

TURISMO ODONTOIATRICO

Da sempre l'uomo è un viaggiatore: si viaggia per conoscere e per scoprire nuovi luoghi e nuove persone alla ricerca di posti più belli e di persone migliori.

Nei secoli si è anche viaggiato per ottenere migliori cure. Si affrontavano viaggi a volte avventurosi e pericolosi per raggiungere luoghi dove si sapeva esserci un mago, un santone, un medico famoso.

Nel secondo dopoguerra il mito americano ha portato molti Italiani oltre oceano per farsi curare: un amico che vive a Boston mi raccontava di quanti Italiani arrivassero nel Massachusetts per questo motivo e di quanto gli italo-americani che vivevano lì si dessero da fare per accoglierli e sostenerli per cure a volte lunghissime.

Quello che oggi invece viene chiamato "turismo odontoiatrico" è tutt'altra faccenda! I presupposti che portano molti Italiani a varcare i confini del nostro paese per farsi curare all'estero (soprattutto in paesi dell'est ma più recentemente anche in luoghi esotici) sono assolutamente differenti: si fa questa scelta per risparmiare e, forse, anche per fare una vacanza!

Nella mia ormai lunga carriera di odontoiatra ho visitato purtroppo molti pazienti di ritorno da questi "viaggi della speranza" e mi sono fatto questa idea: la prestazione odontoiatrica (grande o piccola che sia) non può essere effettuata "a distanza" dal luogo dove si risiede perché la cura della bocca richiede continuità. Non è possibile pensare che una terapia odontoiatrica si concluda in un arco di tempo limitato senza aver bisogno di revisione, aggiustamenti che richiederebbero ulteriori viaggi ma, cosa più grave, viaggi non preventivabili con anticipo e spesso con le caratteristiche dell'urgenza. Certo, l'urgenza si potrebbe pensare di gestire qui in Italia ma non è spesso semplice oltre che dannoso per il paziente far intervenire persone diverse da quelle che hanno operato il trattamento principale.

Il presunto risparmio si rivela spesso un costo aggiuntivo. Le logiche economiche prevedono che ogni prestazione, l'utilizzo di determinati materiali, l'uso di particolari accorgimenti igienici abbiano dei costi proporzionali alla qualità della prestazione o alla qualità dei materiali. Spesso mi è capitato di assistere persone che erano state letteralmente raggirate. Un esempio per tutti: ritorna nel mio studio una mia paziente che, in tono un po' di rimprovero mi dice che era andata all'estero per mettere una corona "in ceramica" su un dente. Mi dice: "lei, dottore mi aveva chiesto ben 700 euro per questo lavoro; io, andando invece in..... ho ottenuto la stessa corona per 350 euro! Però ora si è decementata e, lei capisce, non posso affrontare nuovamente il viaggio per farmela ricementare! Lei, cambiando tono, è così buono, mi farebbe la cortesia di cementarmi questa corona in ceramica?!!!". Prendo in mano il manufatto protesico, lo pulisco, lo osservo con estrema attenzione e mi accorgo che di ceramica non vi era neanche l'ombra! Si trattava di una corona in policarbonato, quelle che noi usiamo come corone provvisorie per il condizionamento gengivale prima di preparare la corona in ceramica. Costo al paziente qui da noi: 100 euro!!!

Per concludere, la salute della bocca, così legata alla salute del nostro intero organismo, è cosa troppo delicata e preziosa per sottoporsi a queste logiche di mercato, oltretutto, quasi sempre la cura odontoiatrica a distanza non ha neppure il vantaggio della economicità se si fa una analisi più approfondita e si tiene conto anche della variabile tempo!

Di odontoiatri seri per fortuna in Italia ve ne sono molti e non sono certo preoccupati per il "mancato guadagno" determinato da questa presunta fuga di pazienti. La vera preoccupazione è per la salute di coloro che pensano di fare un affare nel farsi curare in questo modo.