

# **DENTOCRAZIA**

*Di Giuliano Marrucci*

*Collaborazione di Alessia Marzi e Silvia Scognamiglio*

*Immagini Matteo Delbò e Alessandro Nucci*

## **SIGFRIDO RANUCCI FUORI CAMPO**

Quando la dentiera entra nella competizione elettorale: l'idea era venuta a lui, al politico più sorridente della storia del nostro Paese, il vecchio geniale nostro ex presidente. È nota la sua sensibilità per la cura dei denti: aveva anche portato nel Consiglio regionale della Lombardia l'igienista dentale Minetti e poi aveva offerto più volte, proposto la dentiera gratis in varie competizioni elettorali. È stato il primo a capire che alla democrazia si poteva supplire con la dentocrazia. E ha il suo appeal perché si tratta di una spesa, quella dei denti, che ricade sostanzialmente per intero sulle tasche delle famiglie, non è a carico del sistema sanitario nazionale. E questo ha in qualche modo favorito, in tempo di crisi, la nascita, lo svilupparsi delle catene di dentisti low cost, ai danni del dentista tradizionale. Che non è uno stinco di santo, sono stati i più cari d'Europa e sono stati spesso accusati di essere grandi evasori. Ma che succede? Che quando entri in queste catene low cost, pensi di entrare da un dentista, pensi di andare a curarti i denti e invece avrai a che fare con una finanziaria.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Da qualche anno, al fianco dei dentisti tradizionali, sono spuntate come funghi cliniche come queste, grandi come supermercati e anche gestite un po' come supermercati. Secondo questo censimento di Key-Stone aggiornato al marzo 2018, tra franchising e gestione diretta siamo già a 800 centri, divisi tra 50 insegne diverse.

## **ROBERTO ROSSO – PRESIDENTE KEY-STONE**

Oggi come oggi la quota di mercato è intorno all'8 per cento a valore, si calcola a tre, quattro anni che possa arrivare al 20 per cento, quindi l'ipotesi di crescita è molto importante.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

L'avvento delle catene ha già rivoluzionato alla base tutto il settore. A partire dai costi.

## **ROBERTO ROSSO – PRESIDENTE KEY-STONE**

Certamente i prezzi medi sono scesi, soprattutto per quelle prestazioni pesanti come le protesi, l'implantologia.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Prezzi sempre più bassi che allettano i pazienti con i cartelloni pubblicitari che tappezzano le città. In ambito odontoiatrico, fino a qualche anno fa era un tabù, ora grazie alle liberalizzazioni volute da Bersani è diventata una componente essenziale del nostro paesaggio urbano. Qua si pubblicizza un'otturazione semplice a 70 euro e una corona di ceramica a soli 395; qua uno "speciale estate" con sconto del 30 per cento e comodo pagamento in tre anni a tasso zero. E qua, che puoi iniziare a curarti nell'estate e cominciare a pagare a settembre. L'offerta più comune rimane comunque quella della prima visita gratuita. Noi ci abbiamo mandato la nostra Silvia.

## **SEGRETARIO CLINICA "ETICA DENTALE"**

È prevista un'ortopantomica digitale, una visita specifica con lo specchietto col dottore in poltrona, quindi noi andiamo, facciamo una fotografia di quello che vediamo.

## **DENTISTA CLINICA "ETICA DENTALE"**

Qualche piccolissima carietta qua e là. Semplice 45, complessa 47, semplice 46, semplice 17. Le consiglio di farle perché adesso sono piccoline e possono solo crescere...

**SEGRETARIO CLINICA "ETICA DENTALE"**

Sarebbe venuto, meno il 20, 3 e 12.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Poi siamo andati dal dentista di fiducia e abbiamo fatto la controvisita. A Silvia era stato fatto un preventivo da 312 euro, che prevedeva igiene orale e otturazioni per quattro carie. Che però, nel frattempo, sono scomparse.

**GIOVANNI MIGLIANO - DENTISTA**

Dall'esame clinico io non ho visto segni che mi indicano presenza di carie.

**SILVIA SCONAMIGLIO**

Quindi sarebbero andati ad intaccare i denti quasi sani?

