiasi giovane odontoiatra a demandare al futuro ulteriori investimenti.

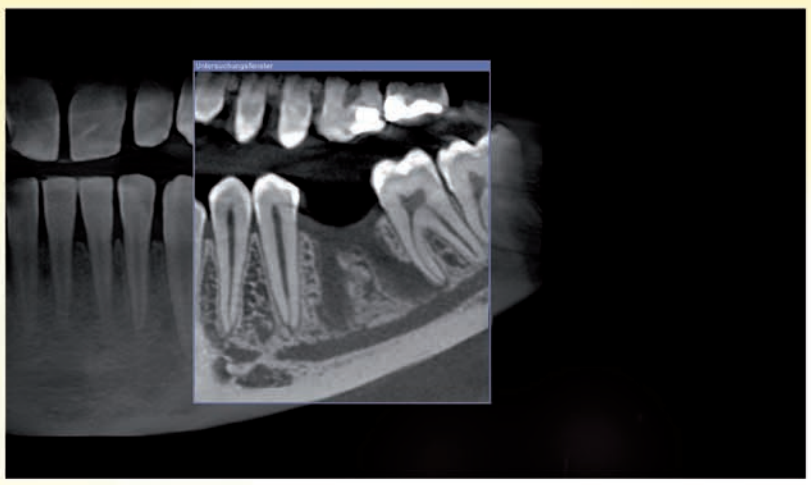
In termini fiscali ha invece provveduto l'Erario a dissuadere coloro che, ammortizzate le spese di avvio, hanno assaporato l'idea dell'investimento, generando confusione o aggravando l'onere fiscale, a seconda dei momenti. Negli anni il legislatore è infatti intervenuto a più riprese modificando le disposizioni aventi a oggetto i criteri di determinazione del reddito di lavoro autonomo di cui all'art. 54 del Tuir e anche la fiscalità immobiliare del professionista non è stata scevra di rimaneggiamenti. Alcune modifiche hanno carattere definitivo. Altre, invece, transitorio.
Questi rimaneggiamenti hanno spinto il Consiglio Nazionale del Notariato, categoria storicamente autorevole nel contesto immobiliare, a pubblicare lo studio tributario 64-2011/T, facendo il punto sugli aspetti fiscali dei beni immobili strumentali nell'esercizio di arti e professioni: l'acquisto dell'immobile, indeducibile dal reddito fino al gennaio 1985 è poi divenuto scaricabile sino al giugno del 1990.
Nuovamente decaduta l'opzione tra il 1990 e il 2006 se ne è riacquisita la facoltà nel triennio 2007-2009. L'art. 1, comma 334, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (legge Finanziaria 2007), sulla base del principio per cui un fabbricato può essere considerato strumentale per il professionista solo in caso di utilizzo esclusivo per l'attività (ex art. 43 del Tuir), aveva poi definitivamente confermato l'indeducibilità delle quote di ammortamento dei fabbricati a uso promiscuo acquistati dopo il 1° gennaio 2007, togliendo quindi "l'appeal fiscale" all'ipotesi dello "studio in casa". D'altro canto, la stessa norma proponeva la deducibilità dei costi sostenuti per l'acquisto degli immobili strumentali o dei canoni di locazione finanziaria (leasing) per il loro acquisto. Opzione però decaduta già da fine 2009.
Anche l'ipotesi di acquistare un immobile a titolo personale e dedicarlo successivamente a scopi professionali, accatastandolo quindi come A/10 e affittandolo a se stessi, è stata recentemente esclusa dall'Agenzia delle Entrate con la risoluzione 13/E del 2010. Ormai è decaduta anche la possibilità di acquistare un immobile strumentale per natura concedendolo in affitto a un collega odontoiatra. E non sarebbero deducibili le spese di acquisto né le successive quote di ammortamento.
La situazione attuale è, per ora, tanto lineare quanto sconfortante in quanto non si prevede più alcuna deduzione degli ammortamenti né della rendita catastale per un immobile adibito a uso professionale. Ma è davvero un limite? Tutto sommato no. Le varie agevolazioni fiscali delle quali hanno goduto negli anni taluni odontoiatri a fiscalità privilegiata sono state ampliamente controbilanciate dalle maggiori imposte dovute alle plusvalenze tassabili previste per la cessione di immobili di proprietà di professionisti. Senza contare che gli acquisti immobiliari diverranno sempre meno ambiti per effetto degli aumenti previsti dall'entrata in vigore dell'IMU, la nuova imposta sugli immobili e con la rivalutazione delle rendite già preannunciata col Decreto legislativo 14 marzo 2011, n. 23.
Non bisogna comunque dimenticare che esistono possibilità alternative all'acquisto diretto di un immobile per lo studio. Come ricorda l'Andi, nulla vieta che l'immobile venga acquistato dal coniuge il quale, affittandolo allo studio odontoiatrico, otterrà un abbattimento fiscale del 15% sul totale pattuito nel contratto di locazione (interamente deducibili per lo studio) e non soggiacerà ad alcuna plusvalenza in caso di rivendita del bene a patto che avvenga oltre 5 anni dall'acquisto. Ancor più convincente l'ipotesi che l'immobile venga acquistato da una società immobiliare di famiglia e successivamente concesso in locazione allo studio odontoiatrico. La società dedurrà integralmente la spesa e lo studio gli affitti.
A dispetto di queste speculazioni, è comunque evidente che l'orientamento fiscale ha un atteggiamento storicamente preclusivo verso l'ipotesi dell'acquisto di un immobile da adibirsi a studio medico o odontoiatrico, il che spiega la scarsa diffusione del fenomeno nel tessuto economico italiano e demanda la scelta alla discrezione del singolo. Il quale, in barba a vantaggi o svantaggi fiscali, può comunque ritenere di investire in una struttura per ragioni meramente pratiche e organizzative, da tenere in maggior considerazione.

