

Giugno 2018



FARMA



iFARMA EDITORE - Periodico mensile - Anno Il numero 13 - Reg. Trib. Milano n. 107 del 14 marzo 2017 - Editore: iFarma Editore s.r.l., via Erio Biondi, 1 - 20154 Milano

PRIMO PIANO

*Quanto è digitale
la sanità italiana?*

RETAIL

*Il modello
glocal*

NUTRACEUTICA

*La Degenerazione
maculare senile*

ROBERTO CINGOLANI

*Una robotica
collaborativa*



È tempo
di liberare l'intestino
in modo nuovo

Melilax

Doppia azione evacuante e protettiva



PER LATTANTI E BAMBINI
6 microclismi
con copricannula da 5g



PER ADULTI E RAGAZZI
6 microclismi
con copricannula da 10g



Con PROMELAXIN®
Complesso di Miel
e Polisaccaridi
da Aloe e Malva



Nuova Campagna Pubblicitaria televisiva da giugno 2018



Formazione professionale, campioni e materiale di merchandising



Informazione medica su pediatri, medici di medicina generale
e centri ospedalieri di gastroenterologia

PER SCOPRIRE TUTTI I DETTAGLI
CONTATTA L'AGENTE DI ZONA O L'UFFICIO COMMERCIALE
(frontoffice@aboca.it - 0575 746 316)

SONO DISPOSITIVI MEDICI 0373
Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni per l'uso.

Aboca S.p.A. Società Agricola - Loc. Aboca, 20 - 52037 Sansepolcro (AR)
www.aboca.com

MATERIALE AD ESCLUSIVO USO PROFESSIONALE

Aboca

SOMMARIO

3. EDITORIALE

Non si scherza più

5. IL MONDO DI OZ

Sforzi supplementari

7. LIVING ROOM

Questione di privacy

9. IN EUROPA

Preso in carico, si parte?

10. COPERTINA

Il futuro? Una robotica collaborativa

14. NOTE A MARGINE

Le priorità per le rurali

16. IL FISCO ALLE ORECCHIE

La cessione in forma societaria

Scenari



18. FORUM MAKE UP

Il trucco c'è e ora si vede

24. PRIMO PIANO

Quanto è digitale la sanità italiana?

28. EVENTI

L'hub mediterraneo della farmacia

31. RETAIL

Il modello glocal

34. CONVEGNI

Benvenuti nel mondo
del diritto societario

36. MAPPAMONDO

Strumenti



38. FARMACOLOGIA

La scelta del vasoattivo

44. NUTRACEUTICA

La Degenerazione maculare senile

48. MIXER

Spezie



52. CONSIGLI DI VIAGGIO

Al massimo Grado

54. TEMPO LIBERO

56. CAMICI DI FORZA

Top secret

Servizi



59. BELLE IDEE

La farmacia con il sorriso

60. AZIENDA

Una digitalizzazione
sempre più integrata

62. FARMASHOPPING

63. PRODOTTI

64. IL LIBRO

Il canale dei cuori

iFARMA EDITORE

iFARMA EDITORE SRL

Via Ezio Biondi 1, 20154 Milano

T: 02 349951 - Fax 02 33107015

info@ifarma.net

www.ifarma.net

PRESIDENTE E DIRETTORE EDITORIALE

Ismaele Passoni

AMMINISTRATORE DELEGATO

Andrea Jarach

REALIZZAZIONE EDITORIALE

Proedi Comunicazione - Gruppo Proedi

AMMINISTRATORE DELEGATO

Daniele Misrachi

DIRETTORE RESPONSABILE

Laura Benfenati (direttore@ifarma.net)

REDAZIONE

Elena Binda (elena.binda@ifarma.net)

Elena Peverata (elena.peverata@ifarma.net)

Chiara Zaccarelli (chiara.zaccarelli@ifarma.net)

COLLABORATORI

Antonio Astuti, Luca Belli, Carlo M. Buonamico,

Ivano Eberini, Maurizio Guerra, Maddalena

Guiotto, Niccolò Lombardi, Giulia Marchetti,

Luciana Marinelli, Gabriele Nobili, Giorgio F.

Pintus, Arturo Saggese, Francesco Schito, Alfredo

Vannacci

REDAZIONE WEB

Chiara Fonzi (info@ifarma.net)

WEB

Fabio Lancini

ART DIRECTOR

Floriana di Maio

IMMAGINI

© Cristiana Casotti, © Edoardo Sardano, archivio

iFarma Editore, Shutterstock

Copertina: © 2016 IIT

CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ

Digital Solutions srl - Gruppo Proedi

ADVERTISING SALES MANAGER

Giancarlo Confalonieri

(giancarlo.confalonieri@digitalsolutionsitalia.it)

MARKETING

Stefano Butti, Sieva Carolo, Luana De Stefano,

Isa Faleschini, Paola Grilli, Marta Mailhac, Lara

Passoni, Rachele Renna, Claudia Sonnino, Paola

Zannoni

AMMINISTRAZIONE

Katia Greto

COORDINAMENTO TECNICO E TRAFFICO

Paola Grilli (paola.grilli@ifarma.net)

REG. TRIB. MILANO No. 107/14/03/2017

iFARMA EDITORE SRL ISCRITTO AL ROC No. 29799 DEL 28 GIUGNO 2017

PERIODICITÀ: MENSILE

DIFFUSIONE MEDIA: 18.000 COPIE

STAMPA: GRAPHICSCALVE SPA

LOCALITÀ PONTE FORMELLO, 1/3/4 - 24020 VILMINORE DI SCALVE (BG)

Nonostante l'editore abbia fatto il possibile per includere il copyright di ogni

immagine, nel caso in cui ci fossero stati errori, omissioni o sviste ci scusiamo

con i detentori del copyright in questione, i cui nomi verranno pubblicati nelle

prossime uscite.

Sebbene il magazine iFarma abbia fatto il possibile per assicurare l'accuratezza

delle informazioni pubblicate, non può essere considerato responsabile delle

conseguenze sorte da errori o omissioni. Tutti i diritti sono riservati.

La riproduzione in tutto o in parte dei contenuti è proibita.



Anche i farmaci generici hanno un nome. EG®

Anche i farmaci generici o equivalenti hanno un nome: EG®, da sempre, garanzia di sicurezza e qualità. Stesso principio attivo, stessa efficacia dei farmaci di marca e più attenzione al prezzo.

Quando scelgo un generico, chiedo EG®



EDITORIALE

Non si scherza più



Laura Benfenati
direttore

Nei giorni in cui questo numero di *iFarma* va in stampa, dovrebbe essere presentato il nuovo Governo del Paese. I commenti dei più autorevoli editorialisti e la situazione nelle città governate dai Pentastellati non consentono di essere ottimisti ma ci lascia soprattutto perplessi la lettura del "contratto" di Governo. La parte che più ci riguarda da vicino, quella sulla sanità, sembra un'accozzaglia di "copia e incolla", di affermazioni esageratamente generiche e di luoghi comuni. Leggendola, non si percepisce grande competenza in materia. Del nuovo ministro della Salute poco si sa, al momento in cui scriviamo, ma inquietano molto le affermazioni sui vaccini che arrivano da entrambe le forze di Governo. Demagogia pura.

Il dono di approfondire, ascoltare e documentarsi non è così scontato tra i politici. Di fronte a questo scenario, preoccupante per il Paese, e temiamo in particolare per il ceto medio e i professionisti, due condizioni sono essenziali: che il sindacato cominci a fare il sindacato sul serio e che la base sia compatta più che mai. Entrambe le questioni sono complesse. A livello sindacale abbiamo letto nelle recenti interviste ai presidenti molti buoni propositi ed elenchi di cose fatte (riportate sullo scorso numero). La maggior parte di esse è, a detta di parecchi titolari, solo *maquillage*, non sostanza. Certo ci vuole tempo per portare a casa risultati significativi per tutelare davvero la categoria ma ora, con la temuta accelerazione sulle questioni critiche, probabile con il nuovo Governo, bisogna essere vigili e pronti.

La questione rete passa inevitabilmente in secondo piano, le priorità oggi sono evitare la perdita dal canale della fascia C - concretissima con i Cinque Stelle che spesso hanno sostenuto le parafarmacie - e l'incremento della Distribuzione diretta, stile Emilia Romagna. Il percorso,

lentissimo, che la farmacia sta facendo per ritagliarsi un posto essenziale nella gestione della cronicità del paziente va accelerato. Come leggete nell'articolo a pagina 5, altre categorie sono molto più attive dei farmacisti territoriali, lavorano già da tempo su formazione e modelli. Federfarma si è concentrata nell'ultimo anno su altre questioni - la comunicazione interna ed esterna alla categoria, per esempio, neanche tanto efficace - e si teme si stia arrivando impreparati al momento dell'emergenza. Certo un modello complessivo di "Farmacia futuro" c'è ed è stato illustrato a Cosmofarma ma sono stati già fatti passi concreti per realizzarlo?

Ora, intensificando il dialogo con le nuove forze politiche per spiegare cosa è il servizio farmaceutico nel nostro Paese - la sensazione che si ha è che non lo sappiano bene - bisogna procedere in tempi rapidi.

D'altra parte a qualsiasi eventuale azione insensata contro le farmacie vanno opposte misure dure in modo compatto. La base non può, come spesso è accaduto in passato, non dimostrare coesione e obiettivi comuni.

Ci rassicura che sia Cossolo sia Pagliacci abbiano ribadito più volte che vogliono essere giudicati sui risultati.

La base, unita, li sostenga e li aiuti a raggiungerli.

Non vorremmo certo vedere Federfarma messa alla prova in tempi così rapidi e con questi interlocutori. «Si sta come d'autunno sugli alberi le foglie», ha scritto un titolare sul seguito gruppo chiuso di Facebook "Pillole di informazione per titolari di farmacia". Visione un po' apocalittica forse ma che ci fa ben capire che non ci sono scuse: su fascia C, distribuzione diretta, gestione della cronicità si valuterà cosa significa essere sindacato sul serio. Qui è a rischio tutto il sistema farmacia, non si scherza più. ■



non la solita Farmacia

www.az-design.it

035 320314 info@az-design.it [azdesignpassion](#) [studio AZdesign](#)

- DESIGN
- INTERIOR
- MARKETING
- PRODUZIONE
- ARREDI
- MONTAGGIO
- DIREZIONE LAVORI
- STRUTTURE
- IMPIANTI
- ALLESTIMENTO
- LOGISTICA
- COMUNICAZIONE

IL MONDO
DI OZ

Sforzi supplementari

Nella categoria sembrano esserci sacche di resistenza: della gestione della cronicità bisognerebbe parlare molto di più e in termini più concreti

Secondo dati recenti, su ogni 100 euro a disposizione, ogni Regione ne spende in media più di 83 per la sanità, 62 dei quali assorbiti dalla spesa per curare i malati cronici, che secondo stime accreditate valgono almeno il 75 per cento della spesa totale per la salute.

Si tratta di percentuali destinate a crescere, alla luce dell'invecchiamento della popolazione confermato nei giorni scorsi dall'Istat, che ha censito 13,5 milioni di italiani over 65 anni e 4,1 milioni di ultraottantenni. Un quadro demografico che rende inevitabile sia l'aumento delle cronicità sia quello delle spese correlate.

Queste semplici cifre rendono evidente che la realtà con la quale bisognerà inevitabilmente fare i conti è il cosiddetto *cronic disease management*, la sfida della gestione delle cronicità. O la farmacia di comunità diventa un soggetto centrale nel rapporto tra Ssn e malati cronici, trasformandosi nella *longa manus* del Sistema sanitario pubblico nella gestione, monitoraggio e corretto impiego delle terapie farmacologiche per la cronicità (includendo quelle più innovative e costose), oppure essa diventerà un presidio marginale, costretto a subire una molto rilevante riduzione del fatturato Ssn.

In altre e più crude parole: se per gestire i farmaci della cronicità i Servizi sanitari regionali decidessero di avvalersi di altre risorse (farmacie ospedaliere, Asl, Case della salute, Mmg, infermieri), alla farmacia come presidio di dispensazione dei farmaci resterebbe davvero poco. E una volta esclusa anche solo in parte dalla cronicità (che come detto vale i tre quarti della spesa) finirebbe di fatto per essere svuotata dall'interno e deprivata delle risorse economiche indispensabili per assicurare il suo servizio che, a quel punto, sarebbe anche spogliato di molto del suo senso e dei suoi contenuti professionali. Per sopravvivere, sarebbe costretta a spingere sul pedale della dimensione

commerciale, dove peraltro la concorrenza non manca ed è spietata.

Lo scenario, piaccia o meno, è purtroppo congruente con le dinamiche alle quali assistiamo, a partire dal forte interesse con il quale gli altri soggetti guardano alla gestione delle cronicità. Si pensi al progetto Atreo, acronimo per Aderenza alla terapia e raccolta evidenze e osservazioni, con il quale i farmacisti ospedalieri si propongono come gestori delle terapie croniche anche sul territorio, e agli intensi sforzi che la Fnopi sta conducendo, forte dei suoi 440 mila iscritti, per istituzionalizzare la figura dell'infermiere di famiglia e di comunità, nella prospettiva della presa in carico del paziente.

Conforta che la questione sia nell'agenda della dirigenza di categoria, come comprovano iniziative come il progetto Adhere in Toscana, ma anche il tentativo di dare vita a una piattaforma per la *pharmaceutical care*, avviate da Federfarma per consolidare il fronte della "farmacia dei servizi", nella consapevolezza che è in quella cornice che la farmacia può giocare le sue carte per proporsi come soggetto affidabile e credibile nel *cronic disease management*.

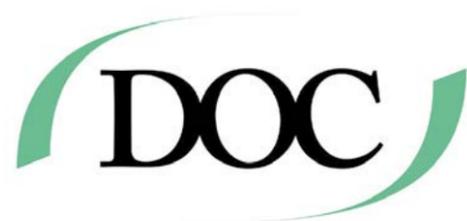
La sensazione, però, è che servano sforzi supplementari, anche in termini di "catechesi" all'interno della categoria, dove ancora sembrano esistere sacche di resistenza a un cambiamento in ogni caso ineludibile.

Ecco perché della gestione delle cronicità bisognerebbe parlare molto di più e in termini più concreti, anche avviando adeguati percorsi di formazione per spiegare cosa dovrà sapere e saper fare il farmacista per far sì che il Ssr gli affidi la gestione delle terapie dei suoi malati cronici. È il caso di ripetere che altri lo stanno già facendo, con grandi lucidità e determinazione. E già questo dovrebbe bastare per rimbocarsi le maniche e darsi una mossa. ■

Giorgio F. Pintus



FARMACI GENERICI: UNA scelta CHE FA BENE A TUTTI


GENERICI PER *SCelta*

www.docgenerici.it | facebook.com/docgenerici

LIVING ROOM

Questione di privacy

Come ci dobbiamo porre nei confronti di una questione delicata come quella dei dati sensibili sui social network?

Mia mamma mi dice sempre che a stare su Facebook poi la gente si fa i fatti miei. Ho cercato più volte di spiegarle che le persone che stanno sui social network sanno quello che decidiamo di raccontare loro e sono stato talmente convincente che ora ha anche lei un profilo Facebook. Detta così fa un po' ridere, ma la questione della privacy, anche quando non venga percepita in tutta la sua complessità, è una di quelle che preoccupa. Ci preoccupa per la poca chiarezza con cui veniamo informati del destino dei nostri dati sensibili e anche per il fatto che, nonostante le rassicurazioni che ci vengono fornite, spesso abbiamo l'impressione che le cose possano andare in maniera un po' diversa da come dovrebbero.

A conferma di quanto detto e a gettare un'ulteriore ombra su tutta questa questione, recentemente è scoppiato dal punto di vista mediatico il caso di Cambridge Analytica. Sembra che l'azienda abbia avuto accesso a dati provenienti da diversi milioni di utenti Facebook e che questi utenti siano stati profilati a scopo di marketing.

Le conseguenze di questo caso sono sotto gli occhi di tutti. Pensate soltanto alle audizioni di Mark Zuckerberg al Congresso o al fatto che alcuni dati statistici suggeriscono che un certo numero di utenti preoccupati stiano almeno parzialmente cambiando abitudini social.

Prima ho parlato di clamore mediatico, perché a essere onesti un fatto analogo era già capitato nel 2012, per la campagna presidenziale di Barack Obama, durante la quale erano stati usati dati provenienti dalla profilazione degli utenti dei social network. In quell'occasione però l'avvenimento venne raccontato, gestito dai media e percepito dalla società civile in maniera assai diversa. Mentre tutti seguiamo con interesse la questione Cambridge Analytica succede una cosa che a mio avviso ci deve far riflettere e che riguarda la raccolta e la condivisione

di dati sanitari. Grindr, un social network per incontri dedicato a un'utenza con orientamento gay o bisessuale, che ha raccolto dati sullo stato di sieropositività al virus dell'Hiv dei propri utenti, sembra aver condiviso tali dati con due altre aziende, che collaborano all'ottimizzazione dell'app per i dispositivi mobili. Alcuni esperti dicono che i contratti che regolano i rapporti tra Grindr e le aziende di consulenza sarebbero molto forti, ma è chiaro che un database contenente informazioni sanitarie nelle mani sbagliate potrebbe configurarsi come un problema non trascurabile. Pensate all'uso che potrebbero farne le compagnie assicurative che si occupano di polizze sulla salute o le aziende che si occupano di recruiting e di ricerca del personale.

Come ci dobbiamo porre nei confronti di una questione delicata come quella dei dati sensibili e della privacy? Difficile dare una risposta. Forse l'atteggiamento più ragionevole è che sui social network la gente sa quello che decidiamo di raccontare. Se decidiamo di essere social, dobbiamo accettare di far parte di un'audience che viene profilata a fini pubblicitari, pertanto ciò che per noi si configura realmente come dato sensibile non dovrebbe essere condiviso, indipendentemente dalle rassicurazioni che i gestori dei media ci danno.

Qualcuno ha detto che un segreto non è più tale dall'esatto momento in cui decidi di dividerlo con qualcuno.

Credo che per i professionisti della salute la questione del possesso e della condivisione di database contenenti dati sanitari personali, magari incrociati con altre informazioni, si configurerà presto come un punto nodale dell'impiego di big data in area biomedica. Dobbiamo iniziare a parlarne seriamente, perché sono convinto che ci vorranno molte garanzie, ben più di quelle che Facebook o Grindr o le leggi attuali possono fornire oggi a noi cittadini. ■

Ivano Eberini
Laboratorio di
Biochimica e Biofisica
Computazionale,
Dipartimento
di Scienze
Farmacologiche
e Biomolecolari,
Università degli Studi
di Milano



Aquauro



Consigliata dalla
SOCIETÀ ITALIANA DI UROLOGIA



Fai bene
ai tuoi
calcoli!

Un nuovo
trattamento
per la
prevenzione
della calcolosi
urinaria

Facilita
l'eliminazione
dei calcoli
renali

Previene
le recidive

Counselling
per il paziente
pre e post-
trattamento

PER INFORMAZIONI E ORDINI CHIAMA

Numero Verde
800 032 881

dal lunedì al venerdì
dalle ore 9.00 alle ore 19.00

oppure acquista online su

www.setthim.ch



Presenza in carico, si parte?

**Le farmacie hanno bisogno di un nuovo, definito rapporto con il Ssn:
ecco perché la sperimentazione sui servizi è urgente**

Che la farmacia dei servizi sia un tema di complessissima realizzazione è una certezza che ci accompagna sin dai primi tempi in cui il termine è stato formalizzato in un documento legislativo, nell'ormai lontano 2009.

Ma quello che abbiamo imparato da allora sino a oggi è che immediatamente dopo ogni passo in avanti apparentemente decisivo,

succede sempre qualcosa che riporta tutto all'inizio.

Così sembra che stia accadendo anche per la prima grande sperimentazione ufficiale di nuovi e davvero avanzati protocolli,

decisi e finanziati dalla legge di bilancio 2017. Per alcuni autorevoli commentatori, la recente richiesta dei governatori di ampliare il progetto dalle nove regioni iniziali a tutte le

amministrazioni richiederebbe un nuovo passaggio legislativo che certifichi tale allargamento operativo, e presumibilmente stanzi nuove risorse. Di parere opposto altri osservatori di rilievo: le cifre stanziare, sostengono questi, appartengono già alle Regioni nel loro complesso e non servono ulteriori provvedimenti formali. La nostra speranza è che abbia la meglio questa seconda posizione, e questo per una sola ragione drammaticamente concreta. I bilanci delle farmacie non possono permettersi altri ritardi: hanno urgente bisogno di un nuovo e strutturalmente definito rapporto con il Ssn che garantisca loro stabilità economica.