**GIOVANNI MIGLIANO - DENTISTA**

Sì.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Alla fine, per mettere a posto la bocca di Silvia, secondo la catena low cost, nonostante i prezzi stracciati, le promozioni e tutti gli sconti, servono comunque 312 euro. Dal dentista tradizionale ne bastano 100. Poi abbiamo ripetuto l'esperimento e mandato il nostro Gabriele, in un'altra catena odontoiatrica.

**DENTISTA CLINICA "VITALDENT"**

Qui c'è una carie del 36 e 37, del 25 e del 24. E molto probabilmente anche del 26. Quel molare è devitalizzato. Quanto tempo fa è stato devitalizzato il dente?

**GABRIELE DI GIULIO**

Nel 2015.

**DENTISTA CLINICA "VITALDENT"**

Perché la devitalizzazione è un po' cortina, dovrebbe arrivare proprio fino in cima alla radice, altrimenti ci viene il granuloma. Ora quello andrebbe ritrattato; dato che poi è anche tutto completamente vuoto, questo dente, questa ricostruzione, andrebbe anche incapsulato per conservarlo.

**SEGRETARIA CLINICA "VITALDENT"**

Gli verrebbe...

**GABRIELE DI GIULIO**

1600 euro.

**SEGRETARIA CLINICA "VITALDENT"**

Sì.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Gabriele poi si presenta a fare la contro visita per verificare il reale stato della sua devitalizzazione, che secondo il dentista della catena era stata compromessa. È andato dal dottor Fiorile, il presidente dell'associazione italiana odontoiatri.

**FAUSTO FIORILE – PRESIDENTE ASSOCIAZIONE ITALIANA ODONTOIATRI**

Quel dente famoso che ti è stato detto: non ci sono problematiche a livello apicale per il momento. Potrebbe stare quarant' anni quel dente lì senza darci problemi.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E così anche qua, nonostante per i singoli interventi il Dottor Fiorile sia decisamente più caro della nostra catena, alla fine ci chiede oltre 300 euro meno. La causa è quello che in gergo chiamano over-treatment, e consiste nel fatto che le catene tendono a mettere nel piano cure anche cose che magari non sono né necessarie né tantomeno urgenti. Padova. Stefano Simeoni è un dentista specializzato in impianti che da dieci anni collabora con numerose catene. E di over-treatment se ne intende.

**GIULIANO MARRUCCI**

Le è arrivato un paziente, le ha fatto vedere la bocca. Lei ha detto ci vogliono due impianti.

**STEFANO SIMEONI – DENTISTA**

Dopodiché dopo 10 minuti quando ho dimesso il paziente, arriva il commerciale e mi dice: "Ma dottore cosa pensa se invece ne facessimo tre o quattro".

**GIULIANO MARRUCCI**

Cioè in base a cosa lo diceva...così.

**STEFANO SIMEONI – DENTISTA**

In base a un criterio strettamente economico.

**GIULIANO MARRUCCI**

L'altro problema delle cliniche si chiama turn-over e consiste nel fatto che i professionisti ruotano continuamente

**GIULIANO MARRUCCI**

Quante ne ha girate nella sua lunga carriera?

**STEFANO SIMEONI – DENTISTA**

Mah, sette o otto.

**GIULIANO MARRUCCI**

E le è capitato di dover rimettere mano in lavori fatti...

**STEFANO SIMEONI – DENTISTA**

Ma diciamo che sarà un 50 e 50.

**GIULIANO MARRUCCI**

È tantissimo il 50 per cento.

**STEFANO SIMEONI – DENTISTA**

È tanto, sì...

**FAUSTO FIORILE – PRESIDENTE ASSOCIAZIONE ITALIANA ODONTOIATRI**

Il paziente viene dirottato di volta in volta da un professionista all'altro. Allora lì diventa un problema, perché il rapporto tra il medico e tra il paziente è uno degli elementi fondamentali per poter impostare un programma di prevenzione, che è fondamentale.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Se capita l'incidente poi, è anche complicato farsi restituire i soldi, visto che si paga sempre in anticipo; e nel campo finanziario le catene dentistiche sono organizzatissime ed efficienti. Basta indebitarsi.

### **SEGRETARIO CLINICA "ETICA DENTALE"**

Tu praticamente ti curi, la finanziaria paga noi e tu a rate ripaghi la finanziaria. È tutto molto semplice faccio tutto io dal mio ufficio...