Alfredo Piccaluga
Dottore commercialista & Economista d'Impresa.
studiopiccaluga@gmail.com

ORTHOPHOS XG 3D HD

Con ORTHOPHOS XG 3D HD
Il mondo della radiologia diventa HD.

HD - High Definition nella radiologia tridimensionale ha un nome: ORTHOPHOS XG 3D HD. L'eccellente qualità diagnostica di ORTHOPHOS XG 3D viene ulteriormente ampliata dalla nuova funzione HD MODE, che consente una ancor maggiore precisione dei dettagli e permette l'esecuzione della diagnosi con più facilità ed accuratezza.
Multifov - Volumi variabili in funzione della necessità: ORTHOPHOS XG 3D HD può ora acquisire anche un volume più piccolo, pari a 5x5,5 cm (Ø x altezza). Tale volume è particolarmente indicato per gli interventi endodontici, poiché l'inquadratura più piccola non solo riduce l'esposizione del paziente ai raggi, ma consente anche di risparmiare tempo durante la diagnosi. Naturalmente utilizzabile anche in funzione HD MODE. **Sarà una buona giornata. Con Sirona.**



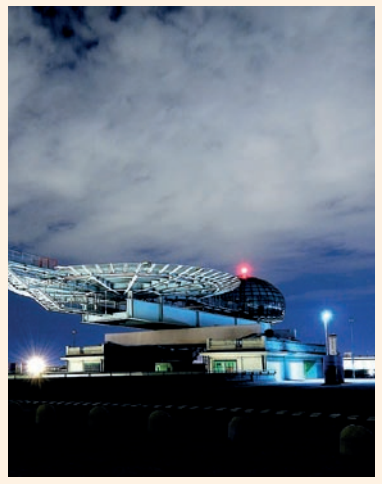
www.sirona.it
Tel. 045 82.81.811

The Dental Company

sirona.

