

Luongo: «Sì a una bella bocca ma non a spese della sicurezza»

(PIERLUIGI MONTEBELLI)

In qualcosa l'Italia è uno dei primi mercati al mondo: per esempio nell'implantologia, la branca dell'odontoiatria che si occupa della sostituzione dei denti naturali mancanti con impianti sui quali vengono inseriti i nuovi denti artificiali. Dopo Stati Uniti e Germania, con circa 1 milione gli impianti dentali applicati ogni anno e circa il 65% degli odontoiatri italiani ad esercitare questo tipo di intervento. In forte crescita anche la domanda di impianti dentali degli Italiani: secondo una ricerca commissionata dalla Società di Implantologia Osteointegrata (Sio) su un campione di oltre 600 persone, il 68% dei cittadini richiede l'utilizzo degli impianti considerati più pratici, duraturi ed efficaci rispetto alle dentiere. Di fronte alla crescita del settore, nascono però rischi e problematiche legate alla sal-



vanguardia della qualità e della salute dei pazienti. Cresce il mercato della contraffazione, con copie provenienti da Paesi emergenti quali Brasile e Cina. «Nel mercato italiano circolano circa 300 sistemi implantari diversi, non tutti in possesso di una documentazione scientifica basata su studi condotti da istituzioni di ricerca indipendenti che ne attestino l'affidabilità nel lungo periodo - ha detto Giuseppe Luongo (nella foto), presidente della Società di Implantologia Osteointegrata in occasione del congresso della società scientifica appena concluso a Roma - E' opportuno che la giusta necessità di ottenere un contenimento dei costi non vada a scapito della tutela della salute dei cittadini. Per questo la Sio si sta impegnando insieme al ministero della Salute, ai rappresentanti del mondo della ricerca, della professione e delle

Spendere di più... fa risparmiare!

Perché è così difficile fare chiarezza in questo settore? «Perché c'è chi ha tutto l'interesse a giocare sull'ignoranza della gente - afferma Luciana Candiago, general manager di Zimmer Dental Italy, una delle aziende presenti al congresso Sio di Roma - Dal 1927 la nostra azienda assiste e aiuta i pazienti attraverso prodotti e cure eccellenti riconosciute in tutto il mondo: ci dedichiamo alla progettazione, sperimentazione, realizzazione, distribuzione e formazione dei clinici e possiamo contare su un settore di Ricerca & Sviluppo con più di 700 ricercatori. Ma non è facile comunicarlo al paziente... Avere alti standard di qualità ed integrità sia nei processi lavorativi che distributivi costa in termini economici ma l'eccellenza del prodotto e della struttura ci hanno consentito la diffusione in oltre 100 paesi». E qual è il "vantaggio" per i pazienti? Anche se la qualità ha un prezzo più alto «ma solo all'inizio, perché solo i prodotti innovativi garantiscono una riabilitazione orale completa e a lungo termine - aggiunge Claudio Crotti,

director marketing and continuing education di Zimmer Dental Italy - oggi consentiamo procedure chirurgiche improntate sulla minima invasività e, cosa importante per i pazienti, sulla riduzione del dolore e sul miglioramento della sua qualità di vita. E anche gli implantologi scelgono aziende certificate come la nostra perché garantiamo affidabilità e una lunga esperienza basata su più di 4.000 brevetti, una ricerca strutturata e a lungo termine e forniamo al dentista una formazione continua attraverso un programma di Continuing Education».

P.M.



aziende a codificare i livelli minimi che garantiscano la qualità delle prestazioni». Resta il nodo dell'informazione al paziente. Secondo la Sio una prestazione implantologica dovrebbe concludersi con il rilascio di un

"passaporto", rilasciato dal professionista al paziente, che descriva il tipo di trattamento effettuato, i componenti usati e, soprattutto, le anagrafiche e la tracciabilità dei prodotti.