### **CARLO GAROFOLINI – PRESIDENTE ASSOCIAZIONE DIFESA CONSUMATORI**

Abbiamo casi di persone che hanno pagato tre denti anticipatamente e ne hanno avuti solamente due e poi quando sono andati a lamentarsi con la clinica, hanno dovuto pagare 1000 euro in più e alla fine terminare presso un ambulatorio privato; abbiamo anche casi di persone che hanno pagato 10mila euro un lavoro e lo hanno iniziato poi non hanno più terminato e anche qua sono stati dirottati. Trovandosi chiaramente a dover pagare le rate della finanziaria stipulata.

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Va specificato che poi tocca al singolo dentista che lavora per la catena comportarsi per bene. Però ormai è certo: se vai lì per risparmiare, oppure animato dal motto "meglio prevenire che curare", finisci poi col doverti curare quello di cui non c'era bisogno. E poi magari non riesci neanche più a ritrovare il dentista, il giorno dopo che è scappato con il trapano, ti ritrovi a trattare con una finanziaria. Ma in tema di prevenzione va detto che da qualche tempo stanno sbarcando in Italia alcune catene dentistiche low cost dalla Spagna; la Spagna è terra di dentisti. C'è la clinica dentistica più grande al mondo, e poi occupano le televisioni, sono la prima fonte di introito in termini di pubblicità, le catene di dentisti. Si presentano come ong, ma poi è successo che ultimamente, da qualche tempo, la gente è costretta a scendere in piazza per difendere la dentiera, in nome della dentocrazia. E qua c'è un filo consentiteci, interdentale che porta a lui. Al nostro vecchio ex presidente del Consiglio: che chi sa come mai, poi, noi certi expertise riusciamo sempre ad esportarli.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Spagna. Qua le catene odontoiatriche vantano una lunga tradizione e una fetta di mercato che è circa il triplo di quella italiana. Ma da qualche mese sono state travolte da un autentico terremoto. A invadere le strade di mezzo Paese sono gli ex pazienti di iDental, la grande catena spagnola di "dentisti con il cuore" che offrono "assistenza dentale sociale".

### **SPOT IDENTAL**

Perché tutti abbiamo lo stesso numero di denti, ma non lo stesso numero di euro. Che fregatura! Per questo iDental ha creato la dentocrazia. Perché tutti i denti hanno gli stessi diritti, in qualsiasi bocca vivano. iDental, unitevi alla dentocrazia!

### **ANTONIO MONTERO MARTINEZ - PRESIDENTE DEL COLEGIO DE ODONTÓLOGOS DI MADRID**

Si presentavano come se fossero una Ong. Dicevano che impiegavano risorse proprie per sovvenzionare le cure dei pazienti indigenti. Ma quello che facevano era presentare preventivi enormemente gonfiati, e poi applicare uno sconto. Fino a che il giochino s'è rotto, e dal giorno alla notte hanno chiuso tutte le cliniche, lasciando migliaia di pazienti e di lavoratori in mezzo a una strada.

### **ANTONIO – EX PAZIENTE IDENTAL**

Quando ho fatto la prima visita da iDental mi hanno proposto di togliermi sostanzialmente tutti i denti e mettere nove impianti. In tutto il preventivo veniva intorno ai 18mila euro, a cui applicavano il 70 per cento di sconto, che per me erano comunque troppi. Allora, dopo una settimana mi hanno richiamato e mi hanno detto che lo sconto non era più del 70, ma addirittura dell'85 per cento. Era un offerta troppo allettante per rifiutare. Quando poi sono andato per mettere i primi impianti, si sono accorti che non avevo abbastanza osso. Mi hanno fatto il rialzo del seno mascellare e mi hanno messo 22 punti, e tre impianti. Ma tre giorni dopo i punti erano già caduti. La ferita era aperta, e quando toccavo l'impianto con la lingua sentivo la vite, si muoveva, non era fissata bene dentro l'osso. Quando sono tornato, mi hanno detto che era colpa della sinusite, che non faceva attecchire l'impianto. E quindi mi mandano a fare una visita da un otorino, che però mi dice che non c'è nessuna sinusite. Ma loro insistono, e mi dicono che mi toglieranno il muco con un intervento chirurgico. Mi infilano una specie di scalpello in questo buco, proprio qua. E con un martello cominciano a battere. Ogni volta che mi davano un colpo, pum, sentivo gli occhi, plop. Dopo sette, otto colpi così, mi dicono che per sbaglio mi avevano rotto la mandibola.

### **RAQUEL – EX PAZIENTE IDENTAL**

Queste sono le foto di quando mi sono cadute le protesi. La prima sorpresa è stata che il giorno dell'intervento il dentista che mi aveva visitato prima non c'era, ma soltanto un tecnico e un'infermiera. L'intervento non finiva mai. Quando dopo quattro ore e mezzo finalmente mi tolgono la mascherina, mi guardo allo specchio, e mi accorgo che mi mancano tutti i denti superiori. Loro si sono subito scusati dicendo che evidentemente c'era stato uno scambio di persona.

### **ANGELAS – EX PAZIENTE IDENTAL**

Mi hanno messo quattro protesi, ma nessuna ha funzionato, mi hanno subito causato vomito e nausea e un'infezione che è durata quattro mesi, perché il materiale era scadente. Un giorno una persona che lavorava lì mi dice di stare attenta, perché nelle cliniche non si faceva in tempo a fare la sterilizzazione necessaria. Avevano migliaia di pazienti ogni giorno. Allora mi suggerì di farmi le analisi, ed è venuto fuori che avevo preso l'epatite B.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Nell'arco di tre anni iDental avrebbe incassato qualcosa come 1,4 miliardi di euro, curando 400 mila pazienti in 26 cliniche come questa, nei sobborghi di Madrid: la più grande clinica odontoiatrica del mondo, che oggi è in cerca di un nuovo acquirente. È probabilmente il più grande scandalo sanitario della storia del paese. Ma non il primo.

### **CRISTINA CASTRO – GIORNALISTA "EL INDEPENDIENTE"**

A gennaio 2016 era scoppiato il caso di Funnydent, una piccola catena che aveva nove cliniche nella zona di Madrid, e che come iDental all'improvviso ha chiuso i battenti lasciando per strada sia i lavoratori che i pazienti.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Da un giorno all'altro.

### **CRISTINA CASTRO – GIORNALISTA DI EL INDEPENDIENTE**

Di colpo. Serrande abbassate e il fondatore volatilizzato.

### **GIULIANO MARRUCCI**

E come per iDental, con i pazienti lasciati sdentati per strada.

## **CRISTINA CASTRO – GIORNALISTA DI EL INDEPENDIENTE**

Esatto.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Non passano neanche due settimane, ed è il turno di VitalDent, che con circa 400 cliniche in Spagna e un centinaio all'estero, di cui un'ottantina in Italia, è uno dei leader globali del settore.

## **CARLOTA GUINDAL – GIORNALISTA "LA VANGUARDIA"**

In un colpo solo sono state arrestate 13 persone, tutti i massimi dirigenti. Quello che è emerso è che la casa madre si faceva versare dalle singole cliniche circa 10 mila euro al mese al nero in contanti. Nessuno si è accorto di niente per anni e il tutto è saltato fuori soltanto quando a denunciare c'hanno pensato alcuni affiliati.

## **ANTONIO MONTERO MARTINEZ - PRESIDENTE ORDINE ODONTOIATRI DI MADRID**

Il problema è che in Spagna, come poi è successo anche in Italia, negli i anni '80 la politica ha cominciato a dire che i dentisti erano pochi, incapaci e cari. La soluzione doveva essere liberalizzare completamente il mercato. Da allora chiunque può aprire una clinica.

## **GIULIANO MARRUCCI**

In sostanza mi sta dicendo che la Spagna ha fatto per prima quello che poi ha fatto anche l'Italia, e che quindi ci dobbiamo aspettare a breve scandali del genere anche da noi.

## **ANTONIO MONTERO - PRESIDENTE ORDINE ODONTOIATRI DI MADRID**

Sì, perché il modello di business alla fine è sempre lo stesso.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Anche la stessa vicenda di Vitaldent ci riguarda da vicino.