E questo elemento di stabilità non può che essere

dato dal fatto che alla farmacia siano riconosciuti ruoli e funzioni che offrono al cittadino e al Ssn un valore aggiunto sanitario suo unico. Nel momento in cui tutti conveniamo sul fatto che la presa in carico del paziente è lo strumento in grado di raggiungere il traguardo appena citato, non possiamo permetterci la miopia di intendere la sperimentazione di tale riforma come una

semplice occasione di raccolta di fondi pubblici.

È certamente doveroso che lo Stato ci metta del suo in un progetto che genererà benefici anche per esso, ma è altrettanto giusto che anche le farmacie accettino la loro partecipazione economica.

Se la sperimentazione è un investimento, allora è lecito che comporti un impegno "a rischio" per ognuna delle parti in gioco,

giustificato dal fatto che si crede nella ragionevole possibilità di ottenere maggiori risultati futuri.

È questo lo spirito del progetto Adhere, vera e propria anticipazione di quanto previsto dalla legge di bilancio 2017, che partirà quanto prima non solo nel territorio di originaria progettazione, la Asl Sud Est della Toscana, ma anche in Regione Piemonte e in Regione Puglia.

L'interruzione sul nascere di iniziative come queste avrebbe effetti devastanti: la farmacia nel suo complesso rischierebbe di apparire come sostanzialmente incapace di ridefinire il proprio ruolo nell'ambito del Piano nazionale e dei Piani regionali sulla cronicità. Spazi vuoti che potrebbero essere occupati da altri soggetti, già ora attivi al riguardo. ■

La farmacia non può rischiare di apparire come sostanzialmente incapace di ridefinire il proprio ruolo nell'ambito del Piano nazionale e dei Piani regionali sulla cronicità

Francesco Schito
segretario generale
Assofarm





Il futuro? Una robotica collaborativa

Riabilitazione robotica, sistemi protesici, tecniche diagnostiche e per il miglioramento della sostenibilità: delle applicazioni alle scienze mediche delle ricerche più innovative abbiamo parlato con Roberto Cingolani, direttore scientifico dell'Istituto Italiano di Tecnologia

di Carlo M. Buonamico

Il momento è topico. La tecnologia in tutte le sue forme pervade il nostro quotidiano, a livello personale e lavorativo. Computer, internet, tablet e smartphone fino ad arrivare alla domotica; della tecnologia, specie se avanzata, non sapremmo più fare a meno. Grazie a essa si accorciano le distanze, si riducono i tempi, si avvicinano le persone. E si può anche migliorare la salute. Sono moltissime infatti le applicazioni – presenti, future e futuribili – della tecnologia alle scienze mediche. Di questo e di molto altro abbiamo chiesto lumi a chi ha fatto della ricerca tecnologica quasi una missione: Roberto Cingolani, direttore scientifico dell'Istituto Italiano di Tecnologia, una delle punte di diamante dell'eccellenza scientifica italiana, riconosciuta a livello internazionale.

La tecnologia pervade ormai il quotidiano professionale, domestico e personale di tutti noi. E la velocità con cui essa evolve aumenta sempre di più. Arriveremo al punto di avere oggetti e dispositivi che dovranno essere aggiornati o cambiati costantemente?

Oggetti e dispositivi dovranno sicuramente essere aggiornati. A proposito di evoluzione vorrei sottolineare l'importanza dei nostri studi sulla robotica collaborativa attraverso i quali il binomio uomo-robot si sta evolvendo rapidamente e con importanti risultati. I sistemi collaborativi uomo-robot altamente intelligenti permettono il monitoraggio totale dello stato e delle intenzioni dell'uomo evitando a quest'ultimo, durante il lavoro, tra l'altro, stress alle articolazioni. L'interazione uomo-macchina creerà nuovi posti di lavoro e aumenterà la competitività dell'industria manifatturiera italiana ed europea.

Dal suo osservatorio privilegiato, gli italiani sono pronti e propensi a cavalcare l'inarrestabile onda dell'innovazione tecnologica dei nostri giorni?

Il progresso tecnologico è parte della nostra vita e l'innovazione ha offerto a tutti noi opportunità personali e professionali un tempo inimmaginabili. Pensiamo solo alla penetrazione del telefono cellulare nelle nostre attività quotidiane o all'utilizzo crescente di propulsori elettrici per automobili e utensili. Non si può, quindi, parlare di propensione all'innovazione bensì di un'evoluzione della quale tutti siamo artefici e utilizzatori. L'Istituto Italiano di Tecnologia (IIT) ha in questo un ruolo guida non solo dal punto di vista tecnologico ma anche da quello culturale (vedi riquadro a fianco).

All'IIT sono attivi vari filoni di ricerca. Quali sono i tre che a suo avviso saranno più dirompenti dal punto di vista dell'innovazione tecnologica?

Rispondo alla sua domanda precisando che i nostri filoni di ricerca sono quattro: robotica, nanomateriali, scienze della vita, scienze computazionali. In ognuna di queste branche sono in corso delle ricerche che avranno grande impatto sul nostro futuro con l'individuazione di formidabili supporti tecnologici e nuove opportunità di cura delle malattie scaturite da nuove e dirompenti conoscenze nate dallo studio dell'uomo. In quest'ultimo ambito, ritengo sia interessante ricordare le ricerche che stiamo conducendo per comprendere i meccanismi che sovrintendono al funzionamento del cervello e alle malattie che possono insorgere durante il suo sviluppo. Mi riferisco alle patologie dello spettro autistico o quelle legate all'invecchiamento: Alzheimer e Parkinson.

Futuribile e futuristico: quale sarà la svolta tecnologica del futuro e quale potrebbe essere?

La visione di IIT per il futuro è quella di continuare a sviluppare prioritariamente scienze e tecnologie centrate sull'essere umano grazie all'unione di differenti esperienze e competenze in una sintesi profondamente interdisciplinare. Vogliamo esplorare idee innovative ad alto rischio e sviluppare tecnologie per l'assistenza della persona: riabilitazione robotica, sistemi protesici, tecniche diagnostiche e per il miglioramento della sostenibilità, riduzione del carbon footprint, sorgenti di energia portatile, biodegradabilità, metodi numerici di simulazione.

Molte linee di ricerca riguardano la medicina e la genetica. Molte le tecnologie robotiche. Quali applicazioni di queste ricerche realisticamente arriveranno anche nel mondo della farmacia?

Stiamo vivendo una rivoluzione nel campo della genomica, della medicina personalizzata e di nuove opportunità di cura. In particolare, osservando i recentissimi risultati promettenti dell'uso di farmaci composti da acidi nucleici. Prevedo che l'impatto delle molecole ad Rna o Dna sarà fortissimo in quanto apre la possibilità di disegnare farmaci contro quella parte di genoma che fino a ora rimaneva inesplorata.

L'ISTITUTO ITALIANO DI TECNOLOGIA

11 laboratori su tutto il territorio nazionale, inseriti all'interno dei più importanti istituti universitari italiani.

Collaborazioni internazionali: con due laboratori al Mit e ad Harvard negli Stati Uniti.

Piano scientifico: 11 programmi di ricerca collegati a tre aree di ricerca (Technology, Core and Cross Disciplinary).

Staff: composto da oltre 1.600 persone provenienti da oltre 21 aree scientifiche (dalla medicina all'ingegneria) e da oltre 55 Paesi, con un'età media di 34 anni. La componente femminile supera il 40 per cento del personale totale. Lo staff scientifico, i tecnici e i PhD Students costituiscono la maggioranza del personale (82 per cento).

Finanziamenti: nel 2016 il finanziamento ricevuto dallo Stato, tramite il Mef, è stato di circa 96 milioni di euro. Al 2006 il portafoglio IIT relativo ai fondi esterni ammonta a 197,8 milioni di euro suddiviso tra progetti competitivi (142,4 milioni), progetti commerciali (44,2 milioni), progetti In-kind (11,2 milioni).

Pubblicazioni scientifiche: dal 2006, più di 10.191 pubblicazioni e 160.000 citazioni.

Portafoglio brevetti: comprese le convalide nazionali dei brevetti europei, 613 titoli attivi, costituiti da 339 brevetti concessi e 237 domande di brevetto in corso di esame. Questi titoli sono riferibili a 221 invenzioni indipendenti.

Imprenditoria: 17 spin-offs già avviati e 26 in fase di due diligence
Fonte: <https://www.iit.it/>

A suo avviso, quali sono le aree della sanità territoriale che maggiormente dovrebbero investire nell'innovazione tecnologica? Seguendo quali direttrici?

Ritengo sicuramente fondamentale l'automazione dei processi. Rendere la conoscenza scientifica e l'innovazione tecnologica disponibile al cittadino sono priorità cruciali nel creare progresso. In questo contesto, rendere utilizzabile la robotica e la genomica da parte del medico di famiglia potrebbe avere un effetto decisivo sulle nostre capacità di intervento nel campo della salute pubblica.

Infine, una riflessione politica: tecnologia e innovazione sono sinonimi di idee, investimenti e lungimiranza. Quali sono le azioni più urgenti che dovrebbe mettere in atto il nuovo Governo per dare impulso all'eccellenza della ricerca italiana?

Nel nostro Paese lavorano una moltitudine di scienziati entusiasti, creativi e capaci. Per essere competitivi però abbiamo bisogno di infrastrutture state-of-the-art. In questo contesto, per esempio, è fondamentale poter usufruire di installazioni digitali e di calcolo per l'analisi e lo storage di grosse moli di dati o di capacità di sequenziamento di un grosso numero di genomi. ■



BRUFEN[®] ANALGESICO



PP consigliato: 5,00 € OTC

PP consigliato: 8,00 € SOP

NOVITÀ MYLAN

OGGI ANCHE OTC. UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER UN CONSIGLIO QUALIFICATO.

- Assorbimento rapido del principio attivo¹
- Azione veloce contro il dolore acuto¹
- Minor rischio di tossicità gastrointestinale grave²



BRUFEN ANALGESICO 200 mg Ibuprofene - sale di lisina è indicato nel trattamento sintomatico del dolore da lieve a moderato, quale cefalea, dolore dentale, dolore mestruale e febbre e dolore nel raffreddore comune³. BRUFEN ANALGESICO 400 mg Ibuprofene - sale di lisina è indicato nel trattamento sintomatico del dolore da lieve a moderato, quale cefalea, emicrania acuta con o senza aura, dolore dentale, dolore mestruale e febbre e dolore nel raffreddore comune⁴.

1. Moore RA et al. Faster, higher, stronger? Evidence for formulation and efficacy for ibuprofen in acute pain. Pain. 2014 Jan;155(1):14-21.
2. Henry D et al. Variability risk of gastrointestinal complications with individual nonsteroidal anti-inflammatory drugs: result of collaborative meta-analysis. BMJ 1996; 312: 1563-1566. - 3. RCP Brufen Analgesico 200 mg - 4. RCP Brufen Analgesico 400 mg

Per ulteriori informazioni consultare gli RCP del prodotto accedendo all'area riservata del sito www.mylan.it

Le priorità per le rurali

Indennità di residenza uniformate a livello nazionale e loro detassazione, servizi in convenzione, rete effettiva non solo teorica

Penso che nessuno possa mettere in dubbio che la nuova presidente rurale "metta l'anima" nello svolgimento del suo ruolo, come abbiamo letto nella sua recente intervista su *iFarma*. La farmacia nei piccoli paesi spesso è l'unico punto sanitario, non essendovi ospedale, né Pronto soccorso, o guardia medica e, a volte, neppure il medico di base. Purtroppo, la categoria dei farmacisti, sempre più frequentemente in affanno economico, ha cercato di risolvere i propri problemi ampliando in modo esagerato – anche fuori dall'ambito sanitario, o *borderline* a esso – i settori merceologici e perdendo, di conseguenza, la serietà professionale "vendendo" prodotti di dubbia efficacia. Tale comportamento, unito all'interesse di altri attori, nuovi al nostro settore, che hanno studiato e compreso che, se sviluppato con meno regole e meno vincoli, esso poteva diventare molto allettante per il loro *business*, hanno causato la congiuntura che stiamo vivendo da molti anni in modo negativo. Prima i negozi veterinari, poi le erboristerie, quindi i negozi di vicinato e, nel contempo, Ssn, Regioni, Ulss, ospedali hanno devastato l'economia aziendale delle farmacie, impedendone spesso l'onesto sviluppo e incremento. Anche l'interesse montante del Capitale, delle multinazionali e della Distribuzione intermedia ha prodotto le modifiche di legge che hanno causato, prima, le società di farmacisti titolari di farmacia, poi, l'ampliamento del numero di farmacie possedute – da una fino a quattro – e, quindi, le società di capitali con numero illimitato di farmacie. Molti colleghi hanno spinto nello stesso senso poiché avevano una visione aziendale e affaristica dell'attività farmaceutica, del tutto opposta a quella professionale.

LA PERDITA DI IDENTITÀ

Le dirigenze della categoria, di ogni natura e livello, non

hanno mai compreso, oppure hanno avuto interesse ad accettare, se non a promuovere, tutto questo, causando la distruzione della peculiarità storica e strettamente specialistica della farmacia italiana, sempre più simile a quella anglosassone, quindi molto più commerciale che professionale. Perdendo l'identità, è giocoforza perdere il Ruolo, non essere più credibili, e, quindi, uscire sempre di più dall'ambito del puro Servizio Sanitario statale per entrare nel mondo del libero commercio. I politici hanno spinto volentieri in questa direzione, per interesse politico e personale, fino alla situazione attuale in cui non esistono più orari, prezzi tutelati e prodotti garantiti, ma solo concorrenza, offerte, sconti e liberismo sfrenato. Senza più limiti.

Il sindacato avrebbe dovuto opporsi a questa china involutiva della professione, puntando sulla riconquista del Ruolo di preparatori, dispensatori, specialisti del farmaco, e di garanti assoluti della salute dei cittadini italiani anche attraverso la puntigliosa e deontologica applicazione delle norme che lo Stato ritiene utili alla sanità pubblica. Nel contempo avrebbe dovuto esigere il rispetto di una professionalità trasparente e integerrima che "serve" lo Stato e i cittadini quale filtro positivo, serio e onesto tra produzione e cura. Ovviamente ogni professionalità ha un costo e la capillarità del servizio sul territorio che estende il compito dello Stato, previsto nell'art. 32 della Costituzione, in ogni angolo più sperduto del nostro Paese, che ha uno sviluppo logistico tra i più complicati tra colline, montagne e isole, deve avere una Remunerazione superiore a copertura del maggiore sacrificio umano e sociale, oltre che del normale impegno specialistico. Certamente, il sindacato poteva fare molto di più, specialmente in passato, ma ovviamente ogni aiuto possibile alle farmacie più disagiate e lontane dai centri

più remunerativi e organizzati è ben accetto.

MISURE PALLIATIVE

L'innalzamento del tetto di fatturato Ssn che garantisce uno sconto minore a favore dello Stato favorisce le poche farmacie più fortunate che hanno aumentato numero e importo delle ricette e non la grande maggioranza che continua a diminuirle. Di conseguenza, sarebbe stato molto più lungimirante e utile toglierlo del tutto a quelle farmacie che sono già al di sotto dei 258 mila euro e rotti, piuttosto che premiare quelle che lo hanno superato fino ai 450 mila euro. Anche l'aiuto ai titolari di farmacia rurale sussidiata che lavorano da soli in farmacia è ben gradito, ma una semplice inchiesta avrebbe fatto scoprire che le difficoltà economiche per la sostituzione in caso di malattia sono proprio nei primi pochi giorni di influenza, o di altre situazioni patologiche urgenti, che costringono il titolare a lavorare ugualmente sebbene ammalato, mentre le grandi patologie protratte nel tempo, molto più rare, spesso sono già protette da assicurazioni malattia ed ente assistenziale.

Infine, ottima la scelta dei servizi aggiuntivi in farmacia, grande capitolo sposato da anni dal sindacato, che dovrebbe dare lustro alla farmacia ma anche nuove entrate, ma che ha grossi ostacoli nei piccoli centri dove, quasi sempre, i pazienti sono pensionati, operai, contadini, o comunque persone senza disponibilità economica per cui non usufruiscono mai di queste opportunità, avendo esenzioni che permettono di ottenere tutto gratuitamente dal Ssn. Cambierebbe completamente se tutti questi nuovi servizi fossero erogati dalle farmacie ma come integrazione del proprio ruolo nel rapporto convenzionale, come fanno da sempre i medici che vengono remunerati a parte sia per semplici medicazioni sia per certificati sia per

le ricette dematerializzate o per le visite domiciliari. Fondamentale, piuttosto, sarebbe l'aggiornamento monetario – dal 1968, a oggi, magari con arretrati – e anche l'unificazione su tutto il territorio nazionale, dell'indennità di disagiata residenza prevista dall'articolo 1 della legge n. 221 del 27 marzo 1968, che solo alcune Regioni hanno integrato con un'indennità regionale, spesso molto varia, sia per il valore intrinseco – che va da nulla fino a diverse decine di migliaia di euro – sia per la metodologia di individuazione – che va dal semplice numero di abitanti fino al fatturato globale della farmacia – creando una fortissima disparità tra farmacie analoghe, premiate alcune e dimenticate altre. A questa andrebbe aggiunta una battaglia per ottenere la detassazione di queste indennità poiché non ha senso che lo Stato dia con una mano e tolga con l'altra, molto spesso facendo scattare una fascia di tassazione superiore che diminuisce o annulla del tutto l'indennità stessa.

Quanto alla Rete, di cui non sappiamo praticamente quasi nulla, può funzionare davvero solo se sarà il prodotto di una vera unione cooperativa di quote delle farmacie che si associano, con condivisione dell'operatività e redistribuzione degli utili proporzionalmente alla partecipazione alla formazione del fatturato globale, altrimenti sarà uno dei tanti consorzi che non producono mai coinvolgimento e fedeltà.

Quindi, sì, c'è moltissimo da ri-fare e da fare e, se in un solo anno non è stato possibile, è augurabile che nei prossimi due anni si arrivi ad aiuti concreti per le 6.000 farmacie rurali e le 3.000 in forte difficoltà. Sperando che non si legga, come al solito, una nota polemica, puerile, inutile e stupida ma si comprenda invece chiaramente il continuo impegno di collaborazione alle iniziative auspicabili e possibili. ■

Maurizio Guerra
farmacista rurale



La cessione in forma societaria

L'opportunità della rivalutazione delle partecipazioni: per chi è titolare ancora in forma individuale forse potrebbe essere una scelta avveduta conferire la propria azienda in una società

C'è una fortissima confusione (soprattutto di chi vorrebbe cedere la farmacia) in ordine ai potenziali valori di cessione, ai metodi utilizzati per determinarli e, da ultimo, ai risvolti civili e fiscali sottostanti alle operazioni di cessione.

Ponendo attenzione su questi ultimi, pensare di cedere la farmacia, cedendo l'azienda o il ramo di azienda o, piuttosto, cedendo le quote di partecipazione (laddove la titolarità sia in forma societaria), comporta conseguenze fiscali notevolmente differenti.

La cessione di azienda (o ramo di azienda) comporta, da parte del cedente, una fiscalità ordinaria ai fini Irpef a scaglioni dal 23 per cento e fino al 43 per cento. La cessione delle quote di partecipazione qualificate superiori al 25 per cento del capitale, fino al 31.12.2018 va tassata in maniera ordinaria Irpef e dal 01.01.2019 si effettua la ritenuta a titolo di imposta al 26 per cento.

La cessione delle quote di partecipazione non qualificate, inferiori al 25 per cento del capitale resta sempre al 26 per cento a titolo di imposta.

Sofferamoci ora sulla possibile cessione di quote di una società titolare di farmacia. L'articolo 1, comma 998 della Legge 205 del 27 dicembre 2017, ha riaperto, per l'ennesima volta, i termini per la rideterminazione del valore delle partecipazioni di società non quotate, possedute, fuori dalla attività di impresa, da persone fisiche alla data del 1 gennaio 2018.

La rivalutazione consente, di fatto, di "sterilizzare" la tassazione delle plusvalenze che dovessero emergere dalla differenza tra il prezzo di vendita delle quote e il valore di carico delle stesse. La condizione per poter aderire è che venga redatta e asseverata la perizia di stima, redatta ex art. 64 del c.p.c., da parte di un tecnico abilitato (per esempio, dottore commercialista esperto contabile, ...), che cristallizzi il valore della partecipazione, rispetto

all'effettivo valore di mercato e che contestualmente, alla medesima scadenza, venga pagata l'imposta sostitutiva dell'8 per cento calcolata sul valore rivalutato. Il costo della perizia può essere portato a incremento del valore rivalutato. Il pagamento della imposta sostitutiva può essere eseguito anche in tre rate di pari importo rispettivamente alla scadenza del 30 giugno 2018, 2019 e 2020. Con questa agevolazione si intende consentire un legittimo risparmio fiscale, in vista della possibile cessione delle quote.

Un socio di una società in nome collettivo a cui è attribuita la titolarità di una farmacia, ha una quota del 50 per cento, su un valore di patrimonio di 10.000 euro: pertanto detiene un valore di patrimonio ragguagliato alla partecipazione, di 5.000 euro. Se il prezzo-valore del 100 per cento delle quote è di € 1.000.000 (quindi, secondo una logica diffusa, se la farmacia vale 1.000.000), di fatto il socio detiene una partecipazione di 500.000 euro. La plusvalenza di cessione dunque è di 495.000 euro. Questa oggi viene tassata in via ordinaria (Irpef a scaglioni) se la cessione avviene entro il 2018 e a ritenuta a titolo di imposta al 26 per cento se ceduta dal 2019. Di contro, la rivalutazione prevista dalla Legge 205 consente di pagare un'imposta sostitutiva dell'8 per cento sul valore rivalutato, quindi solo 40.000 euro, con la possibilità di rateizzarla in tre annualità di pari importo. Il solo vincolo previsto dalla norma è che la società sia già esistente al 01.01.2018.

Una riflessione, in conclusione, per chi è titolare ancora in forma individuale: dato che i termini per la rivalutazione sono stati riaperti innumerevoli volte dal 2002 a oggi, forse potrebbe essere una scelta avveduta quella di conferire la propria azienda in una società, con l'auspicio che anche per il 2019 si possa riproporre l'opportunità di sfruttare questa conveniente agevolazione. ■

Arturo Saggese
commercialista
Punto Farma srl



Scenari

*Numeri, trend,
questioni legali e fiscali,
distribuzione, modelli
organizzativi,
istituzioni e aziende*

18. FORUM MAKE UP
Il trucco c'è e ora si vede

24. PRIMO PIANO
Quanto è digitale la sanità italiana?

28. EVENTI
L'hub mediterraneo della farmacia

31. RETAIL
Il modello glocal

34. CONVEGNI
Benvenuti nel mondo
del diritto societario

36. MAPPAMONDO



Il trucco c'è e ora si vede

Il make up di qualità, sicuro per la salute e garantito nei risultati, è una tendenza forte e in crescita. La farmacia è il canale naturale per intercettare questo trend, con progettualità e senso della professione. Se ne è parlato all'ultimo Forum di iFarma, con farmacisti e aziende

di Elena Binda

Si è svolto il 21 aprile scorso, nell'ambito degli appuntamenti di Cosmofarma, l'affollato Forum sul make up organizzato da iFarma e intitolato "Make up in farmacia: una risorsa su cui investire". Il convegno, che è andato in scena allo Spazio Innovazione, l'area dedicata appunto alle nuove prospettive, ha attirato l'attenzione di molti addetti ai lavori. Tra i relatori, alcuni esponenti di importanti aziende del settore e una serie di colleghi farmacisti, provenienti da tutta Italia e già forti di un'esperienza positiva con il reparto cosmetico nelle loro farmacie. A moderare il forum c'era Mariasandra Aicardi, farmacista bolognese da sempre attenta alle potenzialità della dermocosmesi nonché pubblicitista

e collaboratrice abituale della nostra rivista proprio sui temi legati alla cosmesi. Ai presenti sono stati offerti i risultati di una panoramica sul mercato a cura di New Line. A commentarli, il direttore generale di New Line Elena Folpini, che ha mostrato come la tendenza ad acquistare prodotti per il trucco in farmacia sia non solo oggetto di una crescita costante da diversi anni, ma anche protagonista di un ulteriore picco tra il 2017 e il 2018. Il trend non sembra solo seguire il lancio sul mercato di nuove referenze, ma derivare piuttosto da un nuovo approccio culturale, una tendenza più generale che lega bellezza e salute, qualità e benessere, lusso e ingredienti naturali. La farmacia, infatti, è il secondo canale per crescita (figura 1) (battuto dalle

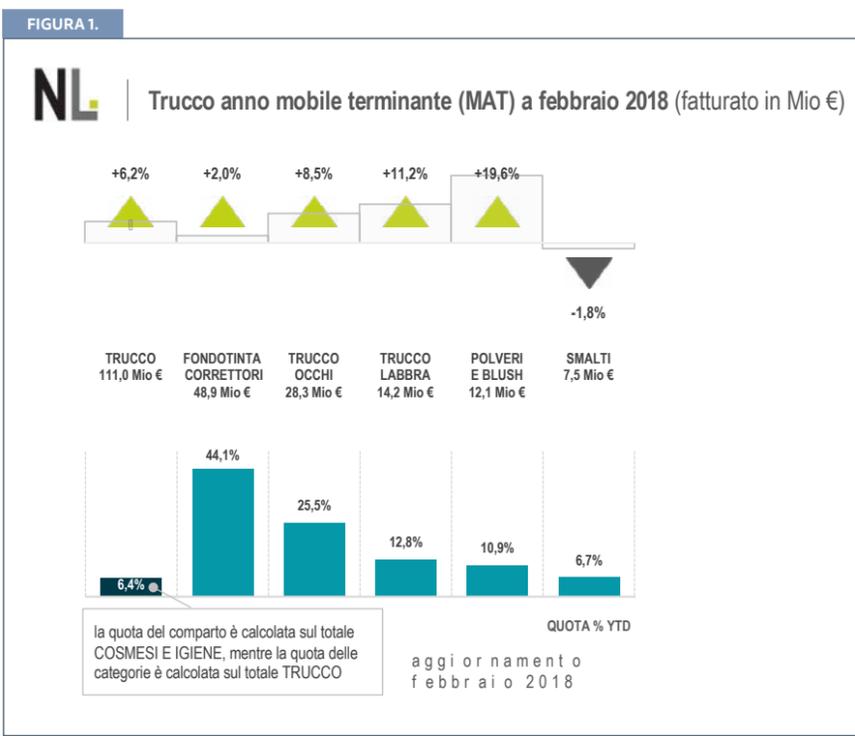
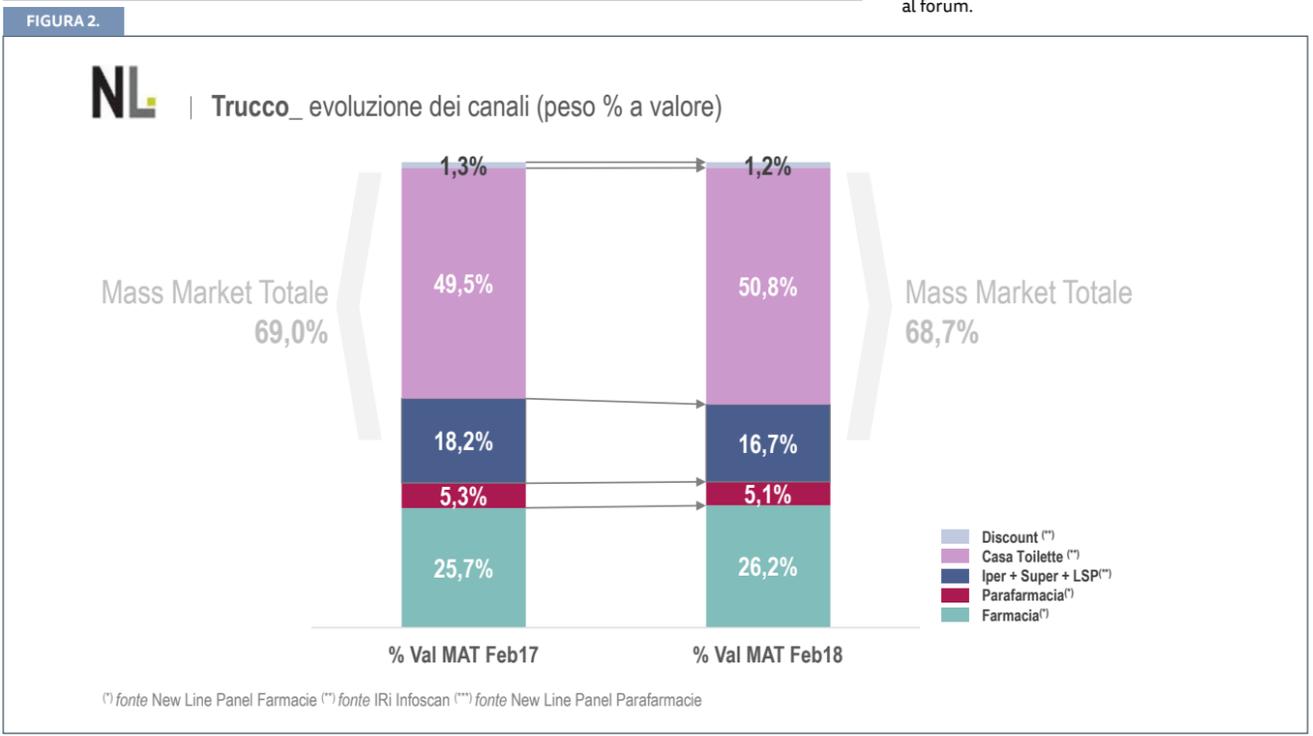


FOTO Elena folpini, Direttore generale di New Line, che ha tenuto la relazione introduttiva al forum.



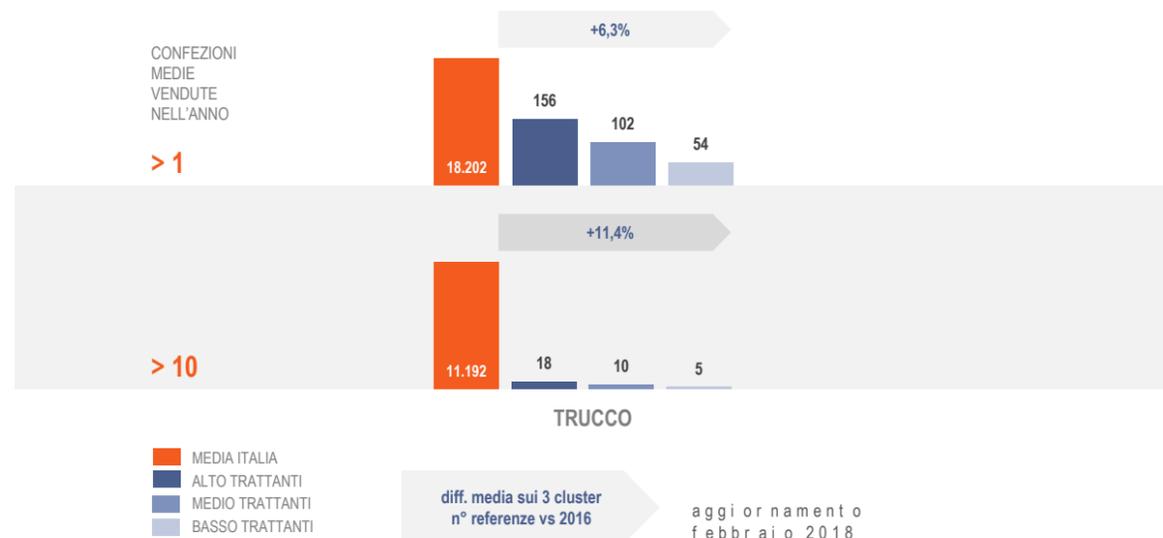
grandi catene di negozi specializzati in prodotti per la persona), mentre la Grande distribuzione risulta in calo (figura 2). Pur non essendo il driver principale, comunque, l'innovazione ha un suo peso: un terzo del fatturato del make up in farmacia, mostra infatti la ricerca, deriva da prodotti nuovi in fase di lancio. Negli ultimi due anni, sono state circa cinquemila

le nuove referenze, a riprova di un intenso lavoro di ricerca da parte delle aziende. Al proliferare delle novità e dei marchi, però, non corrisponde un'offerta altrettanto ampia nella singola farmacia (figura 3): anche una farmacia con forte focus sulla dermocosmesi, infatti, gioca il suo fatturato di settore su una media di 2,6 aziende di make up.

LE SCELTE DEI FARMACISTI
«È un grande piacere per noi percepire le aziende vicine, con una mission così chiara nell'innovazione e una focalizzazione così forte sul canale farmacia», commenta Elena Vecchioni, titolare della Farmacia Roma di Verona, storicamente un punto di riferimento per dermocosmesi e make up. «Mi pare

FIGURA 3.

NL | Numero medio di referenze trattate dalla Farmacia MAT febbraio 2018



che un cambiamento culturale sia in atto non soltanto tra i nostri clienti, ma anche all'interno della categoria. Finalmente viene riconosciuto al comparto della bellezza la dignità che merita. Il trucco non è affatto una cosa futile, può essere talvolta il modo per alleviare un disagio ed è, sempre e senz'altro, un mezzo per accrescere il benessere: è quindi un ambito in cui esercitare con competenza e soddisfazione la nostra capacità di consiglio, un'occasione per mostrare la nostra professionalità e riscoprire il piacere di essere farmacisti».

«Il *make up* ci offre un'occasione straordinaria per far uscire dalla nostra farmacia una cliente davvero soddisfatta – sottolinea Giuseppina Marrapodi, socio e direttore della Farmacia Macedonio di Roma – Per questo il mio approccio è quello di avere un reparto ottimamente organizzato, con personale preparato e con un'offerta ampia, non solo legata ai disturbi della pelle, ma portatrice anche di sfumature più ludiche. Per poter offrire molti prodotti diversi, e testare anche i più nuovi, occorre la collaborazione delle aziende su questioni spinose come quella delle giacenze: sapere di non ritrovarsi con antipatiche zavorre, infatti, ci renderebbe più liberi di sperimentare

e proporre novità, dando seguito agli sforzi di innovazione delle aziende stesse. Personalmente, comunque, scelgo marchi distribuiti solo in farmacia: credo che questo rafforzi la credibilità del canale». «Le parole chiave mi sembrano "professionalità" e "progetto" – aggiunge Pia Policicchio, titolare dell'omonima farmacia a Cosenza. «Indubbiamente, infatti, il nostro canale deve differenziarsi dagli altri per il livello del consiglio; d'altra parte, come imprenditori, abbiamo il dovere di elaborare una precisa strategia di investimento su questo comparto, senza abbandonarci all'improvvisazione. Accanto a questo, però, credo sia necessario lavorare anche sulla qualità della *customer experience* in farmacia, perché forse in questo, prima ancora che nel prezzo, sta il motivo per cui veniamo superati, in termini di crescita, da canali che non offrono la nostra stessa qualità». «Sono d'accordo sulle parole chiave indicate dalla collega», riprende Enrico Bruno, titolare dell'omonima farmacia a Francavilla al Mare, nelle Marche. «Con mia moglie, abbiamo scelto di avere un reparto cosmetico specializzato perché questo rientrava perfettamente nel nostro progetto di farmacia. E sono d'accordo anche sull'importanza fondamentale

della professionalità, che nel nostro caso significa anche certezza dei risultati: consigliare un prodotto che non dà frutti misurabili è un boomerang che non ci possiamo permettere. Per questo, nella mia farmacia si organizzano abitualmente anche stage che insegnano come applicare il prodotto perché sia davvero efficace: questo accresce ulteriormente la qualità percepita del nostro servizio e crea occasioni di fidelizzazione estremamente redditizie». «Infine, non dimentichiamo che un reparto di *make up* ben fatto offre anche alla farmacia stessa la possibilità di rinnovare il proprio *look*», sottolinea Anna Lussignoli, giovane professionista specializzata in dermocosmesi. «Per andare incontro alle aspettative delle clienti, anche quelle più giovani, più esigenti o più consapevoli, i prodotti per il trucco devono oggi avere un tocco *glamour*, anche in farmacia. E con questo mi riferisco sia alla presentazione, quindi al modo in cui la farmacia organizza il reparto, sia alle caratteristiche stesse del prodotto che, perfino quando ha finalità terapeutiche, deve essere piacevole».

LE PROPOSTE DELLE AZIENDE

Le aziende presenti hanno ascoltato con interesse le istanze dei farmacisti,

Misurateci su tutto.



Diamo spazio a ogni vostra esigenza. Non solo ai cm.

Calcolate la dinamicità del nostro team e l'affidabilità del nostro gruppo. Valutate performance e semplicità d'utilizzo dei nostri robot. Soppesate le tecnologie avanzate e la qualità dei servizi. Scoprirete la differenza della personalizzazione Pharmathek.



VELOCITÀ



EFFICIENZA
E CONTROLLO



ADATTABILITÀ



SEMPLICITÀ



ASSISTENZA

offrendo delucidazioni sulle varie sfumature del proprio posizionamento e delle proprie politiche commerciali. «Per quanto ci riguarda, la farmacia è il canale di distribuzione naturale», evidenzia Laura May, direttore commerciale di Korff, marchio che fa parte del gruppo Istituto Ganassini. «Per i nostri prodotti, che si basano sulla ricerca scientifica, l'autorevolezza del camice bianco è un complemento ovvio e necessario. Specularmente, crediamo che alla farmacia convenga investire nel reparto cosmetico, purché sia di qualità garantita». «L'interesse della farmacia a investire nel reparto cosmetico è testimoniata anche da questa platea gremita – nota Antonio Pirillo, da poco socio nonché amministratore delegato del marchio Rouj – ed è un interesse totalmente ricambiato dalle aziende. Unendo la nostra competenza con la voglia di innovazione dei farmacisti, alle prese con una fase fortemente evolutiva, possiamo vincere tutti, realizzando l'obiettivo di sottrarre consumatori ad altri canali».

«Penso che, come sempre, la ricetta vincente sia intercettare le aspettative del consumatore – riflette Dario Belletti, ad di Sirpea, azienda cosmetica che dal 1946 realizza e distribuisce brand cosmetici internazionali – e credo che l'aspettativa di chi entra in farmacia sia di trovare prodotti sicuri ed efficaci. Credo, anche, che sia giusto offrire al cliente un'offerta ampia e segmentata, che comprenda anche i marchi del lusso, che fidelizzano alla farmacia anche il pubblico più esigente e contribuiscono ad avere scontrini alti». «Per noi, intercettare le aspettative del consumatore significa offrirgli un prodotto completamente biologico, vegano certificato e veramente compatibile con ogni tipo di pelle», sottolinea Claudio Albesano, direttore generale di Liquidflora. Lo facciamo da quando non era di moda, e ora abbiamo la competenza e l'expertise per fare fronte a questo boom di richiesta.

Perché non c'è dubbio che chi entra in farmacia cerchi soprattutto efficacia e sicurezza: oggi siamo in grado di darglieli, aggiungendo anche un tocco di *glamour*. Stimolante voce fuori dal coro, al Forum ha partecipato anche Luca Catalano, direttore marketing di Collistar, leader in profumeria che sta intraprendendo una nuova azione sul canale farmacia. «Le farmacie sono un canale in crescita», spiega Catalano. «Per questo, dove è possibile senza cannibalizzare altri nostri punti vendita, stiamo stringendo accordi con le farmacie più qualificate affinché distribuiscono i nostri prodotti. Siamo consapevoli di non poter offrire quell'esclusività di canale cui i farmacisti tengono, ma in cambio offriamo la possibilità di agganciare una fascia di clientela nuova e nuove occasioni di vendita. Nessuno immagina di venire a comprare un regalo in farmacia: con noi, invece, questo diventa possibile».

QUANDO IL TRUCCO È QUALCOSA IN PIÙ

Al Forum, infine, ha partecipato Anna Segatti, presidente dell'associazione

“La forza e il sorriso”, onlus costituita nel 2006 sotto il patrocinio di Cosmetica Italia, che porta nel nostro Paese il programma internazionale “Look Good, Feel Better”. Il progetto si traduce nella realizzazione di laboratori di bellezza gratuiti, destinati alle donne in trattamento oncologico, per offrire loro informazioni, idee e accorgimenti pratici per truccarsi, migliorare il proprio aspetto e, con esso, l'umore e l'autostima. Le indicazioni si propongono di fronteggiare, senza interferire con le cure mediche, gli effetti secondari di chemio e radioterapia. «Come sa chiunque abbia affrontato il cancro, questo è un lavoro importante, che fa davvero bene alle donne» spiega Anna Segatti, che ha mostrato anche una toccante clip con le testimonianze delle persone coinvolte. «I farmacisti possono aiutarci promuovendo e facendo conoscere il nostro progetto, ma anche proponendosi come volontari che mettono le proprie competenze di dermocosmesi al servizio delle pazienti oncologiche». Il sito dell'associazione è www.laforzaeilsorriso.it.



FOTO_ Da sinistra: Mariasandra Aicardi, Laura May, Luca Catalano, Antonio Pirillo, Dario Belletti e Claudio Albesano.



LE PAURE DEI NOSTRI AMICI NON SONO UN GIOCO

Regala loro tutta l'armonia che meritano, chiedi **Zylkene**® al tuo veterinario.

Zylkene® MANGIME COMPLEMENTARE PER CANI E GATTI

Rumori forti, viaggi, nuovi arrivi in famiglia, traslochi. Nella vita di tutti i giorni, i nostri amici animali possono affrontare situazioni stressanti che causano loro disagio. Con **Zylkene**® li aiuti a promuovere il loro equilibrio comportamentale in modo naturale.





PRIMO PIANO

Quanto è digitale la sanità italiana?

La ricerca "Sanità e digitale: uno spazio per innovare" condotta dall'Osservatorio per l'Innovazione digitale in sanità del Politecnico di Milano

di Luca Belli

La digitalizzazione di beni e servizi corre sul filo della Rete. E arriva su Pc, tablet e smartphone di tutti: medici, istituzioni sanitarie e cittadini-pazienti. Ma quanto è davvero digitale la sanità italiana? Ne dipinge un quadro, a tinte chiaro-scure, la ricerca "Sanità e digitale: uno spazio per innovare" condotta dall'Osservatorio per l'Innovazione digitale in sanità del Politecnico di Milano. Sono 21 gli euro che l'Italia ha speso nel 2017 per promuovere la sanità digitale di ciascun cittadino. Un miliardo e trecento milioni di euro complessivi, pari all'1,1 per cento del Pil, che però non sono bastati per rendere omogenea e reale la digitalizzazione dei servizi sul territorio nazionale. È infatti solo il 20 per cento della popolazione a utilizzare strumenti web per accedere ai servizi sanitari. La maggior parte dei pazienti o non conosce la possibilità di interagire digitalmente con la sanità oppure confessa che ciò sia troppo

complicato, ovvero di non avere sufficiente dimestichezza con questi nuovi strumenti per poterli utilizzare. La situazione non è migliore guardando ciò che accade dal lato del medico e delle strutture sanitarie. I medici di medicina generale (Mmg) e gli specialisti utilizzano WhatsApp, rispettivamente nel 63 per cento e nel 52 per cento dei casi, per scambiare facilmente dati e immagini con i pazienti. Ma, come ha evidenziato Chiara Sgarbossa, direttore dell'Osservatorio innovazione digitale in sanità: «Si tratta di strumenti basilari, che spesso non necessitano di formazione specifica né di un cambiamento culturale significativo. È importante – aggiunge – che i medici siano più attenti alla propria formazione rispetto alle competenze digitali necessarie allo sviluppo di nuovi progetti di innovazione digitale utili a migliorare i processi e i servizi sanitari». Interessante è anche un altro dato: solo il 19 per cento dei Mmg ha attivato un flusso

informativo che rientra nell'ambito di un Piano diagnostico terapeutico assistenziale (Pdta), per favorire la continuità di cura, soprattutto per i pazienti cronici; e solo il 9 per cento dei medici usa strumenti informatici per redigere il Piano di assistenza Individuale da condividere con il paziente. L'ostacolo principale a una maggiore penetrazione di queste tecnologie nell'operativo quotidiano è la mancanza di tempo e di personale, anche qualificato e remunerato per occuparsi, per esempio, di prenotazioni *on line*. Oltre al fatto che i medici sostengono ci sia un reale rischio di fraintendimenti bidirezionali nella comunicazione con il paziente. In quest'ambito, dicono gli esperti, la principale sfida per il futuro sarà quella di incentivare lo sviluppo degli strumenti più idonei a seconda della finalità di utilizzo. «È poi necessaria la sensibilizzazione, sia del medico sia del paziente, rispetto al fatto che le informazioni sulla salute sono dati sensibili e pertanto devono essere protette a tutela della *privacy* del paziente», ha

precisato Paola Pellicciari, Coordinatore regionale Lombardia di Cittadinanzattiva-Tribunale diritti del Malato.

CHI INVESTE?

Ma allora gli investimenti destinati alla digitalizzazione della sanità dove trovano concreta attuazione? E a cosa servono? Secondo la ricerca, sono soprattutto le strutture sanitarie a investire su questo fronte, con 890 milioni di euro spesi nel 2017, seguite dalle Regioni (320 milioni) e dai Mmg (quasi 73 milioni). Fanalino di coda il Ministero della Salute che ha speso solo 16,7 milioni di euro (figura 1). Oggetto principale degli investimenti (figura 2), la cartella clinica elettronica (47 milioni di euro). Ciò, ha evidenziato Mariano Corso, responsabile scientifico dell'Osservatorio del Politecnico, «a ragione del fatto che essa rappresenta l'ambito più rilevante per il raggiungimento degli obiettivi strategici delle strutture sanitarie», come indica il 72 per cento delle direzioni ospedaliere. Un dato che segna

un aumento del 13 per cento rispetto al 2016. A ben guardare, però, le cartelle elettroniche sono un po' limitate nelle loro funzionalità: permettono la consultazione di referti e immagini e consentono l'*order management*, ma solo in pochi casi consentono di svolgere attività avanzate quali la gestione del diario medico/infermieristico e della farmacoterapia.

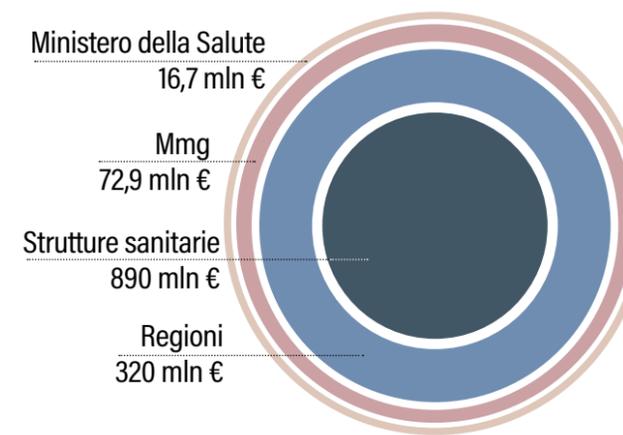
I SERVIZI

Un altro ambito su cui è concentrato l'interesse delle direzioni sanitarie è l'attivazione o l'ampliamento di servizi per il cittadino, attualmente circoscritti al *download* di referti via *web* e alla gestione di appuntamenti o prestazioni; servizi, questi ultimi, per lo più messi a disposizione dalle Regioni e non dalle strutture sanitarie. Nessuna traccia di servizi evoluti come *chatbot* per l'interazione paziente-personale sanitario. Decisamente stazionaria, a livelli bassi, anche la telemedicina. Se ne parla da moto tempo, ma solo il 38 per cento delle direzioni sanitarie la reputa una priorità. Per questo è un servizio ben lontano dall'essere capillare sul territorio, ed è per lo più limitato al teleconsulto inter-strutture sanitarie. Ancor più rare telemedicina e teleassistenza, che figurano ancora come progetti pilota. Come fare, quindi, perché la transizione al digitale non si areni nei banchi di sabbia dei processi decisionali delle istituzioni e della non definita inclinazione dei cittadini? Chiara l'opinione di Diego Conforti, direttore Ufficio innovazione e ricerca, Dipartimento salute e solidarietà sociale della Provincia Autonoma di Trento: «Bisogna agire su *governance* e approccio a livello di sistema. Chi ha il potere decisionale deve essere lungimirante e andare oltre i tempi del proprio mandato, perché investire nella sanità digitale significa fare investimenti i cui risultati si potranno vedere e apprezzare nel medio-lungo termine. Università, Asl, Centri di Ricerca devono essere messi

FIGURA 1.

LA SPESA PER LA SANITÀ DIGITALE
La spesa sostenuta dai diversi attori del sistema
Stima su dati 2017

Spesa complessiva per la Sanità digitale: 1,3 mld €



Fonte: OSSERVATORI.NET
digital innovation

Sanità e digitale: uno spazio per innovare



nelle condizioni di poter lavorare seguendo una stessa logica e con analoghi obiettivi strategici e organizzativi». A cui si aggiunge la considerazione di Giovanni Delgrossi, Direttore dei Sistemi informativi dell'Asst di Vimercate. «Per ottenere continuità nel percorso di trasformazione digitale della sanità bisogna far sì che siano implementate tecnologie utili ed efficaci per tutti gli attori della sanità, strutture sanitarie e medici, così come per i pazienti». Insomma, come accade di sentire anche in consessi riferiti a diversi settori dell'economia e dei servizi, anche in quello della salute occorre che la testa e le braccia comprendano di essere parti sinergiche di un disegno comune che può trovare attuazione efficace solo se tutti gli attori lavorano nella stessa direzione. Anche se l'apologo di Menenio Agrippa risale al tempo dei romani - "Sic senatus et populus quasi unum corpus discordia pereunt concordia valent" - oggi c'è poco di nuovo sotto il sole. ■

FIGURA 2.





CONSORZIO
FARMACIA LABORATORIO
al servizio del tuo benessere

LA FORZA DEL GRUPPO

CONDIVIDIAMO CONOSCENZE ED ESPERIENZE PER CRESCERE INSIEME

CONSORZIO FARMACIA LABORATORIO dal 2008 mette in rete farmacie di tutta Italia offrendo ai propri consorziati una VASTA GAMMA DI VANTAGGI:

1 PRODOTTI PERSONALIZZATI



2 FORMAZIONE CONTINUA

- CORSI ONLINE E IN SEDE
- FORMAZIONE SU INTEGRAZIONE, COSMETICA E DIETETICA
- CORSI SULLE TECNICHE DI VENDITA
- CORSI SULLA GESTIONE DELLA FARMACIA

3 PARTNERSHIP

Accordi Commerciali esclusivi su:

- FARMACI
- COSMETICA
- OTC
- PARAFARMACO
- SERVIZI

4 STRUMENTI GESTIONALI

- GESTIONALE FARMACIA
- SOFTWARE MONITORAGGIO PERFORMANCE DI VENDITA
- GESTIONE INFORMATICA DELLA PRENOTAZIONE DEI SERVIZI
- FATTURAZIONE ELETTRONICA

5 SERVIZI WEB E SOCIAL

- SITO WEB
- SITO FARMACIA
- PIATTAFORMA E-COMMERCE
- GESTIONE PAGINA FACEBOOK

6 STRUMENTI PROMOZIONALI

- CARTA FEDELTA'
- VIDEOCOMUNICAZIONE INTERNA
- RIVISTA MENSILE
- VOLANTINI OFFERTE DEL MESE
- ROLL-UP PERSONALIZZATO
- CALENDARIO PERSONALIZZATO
- PALINSESTO LEDWALL VETRINE PERSONALIZZATO
- CATEGORY FARMACIA



seguici su 

L'hub mediterraneo della farmaceutica

A Taormina, dal 5 al 7 ottobre, l'ottava edizione di PharmEvolution. Molte le novità, tra le quali un format dedicato alle domande dei farmacisti agli esperti del settore

di Giulia Marchetti

L'ottava edizione di PharmEvolution, che si terrà dal 5 al 7 ottobre al PalaLumbi di Taormina, avrà un respiro internazionale grazie alla partecipazione di sponsor stranieri e di alcuni tra i relatori più autorevoli del panorama europeo. La tre giorni della farmaceutica, che già nella passata edizione ha fatto registrare oltre 8.300 presenze qualificate, con un 30 per cento di partecipanti provenienti dal

Centro-Nord Italia, fa un ulteriore passo avanti per superare i confini nazionali e imporsi come "hub della farmaceutica" nel Mediterraneo. Dato quest'obiettivo, la scelta della location per PharmEvolution 2018 non poteva che cadere su Taormina, ambasciatrice delle bellezze siciliane nel mondo e scrigno di quei tesori d'arte, storia e cultura di cui la Sicilia è depositaria. Dal 5 al 7 ottobre i riflettori del mondo della farmacia si accenderanno al PalaLumbi, un'area espositiva esclusiva e ricercata, capace di coniugare il fascino senza tempo di Taormina con la funzionalità di una struttura espositiva moderna, ben collegata, dotata di ampio parcheggio ed estremamente versatile. Nella vasta area fieristica saranno presenti i maggiori brand leader in farmacia con le novità e i prodotti di ultima generazione e sponsor stranieri che da tempo seguono con interesse la convention e quest'anno hanno deciso di investire sul mercato italiano, partendo proprio dalla partecipazione a PharmEvolution. «La Sicilia non è più fanalino di coda del

Paese - osserva l'ideatore della convention Gioacchino Nicolosi - ma, grazie a eventi come PharmEvolution, si impone nel panorama nazionale ed estero come punto di incontro tra domanda e offerta di beni e servizi per la farmacia, crocevia di idee e momento di approfondimento con ospiti di rilievo internazionale, occasione di confronto tra i principali attori della filiera del farmaco». Novità di quest'anno sarà "PharmEvolution Talk - I big della farmacia nell'arena delle domande", format che metterà insieme alcuni tra i maggiori esperti della farmacia per rispondere alle domande del pubblico e fornire, ciascuno per la propria area di competenza, soluzioni praticabili e a portata di farmacista. Ogni tema lanciato nell'arena delle domande sarà oggetto di una disamina sotto diversi profili: da quello accademico e sul futuro della professione che sarà trattato da Orazio Cantoni, prorettore dell'Università di Urbino e direttore del Dipartimento di Scienze biomolecolari, al profilo economico che verrà analizzato da Franco Falorni, docente di Economia aziendale del corso di laurea in Farmacia a Pisa. E poi l'aspetto assistenziale, organizzativo ed economico dei servizi sociosanitari in farmacia trattato da Erika Mallarini, docente della Scuola di Direzione Aziendale - Sda Bocconi, per concludere con l'approccio manageriale a cura di Nicola Posa, amministratore delegato di Shackleton Group, società specializzata nella consulenza e formazione per la farmacia. «Due sono gli elementi di novità di PharmEvolution Talk: - spiega Nicolosi - la contemporanea partecipazione, allo stesso tavolo, di alcuni tra i maggiori esperti della farmacia e l'inversione dei ruoli tra i relatori e la platea di farmacisti, che da spettatori

passivi diventano protagonisti del dibattito, sottoponendo gli esperti al fuoco di fila delle domande sui principali nodi della farmacia e sul futuro della professione».

SPAZIO AD ALIMENTAZIONE E DERMOCOSMESI

Proseguendo un percorso avviato con successo e che ha riscontrato il gradimento dei partecipanti, PharmEvolution 2018 riserverà ampio spazio alle tematiche della corretta alimentazione. «La richiesta di salute dei cittadini, che fino a qualche anno fa era legata quasi esclusivamente alla dispensazione del farmaco, oggi passa anche dalla salute a tavola e dalla ricerca di una bussola per orientarsi nel mare magnum di nuove diete e regimi alimentari non sempre equilibrati. Quella bussola può essere il farmacista,

che conosce bene i suoi clienti e può diventare un interlocutore qualificato e competente per fornire consigli anche nel settore della corretta alimentazione e della dermocosmesi, come già avviene per la cura della persona». Oltre alla corretta alimentazione, altra macroarea di PharmEvolution 2018 sarà la dermocosmesi, che porterà in fiera i brand leader della salute della pelle e alcuni tra i maggiori esperti di dermatologia ed estetica, protagonisti di lectio magistralis e convegni scientifici. Si parte con il simposio su "La rosacea" di Giuseppe Micali, direttore della Clinica dermatologica dell'Università di Catania, per poi proseguire con il simposio sulla fotoprotezione e il workshop sulle nuove frontiere del filler. Momento clou sarà il simposio multidisciplinare su "La bellezza del

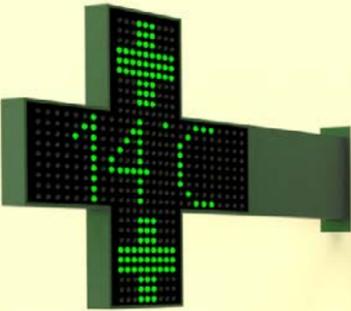
sorriso, il sorriso della bellezza" con la partecipazione, tra gli altri, di Franz Baruffaldi Preis, responsabile dell'Unità operativa di chirurgia plastica dell'Irccs Galeazzi di Milano-Bruzzano, di Giovanni Maria Gaeta, odontostomatologo e docente a contratto presso le università di Napoli e Firenze e alla New York State University, e di Giovanni Lo Castro, docente di Psicologia clinica all'Università di Catania. Modererà il simposio la conduttrice Daria Luppino. Le conclusioni saranno affidate al direttore scientifico dell'area dermatologica di PharmEvolution, Ivano Luppino. Ampio spazio sarà riservato infine all'aggiornamento professionale, con corsi Ecm e Fad sui temi di maggior interesse, così da offrire ai farmacisti l'opportunità di un giro d'orizzonte completo sull'Evolution della farmacia. ■





NEON JOLLY
INSEGNE LUMINOSE ROMA

SPECIALISTI IN INSEGNE




Qualità, convenienza, serietà e competenza garantiti

www.insegneluminosroma.com
info@insegneluminosroma.com
 06.43.91.236 - 391.35.17.073
 Via Vertumno, 5
 00157 ROMA

Presenti sul mercato dal 1978, utilizziamo tecnologie all'avanguardia e le migliori materie prime, alcuni tra i nostri servizi:

- Realizzazione di grafiche personalizzate ed insegne di ogni forma e con ogni materiale
- Conversione impianti da neon a led
- Messa a norma impianti e rilascio certificazioni 37/08
- Display led, totem multimediali
- Pratiche comunali, registrazione loghi
- Nulla osta beni architettonici, calcoli statici
- Teleassistenza per programmazione remota croci grafiche e display led
- Noleggio con riscatto con rate fino a 60 mesi









**Si può imparare
in tanti modi.
Scegli Fenix!**



Il modello glocal

Spesa on line e consegna sul pianerottolo di casa: cosa stanno facendo i grandi gruppi della Gdo nel settore food? Spunti per i farmacisti

di Maddalena Guiotto

Il mondo della farmacia, nella sua evoluzione, sia dal punto di vista del servizio che dell'organizzazione sul territorio, può trarre ispirazione da quanto sta accadendo nella Grande distribuzione (Gdo). Continuano infatti le esplorazioni nel *multichannel* e nella consegna a domicilio (*home delivery*) da parte delle principali insegne italiane della Gdo entrate nell'*e-commerce*. I confini tra i canali di vendita, infatti, sono sempre meno definiti. La possibilità di poter fare *shopping* indifferentemente, recandosi in un negozio o

con un *click* in un portale *on line* o da una *app* su *smartphone*, ha cambiato profondamente i modelli e i tempi di acquisto. Il cliente di oggi non compra solo nel punto vendita, ma nel negozio *on line* a qualsiasi ora del giorno o della notte e tutto arriva direttamente a casa. È la realtà del *multichannel* che può dare qualche spunto anche al *business* della farmacia.

I MODELLI DELLA GDO

Recentemente è sbarcata nell'*e-commerce* la umbra Pac 2000A, la più grande tra le cooperative di Conad. Il modello è quello di Amazon, ma in una variante spiccatamente "glocal" molto interessante per le reti di farmacie. Il cliente ordina *on line*, ma i prodotti non arrivano da un magazzino centrale, come accade con il colosso americano, ma dal supermercato più vicino a casa. Questa gestione è possibile grazie alla piattaforma sviluppata da Eurecart, costituita da Pac 2000A e dall'azienda di informatica Intema. «Con

questa strategia *glocal*», afferma Stefano Passatordi, amministratore delegato Eurecart, «si riesce a sfruttare la capillare distribuzione dei punti vendita Conad: riduciamo così l'impatto ambientale della logistica e conserviamo il rapporto di fiducia che, negli anni, i clienti hanno sviluppato con i supermercati di quartiere e con chi ci lavora. In più, chi compra *on line* può ricevere a casa ogni genere di prodotto: freschi, freschissimi, surgelati o porzionati al momento». Attualmente il servizio è attivo su 25 supermercati di Roma, ma saranno più del triplo nel 2019. Il costo del servizio di recapito ammonta a un massimo di 4,50 euro per le spese che non superano i 30 euro e si riduce per gli importi di spesa superiori, fino a diventare gratuito per quelli oltre i 95 euro.

Ha un approccio *glocal*, ma con un concetto più ampio, Supermercato24. È l'unica piattaforma che consente di scegliere il proprio *supermarket* di fiducia dove un *personal shopper* si reca a fare la spesa,

consegnandola poi a casa o all'indirizzo desiderato, entro l'orario concordato, anche a un'ora dall'ordine. Lo stesso *personal shopper*, in caso di dubbi, contatta telefonicamente il cliente. A marzo il gruppo Pam ha siglato un accordo di collaborazione con la piattaforma. Le prime città a essere raggiunte dal servizio sono state Milano, Bologna e Padova. La *partnership* permetterà ai clienti di fare la spesa agli stessi prezzi del punto vendita e riceverla direttamente a casa. L'offerta comprende oltre 5.600 referenze. Secondo una ricerca Nielsen, questo *player* italiano della spesa *on line* e consegna a domicilio è tra i primi tre *e-commerce grocery* nazionali: ha chiuso il 2017 triplicando i suoi volumi di vendita. Del resto, le vendite dell'*e-food*, in Italia hanno avuto una rapida crescita con un + 29 per cento negli ultimi 12 mesi. Altra realtà della Grande distribuzione recentemente *on line* è EasyCoop. Il servizio di spesa *on line* e consegna sul pianerottolo di casa è stato lanciato nel 2017 da Coop Alleanza 3.0 prima a Roma e poi a Bologna. Da quest'anno l'*e-commerce* si è esteso a Modena, Reggio Emilia e Ferrara e, da febbraio, a Mestre, Padova e Treviso. L'assortimento copre più di 11.000 prodotti e tutte le linee a marchio Coop. La spesa si fa *on line* e si riceve sulla porta di casa, con le massime garanzie sul fronte della qualità e della sicurezza, gli stessi prezzi di un ipermercato e ulteriori promozioni dedicate a chi acquista *on line*. Senza tanti clamori, la piattaforma di *e-commerce* CodiComodo ha compiuto un anno di attività. Ai primi quattro soci che hanno aderito subito al progetto della centrale Selex (Dimar, Il Gigante, Unicomm e Megamark) si sono aggiunte negli ultimi mesi il Cedi Pan (Sardegna) e, da aprile, Famila Verona (Brendolan). Per il momento il servizio, che conta una quindicina di punti vendita, è incentrato sul *click&collect*, quindi si ordina *on line*, ma si ritira nel punto vendita. Il gruppo sta studiando anche l'approccio alle consegne a domicilio, operazione che cambierà lo scenario quando sarà

operativa. Il 25 per cento dei clienti che chiedono l'erogazione del servizio non è cliente dei negozi fisici del gruppo Selex e, secondo i dati di quest'anno, l'*e-commerce* ha aumentato la fedeltà al marchio. Gli acquisti fatti sia nel fisico sia nel virtuale da un identico cliente generano maggiore fatturato che in passato.

PER LA FARMACIA L'HOME DELIVERY

«Il punto forte di un servizio di consegna a domicilio è sicuramente la fidelizzazione», dice Erika Mallarini, professor di *Public management and policy* della Sda Bocconi *school of management*. Una serie di vincoli normativi sulla gestione del farmaco etico rendono però più complessa, per la farmacia, l'entrata nell'*e-commerce* e la gestione dell'ordine *on line*, visto che c'è di mezzo una ricetta del medico e la consegna a domicilio (*home delivery*) di un medicinale. «Rispetto

Mallarini: «Serve quindi un'organizzazione tipo "hub", cioè un unico punto di raccolta da cui far partire gli ordini, un po' come le piattaforme della Gdo»

alla Grande distribuzione, la farmacia ha un elemento normativo che, proprio per i prodotti più importanti, blocca la consegna a casa del paziente», spiega Mallarini. Se la vendita *on line* del farmaco etico è praticamente impossibile, la farmacia può puntare sul servizio di consegna. Un colosso come il francese Carrefour, per esempio, non ha investito in *e-commerce*, ma il cliente può scegliere di farsi portare a casa la spesa che ha appena fatto in negozio. Sull'*home delivery* della farmacia ha aperto la strada Pharmap. «Si tratta», dice l'esperta, «di una *app* con cui il paziente prenota il servizio di un *pharmaper*, cioè di una persona che, dato l'indirizzo di consegna, quello del medico e

della farmacia, si occupa di ritirare la ricetta, recarsi in farmacia e di portare il medicinale al paziente entro 45 minuti dall'ordine o in altro orario definito». Il servizio, simile al *personal shopper* di Supermercato24, può essere prenotato anche accedendo al portale *web*, o attraverso una chiamata telefonica al *call center* gratuito. L'esperienza è partita due anni fa su iniziativa di Federfarma Palermo e oggi è presente anche a Milano, Torino, Bologna e Firenze. «I costi sono sostenuti dalla farmacia, che sottoscrive un abbonamento con Pharmap», puntualizza Mallarini. A proposito di costi, per fare il salto nel digitale, bisogna fare bene i conti. L'*e-commerce* è un'organizzazione che ha alti costi e bassi margini. La Gdo può permettersi certi investimenti proprio per la vendita di grandi volumi dei prodotti più frequentemente acquistati. «Il mondo *digital*», ricorda la professoressa, «ha logiche diverse da quelle della farmacia». Accanto alla questione normativa, si devono quindi considerare anche quella organizzativa ed economica. Nel caso di Otc, farmaci di automedicazione e parafarmaci, il problema giuridico chiaramente non si pone, ma «per giustificare l'investimento si devono muovere volumi di merce in grado di sostenere gli alti costi di distribuzione e i bassi margini sui prodotti: su *web* i prezzi tendono a essere scontati rispetto al negozio», osserva Mallarini. Serve quindi un'organizzazione tipo "hub", cioè un unico punto di raccolta da cui far partire gli ordini, un po' come le piattaforme della Gdo. Chiaramente questo modello non è proponibile alla singola farmacia, ma a una rete sì. In Italia, questo approccio è già stato attivato dal gruppo di farmacie Lloyds. Unica eccezione al sistema, è la farmacia Serra di Genova che ha puntato fortemente sul digitale. «Non ci si può improvvisare», ricorda Mallarini, «il *digital* ha altre logiche, tempistiche di evoluzione e aggiornamento. Nella maggioranza dei casi, se si vuole entrare nell'*e-commerce*, meglio pensare in rete». ■

iFARMA VIAGGI Israele

20 - 25 NOVEMBRE 2018



DOPO IL SUCCESSO DI QUELLO DELL'ANNO SCORSO ANCHE NEL 2018 IFARMA ORGANIZZA UN VIAGGIO IN ISRAELE.



DETTAGLI

Quota per persona (viaggio di 6 giorni)
In camera doppia € 1.600
In camera doppia uso singola € 2.070

Comprende:

Volo El Al, guida parlante italiano, assistenza in arrivo a Ben Gurion, tutte le visite indicate in programma, hotel di cat. 4 stelle sup., 4 cene in hotel, 1 cena in ristorante a Jaffa (tutte le cene bevande e vino inclusi) bus da 50 posti, audioguide, facchinaggio in aeroporto e negli alberghi, assistenza di una tour leader Promo Viaggi per l'intero viaggio.

Voli El Al

Da Milano a Tel Aviv 11:30 - 16:30
Da Tel Aviv a Milano 18:30 - 21:50
Da Roma a Tel Aviv 10:10 - 14:40
Da Tel Aviv a Roma 17:55 - 20:45

Programma dettagliato



iFARMA EDITORE



ITINERARIO*

1 - Martedì 20 novembre
Arrivo all'aeroporto e trasferimento a Tel Aviv. Cena al Ristorante Old man and the Sea a Jaffa Port. Pernottamento presso l'hotel Herod's.

2 - Mercoledì 21 novembre
Partenza per Rehovot e visita al Weizmann Institute, uno dei più importanti centri di ricerca scientifica del mondo. Rientro a Tel Aviv e incontri professionali. Cena e pernottamento presso l'hotel Kibbutz Lavi.

3 - Giovedì 22 novembre
Gita in barca sulle acque del Lago di Tiberiade. Proseguimento per Cafarnaon, con l'antica sinagoga e la casa di San Pietro. Visita di Tabgha, dove è avvenuta la moltiplicazione dei pani e dei pesci e salita al Monte delle Beatitudini. Visita di Nazareth. Proseguimento per Gerusalemme. Cena e pernottamento presso l'hotel Ramada.



* Il programma è soggetto a modifiche in base a disponibilità degli interlocutori e dei partner

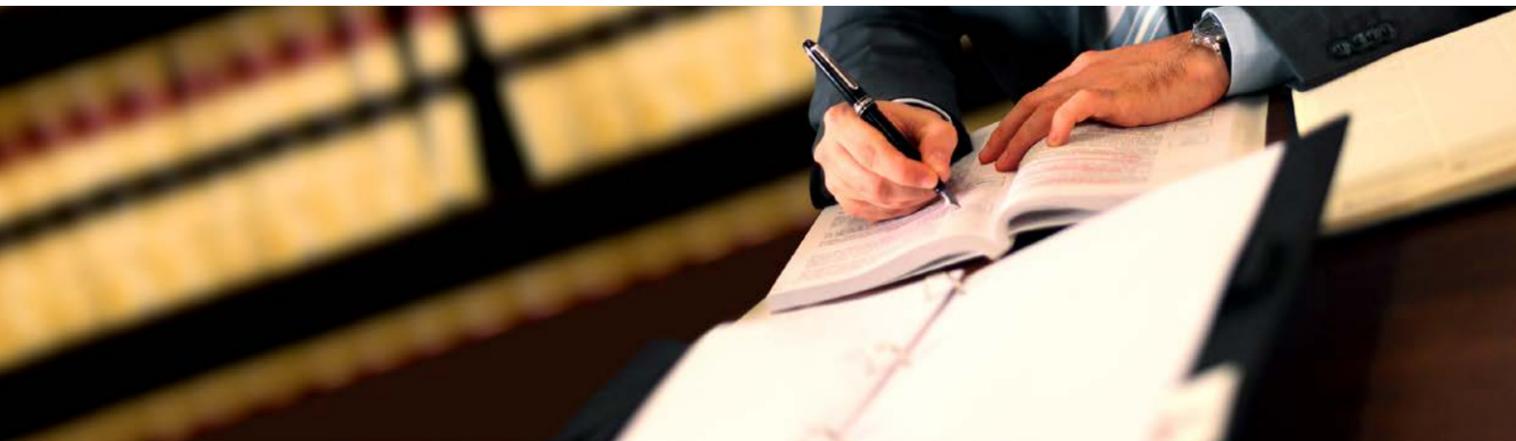
PER INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI
Promo Viaggi - Maurizio Pieri
email: mpieri@pvagency.it
Tel.: 0258189209 - Fax: 028373448

CONVEGNI

Benvenuti nel mondo del diritto societario

A Cosmofarma, domenica mattina, si è discusso di Legge 124, di imprenditorialità dei titolari e di società. Cercando di vedere il bicchiere mezzo pieno

di Antonio Astuti, farmacista



In un'ormai lunghissima, pluriennale, esperienza di convegni dedicati alle varie novità riguardanti il Sistema farmacia, raramente ci era capitato di trovarne uno così esaustivo e interessante come quello che si è svolto a Cosmofarma domenica 22 aprile, dal titolo già di per sé esplicativo: "La Legge 124/2017 e la farmacia. Le mille implicazioni della nuova normativa sulla concorrenza: giuridiche, economiche, commerciali e professionali". Il motivo è presto detto: sono state davvero affrontate tutte le questioni in oggetto e i vari relatori sono riusciti, in poco più di due, ore a scattare l'istantanea perfetta della situazione a oggi. Andiamo in ordine. L'apertura dei lavori è stata naturalmente dedicata alle implicazioni

"politico-professionali", con i due interventi in rapida successione del tesoriere di Federfarma Roberto Tobia e del presidente di Federfarma Servizi Antonello Mirone. Da una parte è emersa la "preoccupazione" per le conseguenze che la Legge sulla Concorrenza avrà su tre fronti ben distinti – quello dell'assetto generale del Servizio farmaceutico, quello sull'attività della singola farmacia e quello sulla strategia del sindacato (che, tramite le modifiche statutarie, ha in realtà già aperto ai nuovi soggetti "non farmacisti") – dall'altra Antonello Mirone ha sottolineato l'importanza di fare gruppo, nel senso letterale del termine, affidandosi a "reti" virtuose, prime fra tutte quelle di matrice cooperativistica, per affrontare

al meglio l'attacco che i nuovi attori inevitabilmente sferreranno contro l'attuale modello di farmacia. Fatte le necessarie premesse, Massimo Luciani, ordinario di Diritto Costituzionale presso la Sapienza di Roma, nonché consulente di Federfarma, ha illustrato le sue convinzioni: «Partendo dalla lettura che il Consiglio di Stato ha dato della Legge, condividendola purché sia salvaguardata la funzione delle farmacie come punti di riferimento per il servizio farmaceutico e quindi la salvaguardia della salute pubblica – ha detto il costituzionalista – le considerazioni da fare sono due: è l'occasione giusta per dare finalmente concretezza alla Legge sui Servizi e, nello stesso tempo, è fondamentale che nelle

sedi preposte si provi a cambiare quella sulla Concorrenza in merito al 20 per cento della proprietà extra-farmacisti. È troppo alta, e, così restando, rischierebbe di avere l'effetto opposto, favorendo possibili monopoli».

TITOLARI IMPRENDITORI?

A questo punto è poi arrivato lo "spettacolo" fornito dall'istrionico commercialista Franco Falorni, dell'omonimo studio di Pisa, che ha, come sempre, attirato l'attenzione del pubblico con le sue provocatorie slide in stile semi-fumettistico e lanciato continui input ai farmacisti presenti: «Oggi è stato calcolato che solo il 9 per cento dei titolari interpreta bene il ruolo di imprenditore e chi vorrà sopravvivere alla Legge Concorrenza, sfruttandola anzi, visto che il valore delle farmacie in questo ultimo anno è tornato a salire, dovrà necessariamente far prevalere le virtù tipiche della categoria – empatia, voglia di lavorare, speranza nel futuro, rispetto dei valori etici – sui vizi proverbiali dei farmacisti quali invidia, gelosia, avarizia, paranoia e, soprattutto, individualismo», ha affermato Falorni. Al termine della prima parte del convegno, strutturata secondo lo

schema delle relazioni frontali, è seguito il dibattito fra gli esperti e al talk show hanno preso parte anche l'avvocato Paolo Leopardi, Giustino De Cecco, professore associato dell'Università degli Studi di Roma 3 (vedi box in basso), e l'inseparabile duo di commercialisti composto da Giovanni Trombetta e Marcello Tarabusi dello Studio Guandalini di Bologna. Veramente tanti gli spunti di riflessione. Indirizzato ai farmacisti che si ritrovano a dover far fronte alle impellenti novità l'appello di Marco Alessandrini, ad di Credifarma: «Mi raccomando, è fondamentale che i titolari seguano sempre con grande attenzione lo stato finanziario della propria farmacia, ben sapendo che la soglia di attenzione alla quale fare riferimento per valutarne lo stato di salute è l'indebitamento, che non dovrebbe essere superiore al 40 per cento del fatturato sviluppato». Aggiungere, poi, che Credifarma sarà sempre e soltanto uno strumento dedicato ai farmacisti è sembrato quasi scontato. Più caustici, invece, Trombetta e Tarabusi che hanno insistito sulla nuova situazione che non vede più la farmacia protetta dalla proverbiale "campana di vetro" e quindi, per forza di cose, è chiamata a

confrontarsi con il mercato, per cui, ha assertedo Trombetta, «il concetto di rete di cui tanto si sente parlare dovrà anche riferirsi all'aspetto finanziario, diventato di fondamentale nella gestione dell'impresa farmacia». E mentre Giustino De Cecco, dopo aver dato il benvenuto ai farmacisti nell'universo del Diritto societario, ha risposto a una domanda sulle possibili intenzioni delle famigerate "multinazionali" di acquistare solo grandi farmacie di città puntualizzando, al contrario, che la Legge Concorrenza potrebbe favorire pure l'interesse verso le farmacie rurali, molto spesso piccole ma anche ben remunerative, le conclusioni le ha tirate l'avvocato Paolo Leopardi, affermando che «lo spauracchio di cui sento parlare dal 1996, da quando cioè mi occupo di farmacie, si è ora concretizzato e, da qui in avanti, i grandi gruppi di capitale, ma anche i singoli professionisti che lo vorranno fare, potranno pensare di entrare a pieno titolo nel mercato senza porsi particolari limiti d'azione». Ricordando, come ha detto pure Marcello Tarabusi, che un bicchiere non è mai né mezzo pieno né mezzo vuoto, in quanto contiene sempre una parte di acqua e un'altrettanta parte di aria... ■

NON CI SONO SOLUZIONI VALIDE PER TUTTI

A Giustino Di Cecco, associato di Diritto Commerciale presso la Facoltà di Economia "Federico Caffè" dell'Università di Roma 3, abbiamo chiesto un approfondimento su quanto si prospetta per la farmacia italiana alla luce della nuova Legge: «Senza dubbio, le 18.000 farmacie italiane dovranno confrontarsi con gruppi, nazionali e non, che deterranno ben più di qualche punto vendita. Ma l'ingresso delle multinazionali non sarà così repentino come molti temono. Chi ha denaro da spendere e investimenti da effettuare non sempre ha fretta e, di solito, attende buone occasioni. Il che significa che il progressivo e inevitabile formarsi di vere catene di farmacie avverrà nei prossimi anni, non in pochi mesi. Non escluderei poi un interesse anche per le farmacie rurali particolarmente redditizie, non solo quindi quelle cittadine».

Quale contromossa per le farmacie che intenderanno rimanere indipendenti?

Certamente non potranno restare immobili: è nel loro interesse promuovere e aderire a iniziative "collettive" che consentano loro di sfruttare le economie di scala non solo sugli acquisti di farmaci ma anche per tutti gli altri costi (che sono il 30-40 per cento del conto economico), utilizzare il distacco di personale "infragrupo", gestire la finanza nell'ambito di iniziative di grande respiro, utilizzare un marchio forte da affiancare alla croce verde, potenziando la propria capacità di innovazione e fidelizzazione della clientela tramite una filosofia di gruppo.

Un suggerimento: a quale tipologia di società fare riferimento?

Benvenuti nel mondo delle società. La scelta della forma, le opzioni dello statuto, gli eventuali accordi parasociali sono un vestito su misura che deve essere ritagliato da un sarto esperto. Elencare pro e contro è possibile soltanto rispetto a specifiche domande, non in generale, visto che esistono diverse soluzioni per il problema della fallibilità, per il problema dei rapporti con soci apportatori di capitale, per le modalità di gestione, per il trattamento fiscale, e per molto altro ancora. Occorre quindi la consapevolezza che non vi sono soluzioni valide per tutti.

Uk: si discute il divieto di prescrivere alcuni omeopatici

La Corte inglese ha accolto la richiesta della British Homeopathic Association (Bha) di rivalutare la decisione del Sistema sanitario nazionale inglese (Nhs) che vieta la prescrizione di alcuni prodotti omeopatici da parte del medico di medicina generale. Secondo Bha la consultazione popolare che portò l'Nhs a prendere questa decisione non era adeguata per trattare un tema così particolare. L' "uomo della strada" infatti non avrebbe sufficienti competenze per comprendere le diverse implicazioni relative a questo argomento. Nel 2017 Nhs aveva deciso di stralciare dalla prescrivibilità da parte del medico di medicina generale 18 prodotti ritenuti di "basso valore". Questo taglio, che comprende prodotti erboristici, integratori alimentari e prodotti omeopatici, dovrebbe generare un risparmio di 141 milioni di sterline all'anno per le casse dello Stato.

Fonte: www.pharmacy.biz

I farmacisti sono i leader nella vaccinazione

I farmacisti possono contribuire a salvare milioni di vite grazie al lavoro di sensibilizzazione rispetto all'importanza dei vaccini e al ruolo diretto nella somministrazione delle vaccinazioni.

A dirlo è l'Organizzazione mondiale della sanità, in occasione della Settimana mondiale dell'immunizzazione.

Commenta Dominique Jordan, farmacista svizzero a capo dell'*International Pharmaceutical Federation's Board of Pharmaceutical Practice*: «I farmacisti di tutto il mondo garantiscono che i vaccini raggiungano le persone. Molti Paesi non hanno ancora raggiunto il livello ottimale di copertura vaccinale per le principali malattie.

Se i farmacisti fossero autorizzati a somministrare i vaccini, in virtù del fatto che sono tra le figure sanitarie maggiormente a contatto con la popolazione, i risultati sarebbero enormi».

Fonte: www.pharmacist.com

Farmacie on line: un mercato che cresce con molte start up

Il mercato globale della vendita di farmaci *on line*, tra Otc e farmaci da prescrizione, nel 2016 si è attestato a 31,5 miliardi di dollari ed è destinato a crescere con un tasso del 16,5 per cento annuo fino al 2025. A dirlo è una ricerca condotta da Coherent Market Insights, che indica come continueranno a essere consistenti gli investimenti e i finanziamenti diretti a potenziare questo canale di vendita dei medicinali.

Ecco alcuni esempi. Nel 2017 la compagnia indiana specializzata in *e-commerce* farmaceutico, Medlife, ha investito 30 milioni di dollari, mentre l'indiana Medsonway Solutions ha raccolto 600.000 dollari di finanziamento da un *venture capitalist* per espandere il proprio *business* in India. Nello stesso anno la svizzera Zur Rose ha lanciato la sua Ipo (*Initial Public Offering*). In altri termini è sbarcata in borsa. Il Nord America fa e farà la parte del leone, in virtù della presenza dei principali *player* del settore, come The Kroger, Walgreens e Cvs Health. L'area asiatico-pacifica è invece quella destinata a crescere maggiormente, grazie alle sempre più numerose *start up* focalizzate nel commercio dei medicinali *on line*.

Uno dei principali problemi legati al commercio di farmaci *on line* è la vendita non autorizzata, che ha portato alcune autorità regolatorie, quali l'Fda a proibire l'importazione di farmaci da prescrizione dichiarando l'attività come illegale negli Usa. Le farmacie *on line* devono quindi essere autorizzate dallo Stato a vendere i farmaci in quel territorio.

Nell'Unione Europea è stato invece introdotto un logo di cui devono fregiarsi le farmacie autorizzate a vendere medicinali su *internet*. In India, invece il Ministero della salute ha proposto lo sviluppo di una piattaforma in cui coloro che vendono farmaci *on line* devono registrarsi e inserire i dati relativi a tutti i farmaci ricevuti, venduti o buttati.

Fonte: www.pharmacychoice.com



Strumenti

Category management,
aggiornamento, iniziative,
opportunità di crescita

38. FARMACOLOGIA
La scelta del vasoattivo

44. NUTRACEUTICA
La Degenerazione maculare senile

48. MIXER

La scelta del vasoattivo

Il farmacista riveste un ruolo di primaria importanza per chi soffre di insufficienza venosa cronica perché è spesso il primo, se non l'unico, operatore al quale ci si rivolge. Dovrebbe quindi saper assistere e consigliare il paziente al fine di evitare o ridurre i rischi legati a una cattiva gestione della patologia

di Niccolò Lombardi e Alfredo Vannacci
Unità di Ricerca in Farmacovigilanza
e Farmacoepidemiologia Dipartimento
di Neurofarba, Università degli Studi di Firenze

La gestione dei disturbi della circolazione venosa, al pari di molte altre problematiche, rappresenta senza dubbio un ambito che può essere preso in carico dal farmacista di comunità nella sua veste di operatore sanitario del territorio. Da un punto di vista anatomico, al contrario delle vene che sono costituite da tre tonache che conferiscono loro resistenza e trofismo, i capillari del microcircolo sono costituiti solamente da cellule endoteliali. A fronte della loro vulnerabilità, i capillari sono di estrema importanza nella regolazione della pressione, negli scambi ematici e nella regolazione del flusso sanguigno. Un'alterazione dei meccanismi alla base del sistema della pompa venosa costituita dal microcircolo determina una serie di disturbi che culminano con l'insufficienza venosa cronica.

Tali disturbi tendenzialmente iniziano con un senso di gonfiore agli arti inferiori,

Insufficienza venosa

L'insufficienza venosa, conosciuta anche come stasi venosa, è un disturbo circolatorio comune e in progressiva crescita, soprattutto nei soggetti di sesso femminile. I pazienti colpiti sono oltre 20 milioni solo in Italia, in un'età compresa tra i quaranta e i cinquant'anni. La stasi venosa è la rappresentazione clinica della difficoltà del sangue venoso, carico di tossine e prodotti del catabolismo cellulare periferico, a risalire nel suo percorso "caudo-craniale", ossia dalle estremità (prevalentemente arti inferiori) verso il cuore. Tale tragitto è assicurato dalla corretta funzionalità di quattro sistemi che insieme collaborano a favorire il ritorno venoso. Il primo sono le valvole a nido di rondine, particolari tasche endoteliali che impediscono il ritorno del sangue verso la periferia. Queste valvole sono maggiormente presenti nelle regioni dell'organismo dove le vene sono sottoposte a maggiori contrazioni e in quelle dove il reflusso è più probabile, essendo il deflusso sanguigno opposto alla gravità (per esempio, nelle gambe, in cui si può verificare un reflusso per caduta). Il deflusso del sangue è inoltre favorito dalla massa muscolare che attraverso la contrazione pompa il sangue verso il cuore (per esempio, pompa cutanea attivata dalla deambulazione). Altri due fattori complementari sono il tono e l'elasticità dei vasi sanguigni e la capacità aspirante del cuore. Interferenze più o meno importanti a carico di uno di questi quattro sistemi determinano una ridotta funzionalità del sistema circolatorio, dando luogo a stasi venosa.



determinato per lo più dell'aumento pressorio a carico dei vasi venosi. Si manifesta poi dolore alle gambe, avvertito in particolare al momento di alzarsi in piedi o subito dopo, gonfiore alle caviglie, senso di pesantezza e stanchezza. L'insufficienza venosa talvolta può essere associata alla presenza di vene varicose ed emorroidi. In casi di malattia avanzata, possono poi verificarsi anche complicazioni come alterazioni del colore della pelle (per esempio, dermatite da stasi), allergie, infiammazioni e infezioni ricorrenti a carico della cute. Può inoltre diventare particolarmente difficile trattare in maniera efficace le ulcere che si possono formare sulla superficie degli arti inferiori, soprattutto nel paziente anziano affetto da comorbidità e in presenza di infezione locale.

In questo complesso scenario clinico, il farmacista territoriale, ovvero colui che opera nelle farmacie di comunità capillarmente diffuse sul territorio nazionale, riveste un ruolo di primaria importanza essendo spesso il primo, se non il solo operatore al quale si rivolgono i cittadini-pazienti affetti da disturbi della circolazione. Nella sua posizione di counselor, anche il farmacista territoriale

dovrebbe saper assistere e consigliare il paziente con insufficienza venosa, al fine di evitare o ridurre i potenziali rischi legati a una cattiva gestione del problema, re-indirizzando il paziente dal medico e/o dallo specialista ove necessario. L'insufficienza venosa crea ipossia a livello capillare con conseguente formazione e aumento di radicali liberi che si concentrano in un'area circoscritta; questo determinerà

L'insufficienza venosa crea ipossia a livello capillare con conseguente formazione e aumento di radicali liberi che si concentrano in un'area circoscritta

il reale danno endoteliale, con conseguente perdita del tono venoso, infiammazione locale ed edema.

I mediatori dell'infiammazione idrolizzano l'elastina e l'acido ialuronico, utili come sostegno e rinforzo per i vasi. Questo evento, unito alla diminuzione del tono vasale, porta progressivamente alla formazione delle varici.

I SINTOMI: NON SOLO GONFIORE

I segni e i sintomi che il farmacista può ricercare per l'inquadramento clinico sono diversi. Le manifestazioni facilmente constatabili sono, come detto in precedenza, rilievi venosi in superficie, caviglie gonfie, aumento di volume dell'arto, varici, cellulite ed edema. Altri sintomi clinici risultano essere invece meno evidenti e più soggettivi. Sensazione di formicolio, dolore alle gambe, crampi muscolari (soprattutto localizzati al livello del polpaccio), sensazione di calore alle gambe, sono certamente meno obiettivabili. Dato che si può trattare di parametri poco evidenti, la loro presenza può essere constatata solo attraverso un colloquio diretto con il paziente. In questo modo il farmacista potrà essere in grado di classificare l'insufficienza venosa inserendola nella propria categoria di appartenenza. Da un punto di vista di classificazione infatti, la stasi venosa può essere suddivisa in quattro cluster che si differenziano per la loro gravità:

- Classe 0/1: Assenza di segni visibili di malattia venosa (classe a bassa gravità);
- Classe 2: Presenza di varici senza edema o alterazioni cutanee;
- Classe 3: Edema con o senza varici e senza alterazioni cutanee;
- Classe 4/5/6: Alterazioni cutanee suggestive di malattia venosa, incluse ulcere guarite o aperte, con o senza edema o varici (classe ad alta gravità). Le condizioni di allarme, per le quali sarà opportuno che il farmacista invii il paziente al proprio medico di medicina generale, sono rappresentate da sintomi di tromboflebite e dalle ulcere venose (o varicose).

TROMBOFLEBITE

La tromboflebite è un'infiammazione con conseguente formazione di uno o più trombi a livello di una vena, i cui sintomi più evidenti sono rappresentati da un forte dolore pulsante, senso di calore e gonfiore. A causa della condizione infiammatoria, la tromboflebite può essere accompagnata anche da febbre. Le ulcere venose sono spesso localizzate a livello malleolare e sono di più facile riconoscimento.



PIÙ A RISCHIO LE DONNE

Di fronte a un paziente con insufficienza venosa, il farmacista dovrebbe tenere in considerazione quelli che sono i principali fattori di rischio associati a tale disturbo. Tra quelli intrinseci, ossia non modificabili per definizione, vanno ricordati il sesso femminile e una eventuale debolezza vascolare di origine congenita. Tra i fattori modificabili invece si annoverano: fattori ormonali (per esempio, utilizzo di estro-progestinici), gravidanza, fattori legati al lavoro (mantenere la stessa posizione per ore), abitudine al fumo, ridotta attività fisica (sovrappeso e obesità), calzature non adatte, esposizione al sole nelle ore più calde (soprattutto nei mesi estivi), depilazione a caldo. Questi ultimi fattori, principalmente connessi al proprio stile di vita, possono essere corretti al fine di evitare la comparsa o un aggravarsi dell'insufficienza venosa.

L'uso di estro-progestinici è stato per molto tempo oggetto di discussione, in quanto si ritiene che esista una correlazione tra debolezza capillare ed estrogeni; motivo per il quale è sconsigliato l'uso delle pillole anticoncezionali nelle donne con predisposizione alla stasi venosa, fumatrici e sopra i 35 anni di età.

STRUMENTI DI CURA FARMACOLOGICI

Da un punto di vista terapeutico rivestono particolare importanza: la prevenzione mediante la correzione dei fattori di rischio modificabili, tenendo ben presente che essa dovrebbe durare tutta la vita, la terapia farmacologica, la prevenzione delle complicanze e la terapia termale e riabilitativa.

Da un punto di vista farmacologico, i farmaci vasoattivi, flebotropi o istangici sono un gruppo piuttosto eterogeneo di sostanze, alcune delle quali di origine sintetica, ma la maggior parte di origine naturale, molto utili nel trattamento dei disturbi legati all'insufficienza venosa. In base ai principi attivi, esistono diverse classificazioni

(vedi tabella 1). Alcuni vasoattivi sono comunemente utilizzati come miscele di vari principi attivi: ad esempio, la frazione flavonoica purificata micronizzata (Ffpm) è una miscela di diosmina (90 per cento)

I vasoattivi agiscono sia sul micro sia sul macro-circolo, andando a interferire con i meccanismi responsabili dell'ipertensione venosa

e flavonoidi (10 per cento). In generale, gli ambiti di azione dei farmaci vasoattivi includono: un'azione antiossidante ed antiradicalica; un aumento del tono venoso; una riduzione della fragilità vasale; una diminuzione della permeabilità vasale; un incremento dell'ossigenazione locale; un blocco della sintesi dei mediatori dell'infiammazione; un'inibizione di

collagenasi ed elastasi; un miglioramento del metabolismo endoteliale; una stimolazione della sintesi di collagene; una stimolazione della sintesi di sostanze ad azione antiaggregante.

In particolare, anche se gli esatti meccanismi d'azione non sono del tutto chiari, sembra che i vasoattivi agiscono sia sul micro che sul macro-circolo, andando ad interferire con i meccanismi responsabili dell'ipertensione venosa, alterando così gli effetti dell'ipertensione che portano alla microangiopatia. L'azione più conosciuta dei vasoattivi è l'aumento del tono venoso, in particolare Ffpm e rutina modulano i segnali noradrenergici, mentre l'estratto di *Ruscus aculeatus* è agonista dei recettori α_1 -adrenergici. Più recentemente, è stata valutata una possibile azione antinfiammatoria dei vasoattivi sui piccoli e grossi vasi venosi, alcuni inibendo direttamente i meccanismi pro-infiammatori. In particolare, i flavonoidi sono noti per avere anche importanti

FIGURA 1.

CLASSIFICAZIONE DEI PRINCIPALI VASOATTIVI

Categoria	Principio attivo	Origine
Flavonoidi (γ -benzopironi), già noti come polifenoli o vitamina P	Frazione flavonoica micronizzata purificata (Ffpm)	Rutacee; Citrus aurantium sp. amara
	Diosmina (flavone)	Citrus spp.
	Rutina e rutosidi (oxerutina, troxerutina)	<i>Sophora japonica</i> , <i>Eucalyptus</i> spp.
	Quercetina glucuronide	<i>Vitis vinifera</i> , capperò, ippocastano, calendula
	Proantocianidine (Opc)	<i>Pinus pinaster</i> , cuticola vinaccioli
α -benzopironi	Antocianosidi	<i>Vitis vinifera</i> , <i>Vaccinium myrtillus</i>
	<i>Hamamelis virginiana</i>	Amamelide
Saponine	Cumarina, esculetina	<i>Melilotus officinalis</i> , <i>Asperula odorata</i>
	Estratto di ippocastano, escina	<i>Aesculus hippocastanum</i>
Estratti di altre piante (lattoni)	Rusco (ruscogenina, neoruscogenina)	<i>Ruscus aculeatus</i>
	Ginkgo (ginkgolidi A,B,C), bilobadile A	<i>Ginkgo biloba</i>
Prodotti di estrazione animale	Sulodexide	<i>Mucosa porcina</i>
Prodotti sintetici	Calcio dobesilato	Sintesi
	Benzarone	Sintesi
	Naftazone	Sintesi

Praga, Repubblica Ceca

27 - 30 SETTEMBRE 2018



UNA CITTÀ DAL FASCINO SUGGERITIVO, AZIENDE FARMACEUTICHE AUTOREVOLI, UNA IMPORTANTE CATENA DI FARMACIE: PRAGA È UNA META RICCA DI SPUNTI PROFESSIONALI. ECCO PERCHÉ VI INVITIAMO A VISITARLA INSIEME A SETTEMBRE



ITINERARIO*

Giovedì 27 settembre

Arrivo in mattinata. Buffet lunch in hotel. Visita alla **Zentiva Pharmaceutical Company**. Cena al ristorante tradizionale "Pizenska"-Municipal House.

Venerdì 28 settembre

Meeting Session in hotel. Buffet lunch in hotel. Visita guidata alla **Città Vecchia e Mala Strana** (itinerario a piedi). Possibilità di fare shopping sulla via del ritorno in hotel. Cena libera.

Sabato 29 settembre

Visita di una **farmacia locale**. Pranzo libero. Visita al **Castello di Praga** (itinerario a piedi). Cena al ristorante tipico "U Fleku".

Domenica 30 settembre

Passeggiata e visita guidata al **Ponte Carlo**. Possibilità di fare shopping. Pranzo libero. Ritorno in hotel. Partenza per l'aeroporto.

* Il programma è soggetto a modifiche in base a disponibilità degli interlocutori e dei partner



Ristorante "Pizenska"-Municipal House



Ristorante "U Fleku"

Quota per persona

HOTEL HILTON OLD TOWN

In camera doppia € 1.250

In camera doppia uso singola € 1.450

Comprende:

Volo A/R, guida parlante italiano, assistenza in arrivo a Praga, tutte le visite indicate dal programma, hotel di categoria 5 stelle,

2 cene in ristorante, bus da 50 posti, audioguide, facchinaggio in aeroporto e negli alberghi.

CSA da Milano MXP

Andata 09:20 - 10:50

Ritorno 17:55 - 19:25

Alitalia da Roma FCO

Andata 09:35 - 11:25

Ritorno 17:40 - 19:25

Programma dettagliato



PER INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI
I Tesori d'Oriente Viaggi
0331 622849
info@itesoridorienteviaggi.it

proprietà antiossidanti che sono state studiate non solo in ambito flebologico, ma anche nella patologia cardiovascolare, nelle artriti e nelle neoplasie; le loro azioni includono la riduzione dello stress ossidativo, rinforzando e integrando le capacità antiossidanti dell'organismo e della cellula e funzionando da scavenger dei radicali liberi. In aggiunta a quanto detto, alcuni vasoattivi sembrano esplicare un'azione diretta a livello della cascata infiammatoria, agendo come potenti inibitori delle prostaglandine e del trombossano A2, interferendo con l'attivazione dei leucociti e determinando una forte diminuzione della permeabilità capillare. La protezione contro il danno vascolare è mediata anche dall'inibizione dell'attivazione dei neutrofilii e monociti e dalla diminuzione dei livelli sierici delle proteine di adesione endoteliale. Un'altra azione importante dei vasoattivi si evidenzia nella riduzione della permeabilità capillare e quindi dell'edema. Recenti studi hanno evidenziato il ruolo dei meccanismi infiammatori nell'aumentare la permeabilità capillare, in particolare il fattore di crescita vascolare endoteliale (*vascular endothelial growth factor*, Vegf) ha un ruolo chiave nella sua regolazione. Sono stati evidenziati elevati livelli di Vegf nei pazienti affetti da malattia venosa cronica, in particolare negli stadi più avanzati ed è stato dimostrato che il trattamento con Ffpm ne riduce i valori plasmatici. È ben noto come, nei pazienti più gravi, spesso si assista anche a una compromissione della funzionalità del circolo linfatico, elevata pressione tissutale e stato pro-infiammatorio locale. Alcuni vasoattivi sembrano avere un ruolo nel migliorare il drenaggio linfatico in modelli animali, come per esempio gli α -benzopirone, la rutina, la Ffpm e il calcio dobesilato. Non ultimo, un possibile effetto dei vasoattivi sarebbe evidente sotto il profilo emoreologico. In alcuni studi, infatti, è stato dimostrato come Ffpm, troxerutina e calcio dobesilato possano ridurre la viscosità ematica e l'aggregazione eritrocitaria.

COSA PUO FARE IL FARMACISTA

Il principale strumento a disposizione del farmacista nella gestione dei sintomi da insufficienza venosa sono senz'altro i farmaci da banco (Sop/Otc, senza obbligo di prescrizione) e gli integratori alimentari a base di sostanze venoattive. Ricorrere

È molto importante che il farmacista, nella scelta del vasoattivo più idoneo, tenga sempre a mente le caratteristiche di sicurezza del principio attivo e della formulazione da scegliere

all'automedicazione rappresenta per il farmacista un'opportunità per avvicinare ad un percorso terapeutico soprattutto quei pazienti che non si sono ancora rivolti al proprio medico, ma è molto importante che il farmacista, nella scelta del vasoattivo più idoneo a gestire la sintomatologia presentata, tenga sempre a mente quelle che sono le caratteristiche di sicurezza del principio attivo

SICUREZZA DEI VASOATTIVI

Per quanto riguarda la sicurezza d'uso dei principali farmaci vasoattivi disponibili in commercio, in particolare per quelli senza obbligo di prescrizione medica a base di flavonoidi e diosmina, è necessario che il farmacista si ricordi di non consigliare questi prodotti in caso di gravidanza e allattamento, e in caso di ipersensibilità nota verso uno dei loro principi attivi. In generale, l'assenza in letteratura di *trials* clinici che abbiano valutato la presenza o meno di eventi avversi a carico del feto e del neonato in seguito all'assunzione di questi farmaci durante la gravidanza non permette di definire al meglio il loro profilo di sicurezza. Pertanto, sarebbe opportuno evitarne l'assunzione sia durante il periodo di gravidanza sia durante l'allattamento. Questa precauzione sembra essere sostenuta anche da alcune evidenze sperimentali, che mostrano una possibile azione mutagenica dei bioflavonoidi su alcuni geni coinvolti nel controllo della proliferazione cellulare [Curr Drug Targets. 2017;18(2):196-231]. I dati ricavati dalla sperimentazione clinica e dal monitoraggio post marketing, propendono per la buona tollerabilità dei vasoattivi più venduti (per esempio, frazione flavonoica purificata, diosmina, ecc.). Le uniche reazioni avverse, di poca rilevanza clinica, comprendono disturbi gastrointestinali e turbe neurovegetative come bocca secca, sudorazione ed eccitabilità. Al momento non sono segnalate interazioni in grado di alterare significativamente il profilo farmacocinetico e/o farmacodinamico di questi farmaci.

e della formulazione da scegliere. I farmaci venoattivi rivestono, quindi, un ruolo fondamentale nella gestione dei pazienti sintomatici fin dalle primissime fasi della stasi venosa, anche in considerazione della scarsa aderenza alla terapia compressiva di alcuni di essi. Nelle fasi più avanzate, i farmaci venoattivi possono essere utilizzati in combinazione con la scleroterapia, chirurgia e/o terapia elastocompressiva, e possono essere considerati come terapia aggiuntiva nei soggetti con ulcere venose attive. In base alle evidenze disponibili, risulta indispensabile da parte del farmacista di comunità un'attenta anamnesi farmacologica del paziente che si trovi ad avere di fronte a sé a banco, con l'obiettivo di ridurre al minimo l'inappropriatezza prescrittiva, massimizzando la sicurezza d'uso dei farmaci, in particolare dei vasoattivi per i quali sono presenti in commercio numerosi Aic senza obbligo di prescrizione medica. ■

Bibliografia: Linee Guida SICVE-SIF 2016 della Società Italiana di Chirurgia Vascolare ed Endovascolare e della Società Italiana di Flebologia.

IMMUNO®
ELIOS
sun care

0%
ALCOOL
PARABENI
OLI MINERALI
METALLI PESANTI
ALLERGENI

Protezione a 360° per tutta la famiglia



LA PRIMA LINEA SOLARE RICCA DI OMEGA 3-6-9 E CONCENTRATO DI ACQUA TERMALÉ*
PER UNA PELLE PROTETTA E ABBRONZATA

*Salies de Béarn, Pyrenees (France)



ANTIOSSIDANTE



ADDOLCENTE
IDRATANTE



AZIONE SCHERMANTE
UVA UVB



ADATTO
AI BAMBINI

La Degenerazione maculare senile

La Degenerazione maculare senile (Dms) è la prima causa di cecità nei Paesi industrializzati. Per contrastarla è consigliabile rinunciare al fumo, seguire una dieta equilibrata e assumere oligoelementi, multivitaminici e antiossidanti

di Luciana Marinelli, Professore Associato del Dipartimento di Farmacia, Scuola di Medicina e Chirurgia, Università degli Studi di Napoli Federico II

Dms
La Dms è una malattia legata all'invecchiamento, che colpisce la parte centrale della retina, detta appunto "macula", zona questa a elevata densità di fotorecettori, i coni e bastoncelli, cellule nervose fotosensibili e specializzate nella trasformazione dell'energia luminosa in impulsi elettrici. La macula è la struttura deputata alla massima acuità visiva e alla visione distinta degli oggetti e dei colori. Nella Dms, le cellule della macula tendono progressivamente a morire, determinando la formazione di cicatrici con conseguente perdita della visione centrale.

Nei Paesi industrializzati l'invecchiamento demografico, con la complicità di svariati fattori di rischio, di cui molti ambientali e legati a uno scorretto stile di vita, hanno portato a una notevole crescita dell'incidenza delle malattie degenerative. Per ciò che concerne quelle a carico dell'occhio, la **Degenerazione maculare senile (Dms)** è sicuramente la più frequente ed è infatti la prima causa di cecità nei Paesi industrializzati. In Italia gli ultracinquantenni colpiti sono circa 3,5 milioni, mentre dopo i settantacinque anni risulta affetto un italiano su tre. Cifre destinate ad aumentare

IL RUOLO DEL FARMACISTA

In questo scenario, è necessario che il farmacista, per la sua attività di *counselor* e in qualità di dispensatore dei prodotti nutraceutici, ampli le sue conoscenze in merito ai supplementi nutrizionali in generale, e in particolare a quelli per il benessere del *visus*. Il farmacista che ha cultura in merito può e deve aiutare il paziente a fare un uso consapevole e razionale di questi presidi, sottolineandone funzioni e importanza. Per un ottimale *counseling*, il farmacista deve essere edotto sulle sostanze più benefiche per la salute degli occhi, sui loro meccanismi d'azione insieme con le possibili tossicità, deve conoscere l'opportuna quantità di ogni sostanza e la frequenza d'uso dell'integratore suggerito. Il farmacista, al pari del medico, ha il compito di informare i pazienti che le sostanze, di sotto descritte, e contenute nella maggior parte dei nutraceutici in commercio, non sono sostanze curative, ma possono prevenire, nei giovani, o rallentare la progressione, negli anziani, della Dms.

(anche per il crescente uso di cellulari, computer e tablet) e che sicuramente destano non poche preoccupazioni.

NO AL FUMO

Sebbene l'esatta eziopatogenesi di tale malattia non sia, a oggi, del tutto nota, e sebbene sia una malattia degenerativa legata all'invecchiamento, altre cause sono sicuramente da ricercare in fattori genetici e ambientali. Tra i fattori di rischio alcuni sono immutabili quali, per esempio, l'iride chiara o i fattori genetici, altri invece sono modificabili, come il fumo, elevati livelli di colesterolo nel sangue, obesità, ipertensione, eccessivo consumo di alcolici, dieta inadeguata (carente di vitamine, minerali, carotenoidi, acidi grassi omega-3) e non ultima un'esposizione eccessiva alla luce solare, a cui oggi si aggiunge un sempre crescente utilizzo di cellulari, tablet, e computer. Nello specifico, quando i raggi ultravioletti (Uv) della luce solare, o la luce blu dei cellulari penetrano nell'occhio, essi

interagiscono con l'ossigeno formando i radicali liberi, che danneggiano le cellule deputate alla visione. Le cellule maculari sono estremamente sensibili al danno causato dai radicali liberi e, in tal senso, il fumo è particolarmente nocivo poiché riduce la quantità di antiossidanti protettivi presenti nell'occhio, aumentando di oltre il doppio il rischio di comparsa della Dms. Quindi, nel caso di una forma precoce di Dms, l'oculista e il farmacista consiglieranno al paziente, se fumatore, di smettere di fumare, oltre all'utilizzo di occhiali da sole e all'adozione di una dieta ricca di frutta e verdura, con un'integrazione alimentare mirata.

L'IMPORTANZA DELLA DIETA

Esiste una forma iniziale di Dms che non comporta importanti alterazioni visive, ma che può evolvere in due varianti cliniche avanzate: la maculopatia secca (90 per cento dei casi), la forma meno grave in quanto a lento o lentissimo decorso (si parla di anni) e quella umida o essudativa, la forma più rara ma più aggressiva, che a volte nel giro di pochi mesi può portare a una seria compromissione del *visus*. La prima è essenzialmente dovuta a un accumulo di depositi di lipidi misti a materiale di scarto delle cellule, generalmente localizzati sotto la retina, detti drusen, che portano a uno scarso nutrimento con conseguente, progressiva morte delle cellule della macula. In questo senso, l'ipercolesterolemia è un importante fattore di rischio. La forma secca può evolvere nella forma umida, dove, nel tentativo di opporsi al difetto di apporto di ossigeno, le cellule rilasciano Vegf (*Vascular Endothelial Growth Factor*), un fattore di crescita vascolare, che stimola la crescita di nuovi capillari, processo noto come angiogenesi. Purtroppo questi neovasi sottoretinici sono spesso fragili e lasciano fuoriuscire liquidi e sangue (da cui il nome di forma umida o essudativa), che causano danni alla macula. La Dms umida è responsabile del 90 per cento dei casi di compromissione grave della vista per distruzione delle cellule della macula. I pazienti che hanno sviluppato una Dms essudativa in un occhio presentano un rischio elevato di sviluppare la condizione anche nell'altro occhio. Inizialmente il paziente manifesta una difficoltà a percepire con nitidezza le immagini, poi, man mano

che la malattia avanza, si verifica la perdita della visione centrale. Nonostante la visione periferica sia conservata, la qualità di vita risulta gravemente compromessa. Attualmente tale forma viene trattata con un certo successo con iniezioni intravitreali di farmaci anti-angiogenici (farmaci anti-Vegf). A differenza della maculopatia essudativa per quella secca non sono, a oggi, disponibili farmaci capaci di arrestare il processo patologico e l'unica arma a disposizione, basata su solide evidenze scientifiche, sembra essere un'integrazione alimentare mirata. Gli studi Areds (*Age Related Eyes Disease Study*) hanno fornito prove sostanziali che l'assunzione, ad alte dosi, di oligoelementi, multivitaminici e antiossidanti possa diminuire il rischio di progressione della degenerazione maculare senile (25 per cento a 5 anni). I livelli delle sostanze dimostrate efficaci negli studi Areds, tuttavia, sono difficili da ottenere con la sola dieta, da qui l'esigenza di formulare integratori per portare il livello di queste sostanze vicino a quello considerato terapeutico. Sono stati così formulati integratori nutraceutici per la protezione della funzione visiva in pazienti a rischio o che abbiano già sviluppato la maculopatia secca.

UN AIUTO DAI NUTRACEUTICI

La formulazione originale testata nello studio Areds-1, presso l'Nih's National Eye Institute, prevedeva vitamina C (500 mg/die), vitamina E (400 international units/die), zinco (80 mg), rame (2 mg) e beta-carotene (15 mg/die). Questo perché, secondo l'ipotesi più accreditata, a danneggiare le cellule della retina sarebbe la formazione di radicali liberi, ed essendo le vitamine C ed E ottimi antiossidanti, proteggerebbero la retina dai danni ossidativi, neutralizzando gli effetti nocivi dei radicali liberi. Lo zinco è, invece, un oligoelemento essenziale ed è tipicamente presente in grandi quantità nei tessuti pigmentati. Esso è il cofattore di numerosi enzimi antiossidanti, e in particolare nell'occhio è coinvolto nella rigenerazione della rodopsina, una proteina fotosensibile, responsabile del meccanismo della visione. Inoltre, esso è coinvolto nel metabolismo degli scarti dei fotorecettori (neuroni specializzati che si trovano sulla retina) da parte delle cellule dell'epitelio pigmentato retinico. Cosa più importante,

è stato dimostrato che la carenza di zinco a livello dell'epitelio pigmentato retinico porta all'accumulo di lipofuscina, detto anche pigmento dell'invecchiamento, una molecola polimerica difficilmente degradabile, composta essenzialmente da residui dell'ossidazione di lipidi e proteine, praticamente piccoli "sacchi di rifiuti", che la cellula non è più in grado di smaltire. In questo senso, l'associazione di zinco e antiossidanti è da considerarsi vincente. Ciononostante, nel successivo studio Areds (Areds-2) (2006), la quantità di zinco somministrata pro die è stata notevolmente ridotta (da 80 a 25 mg/die) a causa di effetti collaterali a carico dell'apparato gastrointestinale e genitourinario. Di non minore importanza è il rame, che come lo zinco, partecipa all'attività di molti enzimi fondamentali per il benessere dell'occhio. Un discorso a parte va fatto invece per il beta-carotene, che rappresenta uno dei principali pigmenti presenti nella macula. Tale sostanza, per quanto utile, poiché capace di preservare la macula dallo stress ossidativo indotto dalle radiazioni luminose, è stata eliminata da ogni formulazione successiva allo studio Areds-1, in quanto quest'ultimo ha chiaramente evidenziato un aumento dei tumori al polmone nel gruppo di volontari che assumeva anche una supplementazione di beta-carotene. Da notare che tale fenomeno si è sviluppato quasi esclusivamente nei volontari fumatori o ex-fumatori. Per tali motivi, nello studio Areds-2 e nelle più recenti e moderne formulazioni nutraceutiche, il beta-carotene è stato sostituito dalla luteina, generalmente nella dose di 10 mg, e dalla zeaxantina nella dose di 2 mg. Queste ultime due sostanze appartengono alla stessa famiglia del beta-carotene, cioè ai carotenoidi ma, pur differendo da quest'ultimo solo per la presenza di due ossidrilici in più, non hanno mostrato la stessa controindicazione e a oggi possono essere considerate sicure. Ricordiamo che la luteina è il precursore della zeaxantina e che ne sono ricchi gli spinaci e il cavolo, che sulle nostre tavole non dovrebbero mai mancare. Presente in molti nutraceutici moderni è anche la astaxantina, che è il precursore della zeaxantina e possiede proprietà antiossidanti 10 volte superiori a quelle della luteina e della zeaxantina stessa. Altre sostanze inserite nello studio Areds-2,

e frequentemente presenti negli integratori per il benessere degli occhi e in quelli mirati alla prevenzione della degenerazione maculare sono gli omega-3. Ciò perché la riduzione dei livelli dell'acido docosaesaenoico (Dha), uno dei più importanti omega-3, è stata chiamata in causa nell'insorgenza della Dms. Generalmente, gli acidi grassi omega-3 possono aiutare a prevenire il danno ossidativo, infiammatorio e quello legato all'invecchiamento che si verifica durante lo sviluppo della malattia. Queste sostanze contrastano gli effetti di prostaglandine e leucotrieni derivati dal metabolismo degli omega-6, di cui la dieta dei Paesi industrializzati è molto ricca. Nello studio Areds-2 un maggior introito di omega-3, in particolare di Dha, è stato associato a un minor rischio di progressione verso quadri di malattia più avanzati.

Ciò è facilmente comprensibile considerando che il Dha rappresenta più del 90 per cento di tutti gli omega-3 contenuti nella retina, dove viene accumulato selettivamente nei fotorecettori. Esso svolge un'importante azione neurotrofica, modula i meccanismi di segnalazione cellulare nella fototrasduzione delle cellule retiniche fotorecettoriali e inoltre possiede un'azione antinfiammatoria esplicata tramite la riduzione di citochine infiammatorie. Frequentemente presente negli integratori utili a preservare un ottimale visus è il coenzima Q10 (o ubiquinone), un famoso e potente antiossidante che si trova nelle membrane cellulari e nei mitocondri, particolarmente in quelli dei periciti dei capillari retinici, organuli interni alle cellule che sono quelle che potremmo definire le centrali energetiche cellulari.

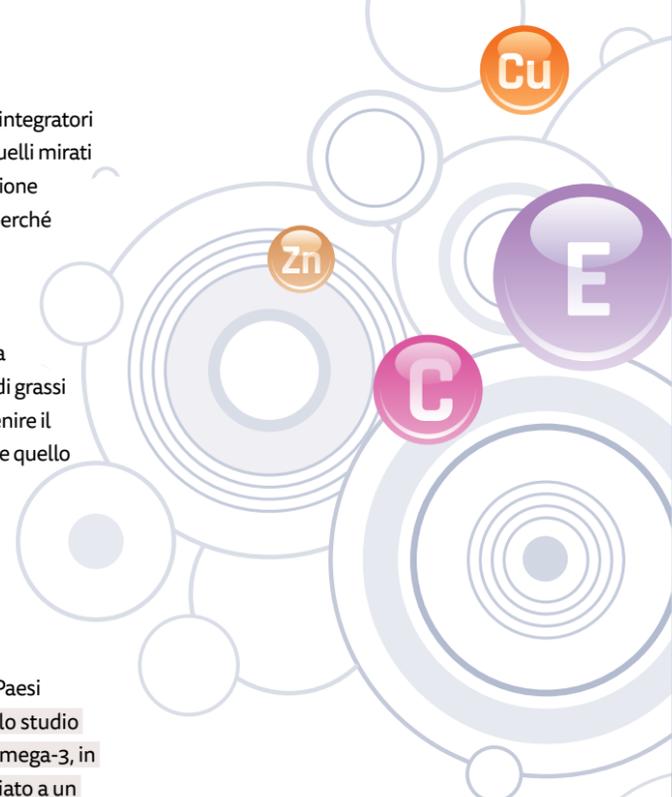
AZIONE ANTINFIAMMATORIA E ANTIOSSIDANTE

Tutte le sostanze nutraceutiche sopra citate possono essere variamente combinate tra loro al fine di migliorarne l'azione antinfiammatoria e/o antiossidante. Va detto però che la quantità dei differenti principi attivi sopra citati differisce, a volte anche sostanzialmente, a seconda dei vari prodotti in commercio. Ciononostante, in nessun nutraceutico presente sul mercato

italiano si raggiungono i livelli elevati utilizzati nello studio Areds. Per questo motivo, a oggi è ancora acceso il dibattito sulla loro reale efficacia, ma una cosa è certa: questi supplementi di antiossidanti e antinfiammatori dovrebbero essere prescritti nei casi in cui il paziente abbia un'effettiva carenza di determinate sostanze. In tal senso, il farmacista può giocare un ruolo importante, orientandone l'uso in combinazione con pattern dietetici incompleti o squilibrati e verificando l'effettiva aderenza alla terapia nutraceutica. ■

NOTE:

- Chang M, et al. Racial differences and other risk factors for incidence and progression of age related macular degeneration: Salisbury Eye Evaluation (SEE) Project. Invest Ophthalmic Vis Sci. 2008; 49: 2395-2402.
- Age Related Eye Disease Study Research Group. The relationship of dietary carotenoid and vitamin A, E and C intake with age related macular degeneration in a case control study: AREDS report no 22 Arch Ophthalmic. 2007; 125: 1255-32
- Sabada LM, Fernandez-Robredo P et al. Antioxidant effects of vitamins C and E, multivitamin-mineral complex and flavonoids in a model of retinal oxidative stress: the ApoE-deficient mouse. Experimental Eye Research. 2008; 86: 470e479
- Julien S, Biesemeier A et al. Zinc deficiency leads to lipofuscin accumulation in the retinal pigment epithelium of pigmented rats. PLoS. One. 2011; 6: e29245.
- Sangiovanni JP et al. Age Related Eye Disease Study Research Group. The relationship of dietary lipid intake and age-related macular degeneration in a case control study: AREDS report No 20. Arch Ophthalmic. 2007; 125: 671-79
- Sangiovanni JP et al. Age Related Eye Disease Study Research Group. The relationship of dietary omega-3 long chain polyunsaturated fatty acid intake with incident age-related macular degeneration: AREDS report no 23. Arch Ophthalmol. 2008; 126: 1274-79.]



Miscela 3 Olii Sella

Lassativo oleoso lubrificante:

- Olio di Vaselina
- Olio di Oliva
- Olio di Mandorle

UNA RISPOSTA DELICATA AL PROBLEMA STIPSI

È un dispositivo Medico CE 0546. Leggere attentamente le avvertenze o le istruzioni per l'uso. Autorizzazione del 8/11/2017.



Utile in caso di:

- Stipsi occasionale
- Dopo un intervento chirurgico-addominale
- Per chi non può compiere sforzi per espellere la massa fecale

Dispositivi Medici Classe IIa • **Fiscalmente Detraibili**

CHIEDI AL TUO FARMACISTA

E PER L'EQUILIBRIO DELLA FLORA INTESTINALE:

Biolactine FERMENTI LATTICI

Formulazioni complete per tutte le esigenze



SELLA

Lab. Chimico Farmaceutico A. Sella s.r.l. - Tel. 0445.670088 • www.sellafarmaceutici.it

L'importanza della prevenzione

Da sempre l'obiettivo della farmacia Aicardi di Bologna è quello di aiutare le persone a stare bene, dispensando consigli per la prevenzione delle malattie attraverso uno stile di vita sano. Proprio a questo scopo, unitamente al desiderio di creare un punto di aggregazione nell'adiacente piazza Aldrovandi, la farmacia ha organizzato lo scorso maggio: "La prevenzione è in Piazza Aldrovandi", iniziativa patrocinata dal quartiere Santo Stefano, supportato dal "comitato dei residenti di via Petroni e dintorni" e dalla Fondazione Rusconi. Fondamentale anche l'apporto del Centro Medico Santagostino, che ha fornito un camper all'interno del quale medici specialistici hanno elargito ai cittadini consigli sulla prevenzione. Per l'occasione, inoltre, il ristorante "La Sartoria Gastronomica", anch'esso affacciato sulla piazza e partner del progetto, ha inserito nel suo menù piatti *healthy*, approvati dai nutrizionisti del Santagostino e dalla Farmacia Aicardi, a prezzi calmierati.



Quando i videogiochi fanno bene

Il processo di guarigione passa anche dal gioco. Sono infatti entrati a regime, presso il reparto di chirurgia e riabilitazione della mano dell'ospedale San Giuseppe, gruppo Multimedita, università di Milano, gli *exer-games*, videogiochi interattivi

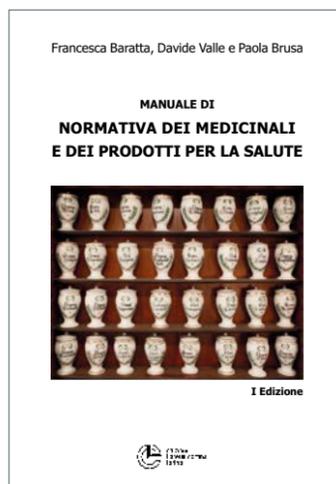
pensati per aiutare i piccoli pazienti ad aumentare la forza e la mobilità degli arti in seguito a interventi chirurgici ricostruttivi. Pensati e programmati da Alberto Borghese e da Giorgio Pajardi, dell'università degli studi Milano, sono nati con l'intento di unire svago e riabilitazione.

Queste piattaforme digitali permettono di monitorare efficacemente i progressi nel recupero delle funzionalità manuali e di esaminare tutti i dati che emergono dalle interazioni durante il gioco, consentendo così di analizzare nel complesso il successo della terapia.

Un nuovo manuale di legislazione farmaceutica

È stato pubblicato a fine aprile il "Manuale di normativa dei medicinali e dei prodotti per la salute" (ISBN 9788882392031) di Francesca Baratta, Davide Valle e Paola Brusa, edito da Edizioni Libreria Cortina di Torino.

Il Manuale riporta la normativa in essere a fine marzo 2018. Derivante dal lavoro svolto in passato per il "Manuale di legislazione farmaceutica", il testo è stato riorganizzato per fornire uno strumento pratico e aggiornato per il farmacista che opera in una farmacia di comunità, oltre che per lo studente in farmacia e Ctf. Tratta tutti i principali argomenti, non solo nel campo della normativa dei medicinali, ma anche in quello dei prodotti per la salute. Per esempio, affronta la gestione dei medicinali stupefacenti, analizza la normativa sull'introduzione di servizi presso le farmacie di comunità e la legislazione inerente al laboratorio galenico e le normative relative ad alimenti, integratori alimentari e cosmetici. E c'è anche un intento umanitario: i diritti d'autore vengono versati alla *onlus Aid Progress Pharmacist Agreement* (www.progettoappa.it), che si occupa dell'apertura di laboratori galenici in Paesi in via di sviluppo dell'Africa e dell'America Latina.



Spezie

*I vostri luoghi del cuore,
idee, news,
qualche sorriso*

52. CONSIGLI DI VIAGGIO
Al massimo Grado

54. TEMPO LIBERO

56. CAMICI DI FORZA
Top secret

Oltre alla suggestiva laguna, Grado conserva due tra le basiliche paleocristiane più antiche d'Italia



CONSIGLI
DI VIAGGIO

Al massimo Grado

Che ne dite di una vacanza nella Laguna amata da Freud, Pirandello e Pasolini? Benvenuti nell'Isola del Sole del Friuli Venezia Giulia, a due passi da Aquileia e Palmanova, che offre storia, arte e folklore

di Elena Binda

La stagione turistica si è aperta ufficialmente domenica 13 maggio, con il tradizionale Air Show delle Frece Tricolori, che qui sono di casa da almeno 15 anni. L'evento, che a ogni edizione porta sulla spiaggia migliaia di persone, è solo l'inizio di un programma estivo qualificato e vario, che contribuisce a fare di Grado una meta di villeggiatura ambita e amata da italiani e stranieri. I più grandi fan della cosiddetta "Isola del Sole" (in realtà è unita al resto della Regione da un lembo di terra) rimangono gli Austriaci, legati a doppio filo alla storia della città, che fu meta prediletta dalla corte degli Asburgo. Ma la località è così ricca di attrattive che merita senz'altro di essere conosciuta anche

dagli Italiani abituati a cercare il mare più a Sud: fra storia millenaria, testimonianze architettoniche e bellezze naturali, infatti, Grado può offrire grandi soddisfazioni. Senza contare la vicinanza con due siti Unesco come Aquileia e Palmanova, l'una colonia romana e centro storico di grande importanza, l'altra celebre "città fortezza" dalla pianta stellata, pianificata dai Veneziani nel 1593.

LA "PRIMA VENEZIA"

"Grado è figlia di Aquileia e madre di Venezia", recita un detto locale: una sintesi che ha le sue ragioni. La storia di Grado, infatti, è strettamente legata a quella di Aquileia: la colonia romana aveva un



FABIA LEDRI

Gradese doc, conoscitrice appassionata della città e delle sue tradizioni, è farmacista dal 1978, ma la storia della sua famiglia si intreccia con quella della professione da molto più a lungo. Fin dal 1903, infatti, la Farmacia Madonna di Barbana, unica privata di Grado, serve concittadini e visitatori. Oggi Fabia Ledri è co-titolare insieme alla madre, mentre la tradizione attende di prolungarsi presto, grazie alla figlia studentessa. La Farmacia Madonna di Barbana, con la sua offerta completa di preparazioni galeniche, omeopatia, erboristeria e veterinaria, si trova al centro di Grado, a due passi dalla basilica paleocristiana di Santa Eufemia. Dal 15 maggio di ogni anno, l'attività raddoppia con una succursale estiva situata a pochi metri dalla spiaggia.



porto fluviale, ma ebbe presto necessità di uno scalo sul mare. Attorno a questo scalo, *gradus* in latino, sorse il primo centro abitato. A seguito delle invasioni barbariche, soprattutto quella del mitico Attila, la popolazione venne a rifugiarsi da queste parti, rendendo Grado un capoluogo importante: già con Giustiniano la città ebbe un Patriarca, e più tardi ebbe anche un Doge, che solo molti decenni dopo, con l'affermarsi della Repubblica marinara, si trasferì a Venezia. Con gli Asburgo, poi, Grado conobbe una nuova giovinezza, diventando "il mare degli Austriaci" ed evolvendo verso una vocazione turistica che resiste ancora oggi. La sua bellezza solare, alternata alle atmosfere lagunari, fu cara

a personaggi come Freud, Pirandello, e più tardi Hemingway e Pasolini.

ARTE E NATURA

Secondo alcuni la laguna di Grado, con i suoi dodicimila ettari di estensione, sarebbe la più bella del Mediterraneo: di certo è un luogo poetico, "regno dell'acqua e del silenzio", ed è un ecosistema delicato e complesso, *habitat* ideale per decine di specie di uccelli acquatici. Tutto questo rende Grado un paradiso del *bird watching*. Il suo paesaggio, fatto di canali e di "mote", come i gradesi chiamano le piccole isole di canne e cespugli, è reso ancor più tipico dalla presenza dei "Casoni", le antiche abitazioni di paglia che ospitavano i pescatori.

E il centro abitato, poi, offre alcuni edifici di pregio architettonico davvero raro. In mezzo allo snodarsi di calli e campielli (sì, proprio come a Venezia), emergono due basiliche paleocristiane miracolosamente conservate fino a noi: Santa Maria delle Grazie e Sant'Eufemia sono tra le chiese più vecchie d'Italia e sono due esempi incantevoli di architettura dei primi secoli. Infine, un altro buon motivo per soggiornare a Grado, che resta anche e soprattutto una apprezzata località balneare, è la possibilità di tenerla come base per alcune escursioni memorabili. Anche in questo caso, ce n'è per tutti i gusti: gli sportivi, per esempio, potranno prendere una ciclabile. Si può arrivare pedalando fino a Salisburgo. ■



I LUOGHI DEL CUORE DI FABIA LEDRI

1. Il **lungomare di Grado**, che in realtà è una Diga, eretta per proteggere la città lungo il lato esposto verso il mare aperto. «La passeggiata, orientata da est a ovest, permette di ammirare sia l'alba sia il tramonto. Di notte, poi, dalla Diga si vedono il Golfo di Trieste e la costa istriana illuminati: è un posto splendido».
2. La **Biblioteca Civica**, che si trova proprio sul lungomare. «Adoro sedermi a leggere in uno dei tavoli accanto ai finestrini: sembra di trovarsi sul ponte di una nave, perché da lì si vede solo il mare. Scegliendo un'opera di Biagio Marin, poeta gradese amico di Pasolini, l'immersione è completa!».
3. La **Spiaggia Banco d'Orio**, una lingua di terra libera e selvaggia da raggiungere con un "barchino": «Il mare in certi giorni ha delle sfumature caraibiche».
4. L'**isola di Anfora**, il cui antico villaggio di pescatori è oggi un albergo diffuso: «Il posto ideale dove concedersi un piatto di pesce cucinato in maniera tipica, respirando fascino e storia della Laguna».

IL PERDÒN DE BARBANA

C'è un *weekend* dell'anno in cui visitare Grado è davvero un'esperienza speciale: si tratta del primo finesettimana di luglio, la data in cui tradizionalmente va in scena il "Perdòn de Barbana". La festa comincia di sabato, in dialetto locale il "Sabo grandò", per culminare la domenica mattina in una suggestiva processione di barche che si snoda nella laguna, dalla splendida Basilica di Sant'Eufemia all'isoletta di Barbana, sede di un antichissimo santuario mariano. Si tratta di una tradizione religiosa radicata, divenuta anche un appuntamento folkloristico di grande richiamo. L'origine della commemorazione risale al 1237, quando la popolazione organizzò la prima processione per ringraziare la Madonna alla fine di un'epidemia di peste. Da allora, ogni prima domenica di luglio da ottocento anni, verso le nove del mattino, un pescatore grida la formula "In nome de Dio, avanti", dando il via libera a decine di barche imbandierate a festa. Se volete assistere, prendete informazioni sugli orari esatti della manifestazione: anche nel pomeriggio è possibile vedere un corteo, quando le barche sono di ritorno.

PER SAPERNE DI PIÙ

www.turismofvg.it
www.grado.info
www.aquileia.net
www.palmanova.it
www.farmacia-madonnadibarbana.com

FOTO_ In questa pagina, una veduta aerea di Palmanova, la "città fortezza", e i resti romani ad Aquileia.



www.idunminerals.it @idunminerals_italia

IDUN

MINERALS

BELLEZZA PURA DALLA SVEZIA
 ADATTA ANCHE ALLA PELLE PIÙ SENSIBILE



Make up minerale
Dermatologicamente testato
 Esclusivamente in farmacia



SWEDISH
BEAUTY
Awards
 2018
 WINNER

TEMPO LIBERO

The best Masseria in the world

Al numero 1 della prestigiosa Gold List 2018 di Condé Nast Traveller, che elegge ogni anno i 20 migliori hotel del mondo, compare un nome italiano. E non si tratta di un normale albergo, bensì di una masseria, la tipica casa rurale pugliese che il turismo ha trasformato in luogo di soggiorno ambizioso. La prescelta è la **Masseria Torre Coccaro**, una vasta tenuta a due passi dal mare a Savalietri di Fasano, in provincia di Brindisi. La torre, risalente al sedicesimo secolo, è circondata da un'immensa coltivazione di ulivi, mandorli e carrubi: oggi è un resort a 5 stelle con 36 suites, ristorante, centro fitness, piscina e campo da golf. www.masseriatorrecoccaro.com



Il fuoriclasse di Porto Ercole

Era il primo della lista nel 2017, e merita comunque una menzione per la sua lunga storia di "lusso con nonchalance": è il **Pellicano** di Porto Ercole. L'hotel più iconico dell'Argentario, amato da artisti e star di Hollywood per le terrazze, l'atmosfera romantico-chic e la riservatezza, rimane una meta da sogno per un fine settimana d'estate. www.hotelilpellicano.com



La Villa sul Garda

Se invece cercate qualcosa di fastoso, il **Grand Hotel Villa Feltrinelli** (anch'esso segnalato nella Gold List) farà per voi. Ricavato in una villa neogotica a Gargnano sul Lago di Garda, opulento nelle sue atmosfere ottocentesche, è inserito in un parco monumentale e offre un'esperienza gastronomica a 2 stelle Michelin. Il luogo ha anche un'importanza storica tutta da approfondire. www.villafeltrinelli.com

MOSTRE IN GIRO

THE FLORENCE EXPERIMENT

Firenze. Se scendi da uno scivolo con una pianta in braccio, la pianta si "spaventa"? Sembra uno scherzo, o la domanda di un bimbo di quattro anni, invece è l'idea dell'esperimento-spettacolo creato dall'artista Carsten Höller e dallo scienziato Stefano Mancuso, a cura di Arturo Galansino. Due monumentali scivoli di 20 metri di altezza, uno spazio laboratoriale: c'è un aspetto giocoso, ma è una cosa seria, con schiere di scienziati che analizzano i dati. A Palazzo Strozzi fino al 26 agosto. www.palazzostrozzi.org



ACHILLE CASTIGLIONI: VISIONARIO

Chiasso. Gli appassionati di design, soprattutto quelli che risiedono nel Nord Italia, non disdegneranno una gita fuori porta (e fuori confine) per andare a ripercorrere l'intero "alfabeto allestitivo di un designer regista", come recita il sottotitolo della grande retrospettiva dedicata ad Achille Castiglioni (1918-2002) nel centenario della nascita. Fino al 23 settembre al m.a.x. di Chiasso, in Svizzera. www.centroculturalechiasso.ch

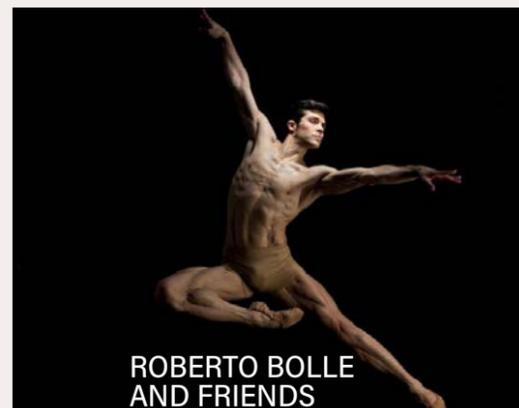
W.EUGENE SMITH: PITTSBURGH

Bologna. A cento anni dalla nascita di uno dei protagonisti della fotografia mondiale, una mostra che presenta una ricca selezione del suo lavoro su Pittsburgh, la città industriale per eccellenza del primo Novecento: 170 stampe vintage per guardare in faccia luci, ombre e promesse di felicità di quello che allora sembrava progresso. Fino al 16 settembre al Mast di Bologna. www.mast.org

GILLES VILLENEUVE. IL MITO CHE NON MUORE

Monza. Oltre 170 fotografie di Ercole Colombo, video, memorabilia e oggetti che ripercorrono la carriera del pilota canadese di cui Enzo Ferrari diceva: «È stato campione di combattività e ha regalato tanta notorietà alla Ferrari. Io gli volevo bene». Sarà esposta anche la sua macchina! Al Monza Eni Circuit Museo-Autodromo, fino al 22 luglio. www.monzanet.it

DA PRENOTARE



ROBERTO BOLLE AND FRIENDS

Il grande Gala in cui l'Etoile Roberto Bolle condividerà il palco con i suoi "amici" selezionati nell'Olimpo della danza è atteso il 20 luglio in uno scenario decisamente speciale. Il luogo prescelto è infatti piazza della Santissima Annunziata a Firenze, a due passi dalla Cupola del Brunelleschi. Roberto Bolle, principal dancer dell'American Ballet Theatre di New York, è qui in veste di interprete e direttore artistico per assicurare uno spettacolo da non perdere. www.musartfestival.it



UMBRIA JAZZ

Perugia si prepara ad accogliere, dal 13 al 22 luglio, la quarantacinquesima edizione di Umbria Jazz, il festival musicale che da decenni richiama i migliori nomi del jazz internazionale e incanta gli appassionati con la sua atmosfera irripetibile. Nel programma di quest'anno, per citarne solo alcuni: Pat Metheny, Massive Attack, David Byrne, Caetano Veloso, Stefano Bollani, Brad Meldau, Paolo Fresu. Grand Opening con parata di stelle per "Quincy Jones 85th anniversary Celebration". www.umbriajazz.com

Gardaland: le novità 2018

Spezie

Entra nel vivo la stagione del primo parco dei divertimenti italiano, con una sfrenata "Notte Bianca" in programma il 16 giugno. Molte le novità annunciate, a cominciare da un allungamento di dieci giorni delle date di apertura. In più: una nuova esperienza in 4-D, il rinnovamento dell'avventura dei Corsari, diversi nuovi show, tra cui quello serale che sarà replicato per ben 86 volte, una settimana in più di apertura fino alle 23 con la formula "Night is Magic". Infine, ampliamento per i più piccoli con Peppa Pig Land. www.gardaland.it



La colonna sonora di una vita

Dopo il tutto esaurito dei concerti italiani ed europei per il "60 Years of Music World Tour", il Maestro Ennio Morricone, autore di più di seicento colonne sonore memorabili, regala una data in più. Nella serata del 29 giugno, infatti, il compositore e direttore d'orchestra italiano andrà in scena nella cornice unica delle antiche Terme di Caracalla a Roma, aggiungendo alla sua tournée celebrativa uno spettacolo che si annuncia mozzafiato. www.operaroma.it

Top secret

di Gabriele Nobili

Io sono un tipo un po' approssimativo, ma devo dirvi che la nuova normativa Gdpr mi ha messo molto in agitazione. A guardar bene tra le pieghe chiunque potrebbe farmi causa: basta un numero di telefono annotato su un post-it, una mail per avvisare dell'arrivo di un prodotto prenotato, un nome scritto su un quaderno per un noleggiatore e zac! Multa di migliaia di euro. E quindi da oggi, 25 maggio, ho deciso di applicare il massimo delle tutele: sono tempi duri, la ripresa dicono che c'è ma non si vede e qualche furbo potrebbe essere tentato di estorcerci un po' di quattrini. Ma ecco, entra la signora Bruna. «Buongiorno dottore!... (taccio, manco la guardo)...ma qualcosa non va?» (le allungo un foglio in cui sta scritto che accetta di farsi rivolgere la parola da me: allibita, lo firma). «Oh buongiorno signora Bruna! Tutto bene?».

È ancora un po' stupita: «Sì, anzi, no: stamattina mi sono alzata con un dolor...». Le tappo la bocca con la mano e le porgo una liberatoria in cui accetta di mettermi al corrente della sua situazione psicofisica, e la sottoscrive un po' scossa.

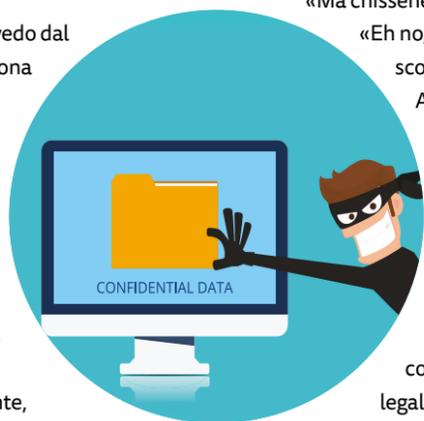
«...Dicevo: ho un dolore alla schiena perché ieri stavo potando le mie rose, sa che io ho la passione dei fiori...». La blocco e le allungo un modulo in cui acconsente a rivelarmi interessi, hobbies e i programmi tv preferiti.

Bruna è sempre più stravolta ma persevera: «...Quindi stamattina non riuscivo ad alzarmi e allora ho chiamato il mio Giulio...». Altro stop, altra liberatoria: accetto di rivelare il mio stato civile e la composizione della mia famiglia.

Insomma, dopo mezz'ora la sfinita Bruna esce con un Moment da 4,90 euro per il mal di schiena e il crampo dello scrivano che l'ha appena colpita.

Proprio mentre sto archiviando i 13 moduli relativi alla paziente Cignetti Bruna suona il telefono. «Buongiorno, vorrei parlare con il titolare»: incautamente mi paleso. «Sono della Smartcom e vedo dal suo contratto che lei telefona più spesso dopo le 19.00; negli ultimi tre giorni poi ha chiamato otto volte il signor Scalandrini». «Certo che l'ho chiamato, mi manca una fattura di una consegna...ma lei come fa a sapere...». «Perché se, come è evidente, siete una coppia di fatto posso attivarle l'opzione Noigay, telefonate illimitate al suo compagno». «Ma cosa sta dicendo? Non è il mio fidanzato!!!». «Ahhh ho capito! Siete due amici di quelli che...notte brave eh? Allora per lei c'è WePlayboy, sms illimitate e cento contatti di donne disponibili sul portale dedicato...». «Guardi che io sono felicemente sposato!». «Ok, ok, non si alteri, poteva dirlo prima, comunque con cinque euro può avere FedifragoPlus. Lei salva il numero della sua amante sotto "Commercialista" e se sua moglie è sospettosa e chiama quel numero risponde un nostro addetto che finge di essere il suo consulente: procedo?».

«Nooooo!!! Io non ho amanti, donne o uomini che siano, non faccio il playboy, sono uno con una vita regolare!!!». «Allora ho il prodotto giusto: IncoloreForever, il contratto per gli uomini grigi, con una vita monotona, che leggono libri e la sera guardano i documentari di animali sul licaone. Con 10 cent manda sms a tutti i bibliotecari e ha biglietti omaggio



per gli eventi emozionanti, si fa per dire, che piacciono a lei: lo sa che il mese prossimo c'è la Fiera della Brocca Ornamentale di Terracotta?».

«Ma chisseneffrega della brocca!».

«Eh no, lei mente: il mese scorso ha preso su Amazon il libro "Ceramiche tradizionali toscane", non faccia lo gnorri». «Era per mio suocero, ma...come fa a sapere queste cose? