

LA SCHIENA DRITTA

*Di Giulio Valesini - Simona Peluso
Collaborazione di Cataldo Ciccolella
Immagini di Paolo Palermo
Montaggio di Riccardo Zoffoli*

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

In un contesto dove il piatto è ricco, barare è facile, a pagare è il sistema sanitario nazionale. Uno specialist, l'uomo che nelle sale operatorie per conto delle aziende che producono o distribuiscono device ha raccontato al nostro Giulio Valesini una grande, grande truffa.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Incontriamo lo specialist lungo le rive del Tevere: è da poco uscito da una sala operatoria di un importante ospedale pubblico della capitale.

SPECIALIST

Mi è capitato più volte di portare in sala operatoria device che non dovevano essere impiantati su un paziente, diversi da quelli dichiarati nella cartella clinica. Ad esempio con le viti e barre di fissaggio per la spina dorsale. Basta sostituire i codici che identificano il prodotto.

GIULIO VALESINI

Questo perché si fa? Per truffare il sistema sanitario?

SPECIALIST

Ovvio. Impianto un dispositivo che mi costa 100 e ne scarico uno che ne vale 1000. Con lo stesso sistema si aggirano i capitoli delle gare d'appalto.

GIULIO VALESINI

E come si fa?

SPECIALIST

Usiamo i codici di altri prodotti che erano in gara. Guardi questa cartella clinica: per curare un'ernia del disco alla vertebra della schiena sarebbe stato messo al paziente un ditrax system che serve per la fusione cervicale posteriore: sarebbe una cosa mostruosa. In realtà è un falso: ma mentre una nucleoplastica costa mille euro un intervento così ne vale tremila. Qualcuno se ne sarebbe dovuto accorgere: è come montare una gomma di una Cinquecento su un trattore.

GIULIO VALESINI

Il sistema sanitario usato come un bancomat.

SPECIALIST

Ma il problema non è solo la truffa, è il danno che procuri al paziente. Se il device che hai impiantato nella sua schiena ha un difetto, non puoi richiamarlo, nessuno può intervenire, perché sulla cartella clinica è riportato un altro prodotto.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Lo scambio dei codici all'insaputa del paziente fu fatto al termine di un intervento all'Ospedale pubblico Sant'Eugenio di Roma nel 2015. Siamo andati dal chirurgo che firmò la cartella clinica sospetta. Come è stato possibile dichiarare un dispositivo al posto di un altro?

MEDICO

Rimango basito.

GIULIO VALESINI

Questa è la sua scrittura per esempio?

MEDICO

Questa, sì.

GIULIO VALESINI

Quindi è lei.

MEDICO

È stato un problema di...

GIULIO VALESINI

È una truffa dottore, non è un problema; lei lo chiama problema per me è una truffa. Mi sembra come se lei lo sapesse. Guardi, io...

MEDICO

Sì però che devo fare... cioè che...

GIULIO VALESINI

Cioè mi sembra rassegnato alla cosa... mi aiuti

MEDICO

No, ma che scherzi. C'è qualcuno che ha fatto questa cosa a mia insaputa. Queste le mettono gli specialist di sala.

GIULIO VALESINI

E nessuno dell'ospedale che le controlla, il caposala, il medico?

MEDICO

Sì, solitamente il caposala; strano che non sia uscito fuori all'interno dell'ospedale questa cosa.

GIULIO VALESINI

Lei si ricorda all'epoca chi era la ditta che forniva questi prodotti? Chi è?

MEDICO

Le devo dare un nominativo che adesso non so se...

GIULIO VALESINI

Sì.

MEDICO

Mi permette di sentire un attimino i miei capi e poi richiamarla?

GIULIO VALESINI

Ma lei lo conosce quindi il soggetto?

MEDICO

Sì, so chi sono, è ovvio.

GIULIO VALESINI

Natali? Le società di Natali? La HD, Mas, questi qua?

MEDICO

Che le devo dire?