## **CARLOTA GUINDAL – GIORNALISTA "LA VANGUARDIA"**

Il vicepresidente di Vitaldent era un italiano, Bartolo Conte. La costruzione di tutto il meccanismo finanziario per evadere le tasse si deve in buona parte a lui. Ed era lui a gestire la catena in Italia. Durante le indagini sono emerse intercettazioni dove Bartolo Conte si vanta dei suoi rapporti personali con Silvio Berlusconi, a cui avrebbe chiesto aiuto per impedire che uscissero sui media italiani e su Telecinco alcuni servizi che puntavano il dito contro quello che accadeva all'interno della catena.

## **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Il rapporto di Vitaldent con la famiglia Berlusconi non finisce qua, perché Luna, nipote di Silvio, a un certo punto viene chiamata per coprire un posto nel cda della holding lussemburghese. Un posto che Luna, non si sa perché, ha lasciato vacante appena pochi giorni prima degli arresti.

## **CARLOTA GUINDAL – GIORNALISTA DE LA VANGUARDIA**

Ci sono anche intercettazioni in cui Bartolo Conte racconta che stavano lavorando a una nuova legge che riguardava direttamente le catene odontoiatriche, e Conte raccontava di come stesse riuscendo a influenzare la sua stesura.

## **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Sta di fatto che poi la legge sulla concorrenza, nell'agosto del 2017, passa; non sappiamo se Bartolo Conte ha avuto un ruolo in questo, che è manager della Vitaldent.

Sta di fatto che però, nelle intercettazioni lui si vanta di aver fatto attività di lobbying con un non meglio precisato presidente, che incontrava quando si recava al Senato a Roma. Però tutto questo poi ha comportato cosa: che sono entrate le catene di dentisti low cost, non c'è più l'obbligo che a condurre queste catene sia un dentista, può essere anche un pescivendolo. E se ti ritrovi nella rete, è facile che poi il paziente possa esser passato da rete e rete.

#### **GIULIANO MARCUCCI FUORI CAMPO**

Lo ha imparato a sue spese Gaetano Marchica, che tre anni fa ha deciso di approfittare delle super-offerte di una clinica a San Donà di Piave, nel cuore del Veneto. Il nome della catena è DOOC.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Visita gratuita al solito e un preventivo di...?

#### **GAETANO MARCHICA**

Circa 11500 euro.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

E il pagamento anticipato.

#### **GAETANO MARCHICA**

Loro hanno chiesto il pagamento anticipato.

#### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

A quel punto cominciano i lavori e poco prima delle vacanze estive Gaetano si sottomette a due interventi molto invasivi, da terminare assolutamente una volta rientrati dalle ferie. E invece...

#### **GAETANO MARCHICA**

Eh a sorpresa lo studio era chiuso.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Cioè c'era scritto chiuso?

#### **GAETANO MARCHICA**

Chiuso per ferie.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Fino a?

#### **GAETANO MARCHICA**

Non so ipoteticamente dico il 25 poteva essere, ma era già passato.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Era il 28, il 30, il primo settembre. E quindi?

#### **GAETANO MARCHICA**

Abbiamo chiamato Roma, e a Roma ci han detto che effettivamente hanno avuto problemi con la sede di San Donà e con altre sedi e loro mi suggeriscono uno studio, lo studio De Bona che si trova a San Donà. Ti presenti come ex cliente DOOC e loro sanno già più o meno come gestire la pratica. Però passavano i giorni, quindi i giorni sono diventati settimane, le settimane sono diventate mesi. Io comunque avevo un ascesso in corso e quindi andavo avanti con antibiotici.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma dopo un anno lo studio De Bona viene acquisito dalla principale catena odontoiatrica italiana, la DentalPro, e si riparte da capo.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Quindi sostanzialmente DentalPro rifà tutte analisi e robe, te ti aspettavi che ci fosse un intervento gratis.

### **GAETANO MARCHICA**

E invece mi presentano un preventivo ed è di circa 12500 euro.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Quindi te ora se vuoi finire questa cosa qua che hai già pagato 11500 euro anticipati dopo tre anni te devi tirar fuori 12500 euro.

### **GAETANO MARCHICA**

12500 euro.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Secondo l'ex titolare di DOOC, in realtà, la faccenda sarebbe andata in modo del tutto diverso.

### **AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**

Sono rimasti fuori sette, otto pazienti, che non potevano essere trattati per problemi clinici. E questi pazienti, li abbiamo ricoperti tra concorrenti in zona.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Perché in realtà noi avremmo ricevuto una segnalazione di un vostro ex cliente che dice esattamente il contrario.

### **AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**

È sempre lo stesso, sempre lui. Anziano, rinc...

### **GIULIANO MARRUCCI**

Chi ci ha fatto la segnalazione è tutto tranne che un vecchio rinc...

### **AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**

Scusi, non volevo offendere nessuno. Se lei mi manda la mail con il contatto di questa persona, noi perché abbiamo pagato DentalePro e comunque c'è un accordo.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Però a lui Dentalpro a lui ha chiesto altri 12 mila euro eh.

### **AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**

Lui l'ha fatto presente a qualcuno? Perché questo caso qui se lo fa presente si risolve. Se mi dice nome e cognome lo risolviamo.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Ma non è che di queste cose possiamo parlare tranquillamente davanti a una telecamera?

### **AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**



Preferisco di no, sa perché? Perché effettivamente non è che sta storia di "DOOC" sono molto orgoglioso. Lei parlerà tanto di "DOOC" in questa puntata?

**GIULIANO MARRUCCI**

Beh, immagino proprio di sì.

**AL TELEFONO MASSIMO TURCHETTI – EX TITOLARE CLINICA "DOOC"**

Però non farete il mio nome ovviamente.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Il signor Turchetti è un personaggio pubblico e dopo il fallimento di "DOOC", ricopre il ruolo di presidente del cda di un'altra importante catena, e anche un ruolo da vicepresidente in ANCOD, l'associazione di categoria delle catene odontoiatriche.

**GIULIANO MARRUCCI**

Casi come questo di Gaetano con la clinica che chiude dalla mattina alla sera e ti lascia col cerino in mano sono isolati?

**CARLO GAROFOLINI – PRESIDENTE ASSOCIAZIONE DIFESA CONSUMATORI**

No, non è un caso isolato: ne abbiamo avuto uno qua a pochi metri dove una clinica ha chiuso improvvisamente e tre persone si sono rivolte qua perché hanno lamentato che poi hanno dovuto rivolgersi da un'altra parte e gli hanno richiesto gli stessi soldi che sostanzialmente hanno anticipato in questa clinica che ha chiuso.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Questo è il bilancio di Dentix, altra catena spagnola approdata in Italia, dove tra il 2015 e 2016 ha perso circa 2,5 milioni di euro. Questo è quello di Dental Franchising, concessionaria del marchio Vitaldent in Italia: circa 20 milioni di ricavi, ma oltre cinque milioni di perdite nel 2016. L'anomalia è che il settore continua ad attrarre capitali da tutto il mondo. Il 70 per cento di Vitaldent, dopo tutti i disastri, è stato acquisito per 18,5 milioni, più 40 di ricapitalizzazione, dalla banca d'investimenti spagnola JB Capital Markets. Il fondo internazionale EQT invece, a fine 2017, s'è comprato il 75 per cento di DentalCoop. E anche Luis Vuitton dall'alta moda s'è spostato sulle dentiere e con una cinquantina di milioni ha comprato l'80 per cento di CareDent. E le strutture societarie sono le più complesse. DentalCoop risulta per il 99 per cento di CRSG Italia; che è al 100 per cento di questa CURAEOS B.V.; che è al 100 per cento di questa Curaeos Midco, che è al 100 per cento di Curaeos Holding B.V., che è di Prophylaxis. Che è di Prophylaxis Holdco, di cui si conoscono gli amministratori, ma i soci no. Vitaldent invece oggi risulta essere al 100 per cento di Inversiones Odontologicas, che è al 100 per cento di Odontos Holding, che risulta essere intestata alla Lawyers and Accountants SI, che a sua volta risulta avere come socio unico Porras Pedroza Juan, un semplice fiduciario spagnolo, che però all'attivo ha la bellezza di 175 posizioni in 160 aziende diverse.

**GIANGAETANO BELLAVIA – ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL'ECONOMIA**

Non c'è trasparenza, tutte queste costruzioni di questi cliniche dentistiche son tutte opache, e quando succede questo un motivo c'è sempre.

**GIULIANO MARRUCCI**

Che potrebbe essere?

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL'ECONOMIA**

È che potrebbe essere che montano una struttura enorme e qualcuno gliela compra no?

Tipo i mutui americani sub-prime, no? Qualcuno monta la panna poi ti vende la panna e poi la panna si sgonfia.

### **SIGRFIDO RANUCCI IN STUDIO**

Insomma, questa ci mancava: anche la dentiera è finita nei fondi di investimento o schermata da fiduciari. Ma come fa il povero cittadino a sapere chi c'è dietro? Si lascia, a volte, suggestionare dal nome, come nel caso, per esempio, della "DOOC" che è stata recentemente rilevata nella gestione dalla "Etica dentale". "Etica dentale": quale nome più rassicurante? Anche perché poi ha una convenzione con la nostra Polizia di stato, i nostri poliziotti che purtroppo non sono un gran che retribuiti, sono sempre in mezzo alla strada a fare un mestiere durissimo, si rivolgono anche loro a queste catene. Ma chi c'è dietro "Etica dentale"?

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Si scopre che Etica Dentale è al 100 per cento della Food Trade Consulting. Che statuto alla mano, risulta essere una società di commercializzazione e vendita all'ingrosso di pesce.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Tre, cinque, suonare. Non dà cenni di vita. E ci dovrebbe essere anche Etica Dentale. Eccola qua. Etica dentale. Non risponde nessuno.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Meno male che a un certo punto si affaccia qualcuno.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Stavo cercando o Food Trade Consulting o Etica Dentale.

### **SEGRETARIA ETICA DENTALE**

Food Trade è di là. Food ed Etica sono di là, però in questo momento penso sia chiuso l'ufficio.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Ma c'è qualcosa che non torna.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Siamo della Rai, eravamo venuti qua a cercare questa "Etica dentale".

### **UOMO**

È qui.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Lo stesso terrazzino da dove era spuntata la ragazza.

### **GIULIANO MARRUCCI**

È lei

### **GIULIANO MARRUCCI**

Proviamo allora ad entrare, la porta è questa.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Salve, siamo della Rai, cercavamo qualcuno di "Etica Dentale".

### **SEGRETARIA "ETICA DENTALE"**

Guardi, in questo momento non è presente il titolare.

**GIULIANO MARRUCCI**

Però almeno, si faccia vedere, è abbastanza imbarazzante.

**SEGRETARIA "ETICA DENTALE"**

Non vi posso aprire.

**GIULIANO MARRUCCI**

Ah, ma lei è quella che ora mi aveva mandato di là. Cioè, si è affacciata al balcone e mi ha detto che Etica Dentale era di là.

**SEGRETARIA "ETICA DENTALE"**

È abbastanza imbarazzante che voi vi presentiate qua mentre sto lavorando.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quindi questa è la nostra conversazione, attraverso questa porta.

**SEGRETARIA "ETICA DENTALE"**

Se non c'è il titolare presente io non apro a nessuno. Mi dispiace.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Insomma a chi fa capo alla fine etica dentale? Fa capo a una società che commercia pesce di proprietà di Simone Giacomoni, cugino di Sestino, parlamentare di Forza Italia, da 20 anni un collaboratore fidato di Berlusconi. Ma c'è un problema: perché a Simone Giacomoni sono state sequestrate le quote, per un sequestro preventivo, perché è considerato partner di Jonny Micalusi, sospettato di riciclaggio. Ma è noto soprattutto per aver sfamato nel suo ristorante "Assunta madre", nel centro di Roma, politici, vip e mafiosi. Qual è la morale di questa storia? La morale di questa storia è che si sono aperte le stalle e non hanno messo nessuno a controllare i buoi. Bisognava invece controllare la qualità dei materiali usati in queste catene dentistiche low cost, bisogna controllare le dinamiche interne finanziarie come sono strutturate e insomma, bisogna incrementare i controlli. Però una buona notizia vogliamo darvela: ci ha scritto Gaetano Marchica, che è il paziente che è stato intervistato dal nostro bravissimo Giuliano Marrucci che ha tirato fuori tutta questa storia e ha detto che dopo la nostra telefonata ha trovato l'accordo con la catena di dentisti. Tutto bene quello che finisce bene.