PAGINA A CURA DI INFOMEDIA

V.le Tito Livio, 72 - 00136 Roma
Tel. e fax: 06-35340126
e-mail: infomedia.it@gmail.com

Più potenza e meno incontinenza operando la prostata con il robot

(ELEONORA GRASSI)

Il direttore dell'Unità di Laparoscopia e Robotica della Fondazione "Vincenzo Pansadoro" di Roma, Vito Pansadoro, moderando il simposio sulla "Chirurgia Robotica in Urologia" presso l'Accademia Lancisiana lo ha detto senza dubbi: «La chirurgia in questi ultimi anni ha subito una evoluzione di estrema importanza con l'utilizzazione dei robot, strumenti creati per permettere al chirurgo di operare con estrema precisione, senza limitazione di movimenti e con una visione estremamente precisa a 3D». E i progressi sono stati così rapidi che oggi nei centri con esperienza laparoscopica la maggior parte degli interventi vengono eseguiti con tecnica mini invasiva. Il robot "da Vinci" trova la sua utilizzazione migliore per degli interventi che richiedono una precisione assoluta e con dei campi operatori non particolarmente estesi. Queste caratteristiche si trovano frequentemente nella chirurgia urologica tanto che oggi sono numerosi gli interventi che trovano un vantaggio ben definito dall'utilizzazione del robot: dalle surrenectomie alle nefrectomie parziali per tumore, dalle pieloplastiche alle cistectomie ven-

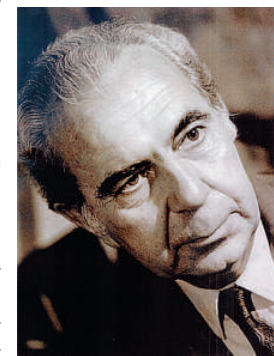


gono eseguite oggi con la chirurgia robotica portando innegabili vantaggi al paziente e al chirurgo, che è in grado di eseguire degli interventi con maggior precisione, senza perdite di sangue e con un trauma minimo. Nell'intervento di prostatectomia radicale per tumore il robot trova la sua utilizzazione migliore, perché permette di ovviare all'incontinenza urinaria nel postoperatorio e alla riduzione della potenza sessuale, conseguenze negative per il paziente. Infatti la ricostruzione accurata dell'anatomia deputata alla continenza permette un recupero precoce già nei primi giorni dopo l'intervento, in particolare nei pazienti più giovani, mentre il risparmio dei Nervi Erigentes che circondano la prostata aiutano la conservazione della potenza sessuale.

L'italiana Sigma-Tau va controcorrente e acquista sul farma-mercato americano

(LAPO SERMONTI)

Sigma-Tau acquisirà per 300 milioni di dollari il settore speciality care dell'americana Enzon Pharmaceuticals, un'azienda che ha condotto con successo le proprie ricerche studiando nuove molecole per la cura di malattie rare in ambito oncologico. I soci americani hanno infatti accettato l'offerta dell'azienda di Pomezia formalizzata il 9 novembre scorso. Al valore dell'operazione (300 milioni di dollari Usa) si aggiunge una somma ulteriore fino a un massimo di altri 27 milioni in contanti in base al conseguimento di obiettivi stabiliti dall'accordo. «Un'acquisizione molto importante e realizzata grazie alla determinazione che abbiamo saputo mantenere nonostante la pesante congiuntura economica - ha detto Claudio Cavazza (nella foto), presidente del gruppo Sigma-Tau, nel corso della conferenza stampa di presentazione



dell'accordo presso la Borsa di Milano - La nostra azienda, come altre nel nostro Paese, senza alcun aiuto pubblico ha dato l'unica risposta possibile alla crisi, investendo consistenti capitali, grazie al supporto di Intesa Sanpaolo, in un progetto che incrementerà la nostra presenza nel più importante mercato farmaceutico, quello statunitense». I farmaci acquisiti da Sigma-Tau sono indicati per il trattamento mirato di pazienti che non reagiscono a cure con farmaci tradizionali. Enzon P. riceverà anche royalties dal 5 al 10% sulle vendite nette incrementali realizzate dai prodotti farmaceutici oggetto dell'acquisizione, resa possibile anche grazie all'intervento finanziario messo a punto da Intesa Sanpaolo, presente con una quota del 5% nel capitale di Sigma-Tau. L'accordo di vendita prevede anche che Sigma-Tau entri in possesso dello stabilimento produttivo Enzon di Indianapolis nello Stato dell'Indiana.