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Gian Gabriele Natali è socio o amministratore di alcune tra le più importanti società di distribuzione, come la Hospital Device.

GIULIO VALESINI

Signor Natali? Salve, sono Valesini di Report. Io sto cercando di parlare con lei, possiamo fermarci un secondo a parlare?

GIAN GABRIELE NATALI - IMPRENDITORE

Non posso grazie. Scusi.

GIULIO VALESINI

Una cosa. Io ho delle informazioni che la riguardano su alcuni scambi di device che sarebbero stati fatti in sala operatoria.

GIAN GABRIELE NATALI - IMPRENDITORE

Non mi risulta.

GIULIO VALESINI

Ma lei come fa a saperlo che non le risulta? Non vuole vedere cosa...

GIAN GABRIELE NATALI - IMPRENDITORE

No, grazie.

SPECIALIST

Pensi che in alcuni ospedali, i caposala che dovrebbero controllare le etichette apposte sulle cartelle cliniche dei pazienti sono come dire, amici. Li compriamo con regali, dei viaggi, soldi in percentuale. Pensi che uno di un importante ospedale universitario ce lo siamo comprato con un abbonamento alle partite della Roma in tribuna per lui e per il figlio per tutta la stagione.

GIULIO VALESINI

Senta, quanto è diffuso il sistema?

SPECIALIST

Molto. Chi lo fa sistematicamente è Gian Gabriele Natali che è il titolare di alcune tra le più importanti aziende come la Mas e L'HD. A Roma il mercato dei dispositivi ortopedici e neurochirurgici è nelle sue mani. Natali è famoso nell'ambiente per portare a Cuba i medici e le loro famiglie. Le posso fare i nomi di famosi primari come il professor Delitala.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Alberto Delitala è il primario all'Ospedale San Camillo di Roma e past president della Società italiana di Neurochirurgia. Anche quest'anno il suo nome compare tra i relatori del congresso internazionale di chirurgia Italia-Cuba, da anni appuntamento fisso a L'Avana in primavera.

GIULIO VALESINI

Posso chiederle chi pagava il viaggio a Cuba?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

L'anno scorso una parte l'ho pagata io e una parte l'ha pagato una ditta.

GIULIO VALESINI

La HD.

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Una ditta che si chiama HD.

GIULIO VALESINI

E l'anno prima pure.

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Sì.

GIULIO VALESINI

Quest'anno lei a Cuba ci andrà?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

No.

GIULIO VALESINI

Come mai quest'anno non ci va?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Quest'anno pensi mia moglie ha fatto uno scambio casa a Santo Domingo e quindi per Pasqua andremo a Santo Domingo.

GIULIO VALESINI

So che questa azienda pagava anche altri viaggi, no?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Non sono viaggi, guardi sono congressi.

GIULIO VALESINI

Ma lei poi si serve di HD in questo ospedale?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

HD è uno dei fornitori di questo ospedale. È lecito che il medico vada a congresso sponsorizzato da una ditta che poi fornisce l'ospedale? Questo è il tema? Lecito è lecito.

GIULIO VALESINI

Opportuno?

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Opportuno no.

GIULIO VALESINI

Certo, Cuba è una bella meta, per andarci. Un po' l'ho invidiata quando ho saputo che andavate a Cuba.

ALBERTO DELITALA –DIRETTORE NEUROCHIRURGIA OSPEDALE SAN CAMILLO – ROMA

Ma devo dire che ce ne sono di più belle.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Il dottore almeno è stato sincero. Lo specialist racconta anche altri gravi casi successi in vari ospedali romani.

SPECIALIST

Abbiamo usato anche materiale scaduto. Venivano usati dopo la scadenza di sterilizzazione. È capitato anche con gli ossi sintetici e con i cage che è una gabbietta che serve a distanziare le vertebre.

GIULIO VALESINI

Senta ma i controlli?

SPECIALIST

No, ma i controlli si aggirano. Per questi prodotti c'è l'obbligo di scaricare l'etichetta della confezione e attaccarla sulla cartella clinica del paziente: io mi portavo dietro un'etichetta di un prodotto non scaduto: tanto dentro ogni confezione ce ne sono cinque. E così il prodotto che sarebbe stato da buttare, è stato impiantato.

GIULIO VALESINI

E i pazienti non lo sapranno mai.

SPECIALIST

E certo perché per capirlo dovresti aprirli tutti. È impossibile.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

L'abbraccio tra le aziende di Natali e i chirurghi è talmente stretto che di alcuni ha assunto persino i parenti nelle sue aziende. Società che poi vendono i dispositivi nei reparti dei parenti medici. È il caso della nipote della dottoressa Elena Gasbarra, noto ortopedico del policlinico Tor Vergata di Roma. Lavora per la Hospital Device ed è lo specialist dei prodotti che utilizza anche la zia.

ELENA GASBARRA - ORTOPEDICO POLICLINICO TOR VERGATA – ROMA

Questo non è un problema. Non sono io che compro i dispositivi.

GIULIO VALESINI

Ha informato l'ospedale di questa situazione?

ELENA GASBARRA - ORTOPEDICO POLICLINICO TOR VERGATA – ROMA

Guardi, non sono dovuta a rispondere a questa cosa.

GIULIO VALESINI

Le sembra una situazione in linea con il codice deontologico dell'ospedale, mettiamo?

ELENA GASBARRA - ORTOPEDICO POLICLINICO TOR VERGATA – ROMA

Io non ho nessuna intenzione di parlare con lei.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Anche la direzione sanitaria di Tor Vergata ha preferito non parlare: ci scrive però che la dottoressa Gasbarra si è premurata di informarli dell'eventuale conflitto solo dopo la nostra telefonata. Nell'orbita delle società dell'imprenditore Natali lavora anche la moglie di Jacopo Lenzi, noto neurochirurgo della capitale: ha uno studio a Roma con due colleghi, ma spesso opera i suoi pazienti in cliniche private toscane cui fa acquistare soprattutto dispositivi del gruppo Natali.

GIULIO VALESINI

A me risulta che sua moglie è una dipendente del gruppo Natali?

JACOPO LENZI – NEUROCHIRURGO

Lavora per il gruppo di Natali, si occupa di congressi, fa tutt'altro.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

La moglie di Lenzi e quelle dei suoi soci, sono azioniste una società che distribuisce dispositivi medici per la neurochirurgia, la Cloud Hospital. La società esiste da un paio d'anni. Non ha un sito internet ma nel giro di un anno ha raddoppiato i fatturati.

GIULIO VALESINI

Non è che tante le volte Cloud Hospital fornisce la strutture convenzionate dove lavora lei con i suoi soci?

JACOPO LENZI – NEUROCHIRURGO

Fornisce anche strutture convenzionate.

GIULIO VALESINI

Ma agli ospedali presso i quali lavora lo dice che la società da cui li fa rifornire è di sua moglie?

JACOPO LENZI – NEUROCHIRURGO

Alcuni si, alcuni no.

GIULIO VALESINI

Che rapporti ci sono tra HD e Cloud Hospital?

JACOPO LENZI – NEUROCHIRURGO

Lo chieda ad Hd e Cloud Hospital.

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Per meglio veicolare i dispositivi medici, cosa dice lo specialist? Che vengono comprati abbonamenti per la squadra del cuore, offerti benefit e viaggi ai caposala, così chiudono gli occhi sulla cartella clinica, puoi scrivere che hai impiantato un dispositivo medico che hai rimborsato tremila euro, e invece ne hai piazzato uno da mille euro. Tanto paga Pantalone. Però il danno è per il paziente, perché poi quel dispositivo dovesse risultare difettoso dove vai a mettere le mani? Chi vai a prendere? Rischi anzi di andare a prendere il paziente sbagliato, a fare un'operazione là. Il regista di tutta questa operazione sarebbe l'imprenditore Natali, uno che distribuisce dispositivi medici, li distribuisce anche al chirurgo Jacopo Lenzi. Jacopo Lenzi ha la moglie anche lei con il pallino degli affari nei dispositivi, solo che li vende anche per coincidenza a quegli ospedali o a quelle cliniche private o convenzionate in cui lavora il marito. Lenzi è un luminaire esperto in artrodesi, quella operazione che consente di bloccare con dei dispositivi medici le vertebre un po' malandate e che viene rimborsata dal Sistema sanitario nazionale. Solo che le Regioni hanno un tetto per rimborsare, non possono superare un certo tipo di numeri di impianti, di operazioni e per superarlo questo tetto come si fa? Si offre l'all inclusive: cioè praticamente dispositivi, pazienti con il mal di schiena in tour.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

La città dove Roberto Benigni ha girato le scene del film premio Oscar "La vita è bella", è diventata ancora più bella per chi soffre di mal di schiena. I pazienti arrivano da tutta Italia con un dolore tale, che l'unica soluzione è l'intervento chirurgico. Benvenuti ad Arezzo. L'operazione si fa nelle cliniche private della città, ma i soldi sono della sanità pubblica.

GIULIO VALESINI

E i pazienti arrivano dal Lazio, me lo conferma?

MONICA CALAMAI - DIRETTORE POLITICHE PER LA SALUTE REGIONE TOSCANA

C'è una prevalenza di pazienti che arrivano dal Lazio.

GIULIO VALESINI

C'è una sorta di turismo del mal di schiena?

MONICA CALAMAI - DIRETTORE POLITICHE PER LA SALUTE REGIONE TOSCANA

Vero, un turismo del mal di schiena.

STEFANIA SACCARDI - ASSESSORE SANITÀ REGIONE TOSCANA

Tanto le altre regioni avrebbero poi rimborsato alla regione Toscana le spese che la regione Toscana anticipa nei confronti delle cliniche private.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Il segreto del turismo sanitario si chiama artrodesi: un intervento chirurgico con viti e barre che blocca per sempre le vertebre della schiena del paziente. Il servizio sanitario lo rimborsa fino a 19 mila euro. In Toscana sono passati da 353 interventi nel 2011 a 1972 nel 2018. La maggior parte ad Arezzo.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Quasi il 700 per cento in più è il formidabile risultato raggiunto in pochi anni del rinomato Centro Chirurgico Toscano.

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

Lei mi ha detto che noi siamo passati da uno a sei milioni.

GIULIO VALESINI

Da uno a sei milioni e mezzo.

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

Quindi c'è stato un importante, importantissimo incremento. Se questo importantissimo incremento...

GIULIO VALESINI

Tutto fuori regione.

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

Io sostengo, perché così mi viene detto dai chirurghi romani che vengono a lavorare qui, che sono molti, che loro hanno trasportato la loro attività chirurgica di questo tipo dalle varie case di cura romane e laziali dove lavoravano, in buona parte verso Arezzo.

GIULIO VALESINI

Voi prendete i chirurghi da Roma?

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

Certo! Prendete, son loro che ci cercano comunque la sostanza è questa.

GIULIO VALESINI

E loro portano i pazienti

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

È naturale.

GIULIO VALESINI

Ma perché?

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

Loro mi dicono perché le case di cura romane hanno avuto una forte riduzione della possibilità di lavoro.

GIULIO VALESINI

Dal punto di vista statistico tutti questi abitanti laziali hanno un così grave problema alla schiena che devono essere operati chirurgicamente?

MARINA DAVOLI - DIRETTRICE DIPARTIMENTO EPIDEMIOLOGIA SERVIZIO SANITARIO LAZIO

Probabilmente no.

GIULIO VALESINI

Se no uno si chiede cosa sta succedendo nel Lazio.

MARINA DAVOLI – DIRETTRICE DIPARTIMENTO EPIDEMIOLOGIA SERVIZIO SANITARIO LAZIO

Probabilmente no, probabilmente c'è un eccesso di offerta al di fuori della regione. Su questo non c'è dubbio.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Quando si importa un paziente da altre regioni si possono sfiorare i tetti annuali imposti dalle convenzioni pubbliche con le cliniche private. Il meccanismo rende bene anche ai medici che più operano e più guadagnano: portano fuori i pazienti che non potrebbero operare nella loro regione di provenienza. E incassano in percentuale sul rimborso previsto dal sistema sanitario. Insomma, un contratto a cottimo in salsa medica.

GIULIO VALESINI

Questo secondo lei non incentiva?

STEFANO TENTI - DIRETTORE GENERALE CENTRO CHIRURGICO TOSCANO - AREZZO

È un sistema che incentiva l'inappropriatezza.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Significa cioè che incentiva l'intervento chirurgico anche quando non ce ne è bisogno. In soli sette anni gli interventi vertebrali in convenzione sui pazienti che vengono da fuori regione sono aumentati del 270 per cento. Siccome la regione Toscana deve anticipare ha detto stop.

MONICA CALAMAI - DIRETTORE POLITICHE PER LA SALUTE REGIONE TOSCANA

Abbiamo inserito un parametro direi determinante che è quello dell'abbattimento sull'appropriatezza fino al 50 per cento.

GIULIO VALESINI

Secondo voi la metà di questi interventi erano inappropriati?

MONICA CALAMAI - DIRETTORE POLITICHE PER LA SALUTE REGIONE TOSCANA

Ma quello che emerge alla fine quelli che sono gli esiti finali degli interventi non sono così dissimili da una terapia diciamo di tipo conservativo. Non va bene che la sanità sia un bancomat e il paziente sia una vittima.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

A non lamentarsi invece è la Clinica San Giuseppe. Dal 2011 al 2018 sono passati da 500 mila a quattro milioni di euro di rimborsi pubblici. Una struttura amata dai chirurghi, perché riconosce percentuali più alte. Il dottor Lenzi è stato tra i più attivi.

JACOPO LENZI - NEUROCHIRURGO AL TELEFONO

Il San Giuseppe ha invogliato tanti chirurghi a operare lì fondamentalmente perché la percentuale che il chirurgo guadagnava era sicuramente più alta. Noi abbiamo scelto di non andare più al San Giuseppe perché in un posto dove si facevano troppi interventi non c'era l'assistenza adeguata.

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Beh insomma, troppo affollamento in quella clinica perché era una molto amata dai chirurghi in quanto staccava delle percentuali più alte. La Clinica San Giuseppe di proprietà dell'Assisi Project vede tra gli azionisti il commercialista Stefano Salini e Giacomo Straffi. Soci in uno studio legale in passato dell'ex senatore Nicola Di Girolamo. Nicola di Girolamo è stato anche nel collegio sindacale della Assisi Project e poi ha patteggiato per altre vicende una pena di cinque anni con l'accusa di riciclaggio. Tornando alla Assisi Project ha anche finanziato per soli mille euro la fondazione Open che fa riferimento a Matteo Renzi. Sono stati un po' tiratini, però abbiamo capito che il giro d'affari dei pazienti turisti con il mal di schiena è abbastanza ampio. Solo il Lazio nel 2017, campione di esportatore di pazienti con il mal, ha speso 22,6 milioni per quelli che sono andati a farsi curare fuori, il 57 per cento è andato in Toscana. Per i pazienti che sono rimasti in regione ha speso 27 milioni di euro. Siamo andati a curiosare e abbiamo visto che il fenomeno del paziente con il mal di schiena in tour è un fenomeno che coinvolge anche altre regioni.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

L'efficacia delle artrodesi se paragonata alle tecniche non invasive è controversa. Questo recente studio sulla fusione lombare dice chiaramente: non c'è una maggiore efficacia specie a lungo termine. Lo stato di Washington ha fatto un'altra analisi e conclude: non ci sono prove che funzioni meglio, costa di più e ha più rischi della terapia conservativa. Nel nostro Stato non sarà rimborsata coi soldi del pubblico. Perché in Italia sì?

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Alcuni pazienti hanno terribili mal di schiena, poi fai uno studio radiografico ti accorgi che tutto sommato grossi problemi non ci sono.

GIULIO VALESINI

Lei quante visite fa?

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Molte, direi 20 o 30 la settimana come minimo.

GIULIO VALESINI

Dei suoi pazienti quanti hanno bisogno di una artrodesi?

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Mediamente meno di uno su dieci.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Stefano Boriani nel 2015 fu chiamato dalla regione Emilia Romagna a far parte della commissione che doveva studiare il crescente fenomeno degli interventi chirurgici alla schiena. Aumentati del 370 per cento in pochi anni nelle cliniche convenzionate. Ha analizzato a campione alcune cartelle cliniche.

GIULIO VALESINI

Ma in alcuni casi i dati erano mancanti.

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Non in tanti casi ma in alcuni casi erano certamente mancanti.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Alla base dei rimborsi c'è il drg: un sistema complesso inventato negli Stati Uniti molti anni fa per stabilire un valore agli interventi che le assicurazioni private rimborsano agli ospedali. Noi l'abbiamo copiato.

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Basterebbe semplicemente prendere il sistema americano di adesso e non quello del 2007.

GIULIO VALESINI

Cioè riesce a differenziare meglio tra un'artrodesi e un'altra artrodesi.

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Certo. E richiede da parte del chirurgo una precisione descrittiva assoluta, perché altrimenti, e lì è l'assicurazione e non lo stato, non paga.

GIULIO VALESINI

Voi lo avevate proposto.

STEFANO BORIANI – RESPONSABILE CHIRURGIA VERTEBRALE ISTITUTO GALEAZZI – MILANO

Però tutte le volte che uno lo prova a dire dicono eh, allora.

GIULIO VALESINI FUORI CAMPO

Come funziona il sistema ce lo racconta un importante neurochirurgo. Da qualche anno tornato in Italia dopo anni trascorsi anche negli Stati Uniti.

NEUROCHIRURGO

Capirà bene che se io sono in privato convenzionato e guadagno il 10 per cento, è naturale che io posso scivolare un po' più sull'artrodesi, perché dal 10 per cento di 3.000 al 10 per cento di 10.000 c'è una bella differenza! Naturalmente anche l'ospedale guadagna di più.

GIULIO VALESINI

Mi sta dicendo che spesso queste protesi vengono impiantate senza necessità?

NEUROCHIRURGO

Non sempre c'è un'indicazione chirurgica chiarissima. Questo detto senza peli sulla bocca.

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Senza peli sulla lingua. A volte siete anche un po' avidi, chirurgi, bravi ma avidi. E quanto questa avidità pesa sulle casse delle Regioni? Bene uno dei casi più clamorosi di importazione è il Molise: nel 2018 ha speso la regione per i molisani nel privato 450mila euro, e invece ha anticipato, perché poi vengono restituiti dalle regioni di provenienza dei pazienti, 4 milioni di euro, il doppio di quanto erogava quattro anni prima. Anche in Puglia sono aumentati gli interventi: sette milioni nel 2013, quasi 14 milioni del 2017. Ma anche i pazienti pugliesi che vanno fuori sono aumentati, in cinque anni son passati da una spesa di 7,4 a 15 milioni. Poi però c'è anche l'esempio virtuoso. La regione Marche, nel 2014, ha deciso di ficcare il naso nelle cartelle cliniche e verificare quanto fossero appropriati questi interventi. Ecco come ha cominciato a controllare per coincidenza i dati sono crollati: si è passati da 8,9 milioni a 3,1 milioni. Un bell'esempio da imitare.