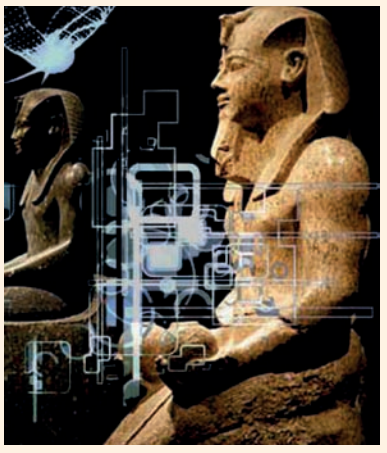
Sulla Tavola rotonda del Lingotto

tutti (o quasi) i problemi della categoria



‹ pagina 1

Spauracchio che Enrico Gherlone ha debitamente confermato, deplorando che i colleghi, presi come sono dal loro "particulare", non si rendano conto della gravità del sovraffollamento che pure sono destinati a scontare "sulla loro pelle". Sul tema è intervenuto anche Marco Ferrari, definendo una conquista una laurea valida allo stesso modo da Trieste a Messina, cosa che non si può affermare di altre rilasciate da assai più benevole università europee. "Chi si laurea fuori d'Italia - ha detto senza mezzi termini - deve dimostrare di essere all'altezza, altrimenti dovrà sottoporsi a un anno integrativo".
Più concretamente Griffa ha accennato all'azione legale decisa all'Esecutivo Andi di Trieste, da cui era reduce, per contrastare il ricorso al Tar della "Pessoa", ribadendo la necessità che il percorso di formazione del dentista sia certificato nello stesso modo (elevato) in tutti i Paesi della Comunità europea, Griffa ha fatto un intervento soprattutto come responsabile della Commissione Estero Andi, a contatto quindi con gli organismi odontoiatrici internazionali (Fdi, Ero, Ced). "Dove siamo impegnatissimi - ha detto - nel definire che cosa è il Dental Team", quindi "chi è" il dentista oggi in Europa e che formazione deve avere.
Ma anche chi sono l'igienista e l'Aso (ossia la Dental Chair Assistant, Dca). Impresa non facile se si pensa ai dislivelli attualmente esistenti nei vari Paesi, ma anche al fatto che certe figure come l'igienista addirittura non esistono (come in Francia).
Ha auspicato la possibilità di portare il "core curriculum" italiano in ambito europeo come modello di studio e riferimento. "La professionalità è cambiata - ha osservato Griffa - ma la professione è sempre una e si deve difenderla" insieme a Cao e alle Società scientifiche, senza inopportuni particolarismi. Concludendo il suo intervento con un riferimento storico, dal momento che il Collegio si svolgeva a Torino, culla dell'Unità d'Italia, la stessa Torino potrebbe diventare anche la culla della unità odontoiatrica. "Se gli esami di Stato non vanno - ha concluso Griffa - riformiamoli. Ma se l'Accademia forma i nuovi dentisti è la professione che li convalida".
Molti applausi e un convinto consenso ha riscosso anche l'indagine, corredata da cifre eloquenti, illustrata da Pieluigi Delogu.
Il presidente Aio, con una serie di diapositive, ha efficacemente "toccato" non solo il problema formazione, ma quello assicurativo, previdenziale e l'insidia neanche tanto nascosta rappresentata dalle società di capitali.



Komet ®
La scelta della qualità

Stripping ortodontico:
mai stato così sicuro!

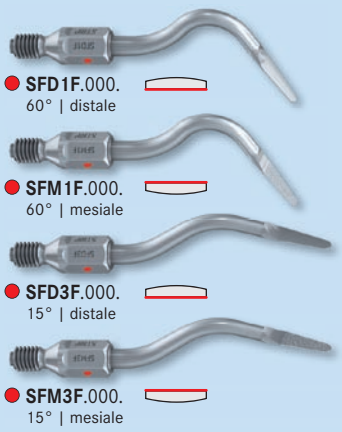
© 01/2012 · 406015V0

Punte SonoStripping,
ideate dal Dr. Ivo Agabiti, Pesaro

Quality Products
Made in Germany

In ortodonzia l'asportazione di smalto interprossimale è un'operazione sempre più frequente. Le tecniche con mascherine invisibili (per es. Arc Angel, Clear Step, Invisalign) richiedono uno stripping interdentale nella gran parte dei casi.
Con le punte SonoStripping, da montare su manipolo sonico (per es. SF1LM Komet) è possibile effettuare un'asportazione monolaterale - mesiale o distale - dello smalto, sia sui denti frontali che sui denti posteriori, in condizioni di assoluta sicurezza e rispetto dell'anatomia e senza danneggiare il dente vicino. A differenza di lime reciproche, strisce abrasive e strumenti rotanti, le punte SonoStripping consentono un'asportazione veramente omotetica dello smalto e, cosa importantissima, non insultano gengive e papille.
Le punte SonoStripping si possono usare anche in caso di debonding.

Stripping
rivestimento del lato diritto



KOMET ITALIA S.r.l. · Via Fabio Filzi 2 · 20124 Milano · Telefono (02) 67 07 66 54 · Fax (02) 67 47 93 18 · kometitalia@komet.it · www.komet.it

Accordo tra la Fimp e la Sioi

Durante la Scuola Campus della Federazione Italiana Medici Pediatri è stato presentato il 30 marzo a Capri l'accordo tra la Fimp, che è presieduta da Giuseppe Mele e conta circa 7000 iscritti e la Sioi, la Società Italiana di Odontoiatria Infantile (attuali circa 800 soci), guidata da Giuseppe Marzo.
L'accordo prevede la partecipazione della Sioi al Congresso nazionale Fimp che si svolgerà a Genova il 28 e 29 settembre e l'inserimento nei corsi di alta formazione post specialistica organizzata dalla Fimp per i suoi iscritti, di un corso di pedodonzia con relatori Sioi.
In via di definizione le sedi dove si terranno entrambi i corsi; sull'evento "di rilevanza storica", come lo ha definito Marzo, di prossima pubblicazione una dettagliata intervista ai due presidenti.

Per truffa denunciato il Presidente Eolo Parodi ed ex Consiglieri dell'Enpam

Indagati per truffa dal PM Corrado Fassinelli, Eolo Parodi, presidente nazionale dell'Enpam, Maurizio Dall'Occhio, ex consigliere esperto, Leonardo Zongoli ex direttore generale dell'Enpam e Roberto Roseti, responsabile del Servizio Gestioni e Investimenti.
L'inchiesta è scaturita da un esposto presentato da alcuni Presidenti dell'Ordine e da un ex consigliere Enpam, Salvatore Schiariti.
Nella vicenda è anche intervenuta la Guardia di Finanza che ha già compiuto una cinquantina di perquisizioni.

XIX Congresso del Collegio

Una quarantina di relatori, duemila partecipanti circa, 598 lavori incorporati nella rassegna dei poster. Sono solo alcune delle cifre che fotografano il congresso del Collegio Docenti, XIX edizione, conclusosi sabato 14 al Lingotto di Torino.
La prossima puntata, all'insegna della formula itinerante (Roma, Chieti, Firenze/ Siena, Torino) sarà nuovamente Roma, con una formula polivalente riguardante l'evidenze based, tecnologie applicate, interdiscipinarietà.
Anche l'inaugurazione si è basata su grandi numeri. Alla cerimonia di apertura il giovedì 12, nel rinnovato Museo dell'Automobile, c'era molta gente in piedi, non un posto a sedere vuoto, per sentire Antonella Polimeni presidente, che sottolinea l'omogeneità di un Congresso come quello del Collegio con una città che è il simbolo stesso della tecnologia, della ricerca e dell'innovazione, concetti cui si è ispirata la XIX edizione.
Carossa l'ha considerata soprattutto quale sede d'eccellenza della Dental School, mentre il sindaco Fassino ha rilevato i numerosi "cambi di pelle" che Torino ha saputo (e voluto) realizzare nel corso della storia più recente: da città della Fiat e dell'automobile, per antonomasia, a centro culturale, di ricerca, di evoluzione tecnologica, città olimpica e sede di una Scuola politecnica al sesto posto nel mondo.
Ma il riconoscimento più ambito è arrivato da Roma, indirizzata al Direttore della Dental School, Stefano Carossa, una lettera del Ministro della Salute, Renato Balduzzi che potete leggere in versione integrale sul sito www.dental-tribune.com.

› Leggi a pagina 6 il riassunto sulla Tavola Rotonda

Leadership al femminile

Molte donne hanno assunto posizioni interessanti nella professione odontoiatrica/medica gestendo situazioni complesse nella vita famigliare e professionale; valorizzando le proprie peculiarità e i propri talenti le donne possono "promuoversi" nelle posizioni di successo.

Obiettivi formativi:
- Conoscere le componenti della leadership.
- Identificare le sfide principali per le donne leader.
- Conoscere e imparare a bilanciare i diversi ruoli (sociali, lavorativi, personali).
- Capire e utilizzare al meglio le leve decisionali e gli strumenti per gestire la complessità.
- Acquisire strumenti pratici per ottenere il rispetto degli altri, per motivare e motivarsi, per trasmettere entusiasmo.

Nella splendida cornice del Lago di Garda
una giornata per migliorare
se stessi e il proprio impatto sugli altri

01/06/2012
Desenzano del Garda - **Hotel Acquaviva**

Pacchetto solo corso 390 euro

Pacchetto corso & benessere 550 euro
(comprensivo di 1 pernottamento, ingresso al centro benessere, palestra e spiaggia privata)

Corso a numero chiuso.

Per prenotazioni e informazioni, contattare la Segreteria Organizzativa: **Tueor srl** - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino - Tel. 011 0463350 - segreteria@tueor.com - **www.tueor.it**

DALE CARNEGIE TRAINING 100 YEARS 1912-2012 YOUR GLOBAL ENGAGEMENT PARTNER

DALE CARNEGIE® TRAINING
People. Performance. Profits.

Affianchiamo le aziende nel raggiungimento dei loro obiettivi attraverso il miglioramento delle performance delle persone che ne fanno parte.
La concretezza, la persistenza e la lungimiranza della nostra organizzazione sono racchiuse nello slogan:
"Global reach, local touch".

tueor. TURIN EDITORIAL ORGANIZATIONS

La Fondazione Andi scende in campo nelle piazze d'Italia per la salute del cavo orale

Il 5 maggio si tiene l'Oral Cancer Day, VI edizione: per un mese, fino al 7 giugno, negli studi dentistici Andi visite di controllo gratuite per prevenzione e diagnosi del tumore del cavo orale. In oltre 80 piazze i dentisti Andi si rendono disponibili per sensibilizzare la popolazione, motivandola a sottoporsi a visite per una neoplasia che rappresenta in Italia il 5% dei tumori nell'uomo e l'1% nella donna, con incidenza complessiva in aumento come il tasso di mortalità collegato. Circa 8 mila nuovi casi all'anno e più di 3.000 decessi (al 6° posto per mortalità da cancro). Ogni 3 ore un italiano muore per questa malattia, anche perchè troppo spesso è scoperta in ritardo. Prevenzione e diagnosi precoce possono fare la differenza: nella fase iniziale si può ottenere una guarigione completa. Nell'Oral Cancer Day, ai gazebo allestiti nelle piazze, si può ricevere materiale informativo e parlare con i dentisti Andi dei fattori di rischio e stili di vita per prevenire la malattia, del perchè è necessario effettuare frequenti visite di controllo. I dentisti motiveranno i cittadini a recarsi dal dentista di fiducia per un controllo, disponibili a visite gratuite nei propri studi nei giorni dopo l'evento. L'elenco dei professionisti disponibili è sul sito www.oralcancerday.it o al numero 800 911202.

DT WEB ARTICLE
WWW.DENTAL-TRIBUNE.COM

L'Andi ricorre contro la Pessoa

Per difendere l'accesso alla professione

L'Andi scenderà nuovamente in campo per difendere la professione odontoiatrica costituendosi presso il Tar del Lazio contro il ricorso con cui l'Università portoghese "Pessoa" chiede l'annullamento del Decreto Profumo che ne impedisce l'apertura in Italia, con una succursale che permetterebbe a circa 250 studenti di frequentare le lezioni per la laurea in Odontoiatria al costo di 20.000 € all'anno e senza test di ingresso."Come sempre - dice in un comunicato il Presidente Andi Gianfranco Prada - quando la professione rischia di subire un pericoloso attacco, l'Associazione è pronta a reagire anche con strumenti giudiziari. Da anni - continua Prada - denunciamo che in Italia il numero degli odontoiatri è eccessivo". Dopo aver ricordato che in alcune zone del Paese il rapporto è di un professionista ogni 800 abitanti (il numero ideale per l'Oms è 1 ogni 2.000) "c'è il concreto rischio che il numero programmato, circa 800 studenti l'anno, salti clamorosamente". Il rischio non è solo per i 250 che si potrebbero iscrivere al corso di laurea "ma che altre università straniere potrebbero aprire anch'esse succursali". Il comunicato Andi termina richiamando il ricorso favorevole dinanzi alla Corte di Giustizia europea per i diritti d'autore da diffusione di musica in studio. "Speriamo - dice Prada - che anche quest'iniziativa risulti vittoriosa".

Attenti all'acqua nello studio odontoiatrico Batteri in agguato sempre e dovunque

L'acqua è una componente fondamentale nella sicurezza dello studio odontoiatrico e la sua qualità assume un rilievo particolare per il riunito. Nel circuito idrico possono arrivare infatti saliva e sangue se le valvole antiriflusso di cui sono dotati gli strumenti, sono inefficaci. Si forma allora un biofilm che favorisce un'ulteriore crescita e protegge la popolazione microbica. Anche il boiler, di cui il riunito è spesso dotato può trasformarsi in un serbatoio di batteri come la Legionella: un rischio così reale che alcuni professionisti hanno deciso di farne a meno. I pericolosi Legionella e Pseudomonas possono sussistere nella rete idrica con altre specie ed esser espulsi e nebulizzati nello studio da strumenti generatori di aerosol. Il biofilm viene invece ridotto se si usa acqua pura e priva di sali. I più svariati sistemi di igienizzazione dei riuniti funzionano discontinuamente e necessitano di attenzioni e tempo-lavoro degli operatori. Anche l'installazione di valvole anti-riflusso non dà risultati soddisfacenti come l'uso di vari disinfettanti. Per il trattamento e la disinfezione dell'acqua il risultato più soddisfacente e meno caro è dato dalla sinergia di acqua osmotizzata (ad alto potere solvente con minor apporto di sali) e biossido di cloro (disinfettante ad ampio spettro).

Che dal dentista ci si possa ammalare a causa dell'acqua è confermato da "Lancet" che cita l'esempio di una donna di 82 anni vittima del "primo caso di legionellosi associato all'acqua contaminata degli strumenti dentistici". La donna non lasciava quasi mai la casa. Si era spostata solo 2 volte per andare dal dentista. Colta da febbre e difficoltà respiratorie è stata ricoverata all'ospedale dove raggi X al torace hanno mostrato aree di addensamento polmonare. Di qui la diagnosi. Nonostante la terapia antibiotica orale (Ciprofloxacin ogni 12 ore) una rapida e irreversibile sepsi l'ha condotta alla morte. "Senza voler creare allarmismi – dice Maria Luisa Ricci del Dipartimento Malattie Infettive, Parassitarie e Immunomediate dell'ISS – occorre ridurre al minimo il rischio, prevenendo l'esposizione all'infezione dei pazienti e dello staff. Indispensabili controlli di vario tipo quali l'uso di sistemi di ricircolazione dell'acqua e antistagnazione; di acqua sterile anziché quella normalmente erogata; applicazione di trattamenti disinfettanti costanti o in modo periodico. Occorre flussare quotidianamente i rubinetti e gli strumenti che erogano acqua (e sempre prima di ogni trattamento), applicare filtri a monte degli strumenti. È importantissimo monitorare almeno una volta l'anno i livelli di contaminazione di Legionella nell'acqua della poltrona.

Uno Speciale sulla disinfezione contro l'aggressione batterica

Con questo articolo diamo una prima anticipazione di una serie di pezzi dedicati all'infezione che vedranno la luce nel mese di giugno 2012 su questa rivista nell'ambito di uno Speciale espressamente dedicato alla disinfezione. Data la pericolosità dell'aggressione batterica (come dimostra il case report citato in questo articolo) abbiamo infatti ritenuto di dare una particolare attenzione al tema della disinfezione, in tutti i sui vari aspetti, compresi quelli più avveniristici ed efficaci. Riteniamo infatti che questa meritevole incombenza appare molte volte, se non trascurata, almeno non valutata nella delicatezza del suo valore funzionale.

TUBULICID ROSSO (con Fluoro) **e BLU** (senza Fluoro)
Per l'asportazione del fango dentinale (smear layer) che si forma sulla superficie dentinale durante la preparazione di una cavità o di un moncone protesico per una migliore adesione dei liners e dei cementi.

TUBULICID VERDE PLUS con EDTA
E' l'ideale per l'asportazione dal fango dentinale dalle pareti e dall'imbocco dei tubuli dentinali, riesce a penetrare anche nella difficile zona apicale.

TUBULITEC LINER e PRIMER
L'uso combinato dei due elementi, utilizzabili con tutti gli abituali materiali d'otturazione, permette di ricoprire con un sottilissimo doppio strato resinoso tutte le superfici dentinali esposte e quindi di chiudere anche gli imbocchi dei tubuli su di esse presenti evitando così iperstesia dentinale, danni pulpari, infiltrazioni di liquidi e batteri.

TEMPORARY DRESSING $Ca(OH)_2$
Pasta a base di idrossido di calcio in bustine monodose ermetiche: si evita così la tendenza spontanea dell'idrossido di calcio a formarsi in carbonato di calcio quando è a contatto con l'aria. Non richiede miscelazione o uso di siringa e ago. Oltre alle medicazioni intermedie è anche indicato per l'incappucciamento della polpa.

Distributore esclusivo per l'Italia - Simit Dental S.r.l. | Tel. 0376.267811 | info@simitdental.it | www.simitdental.it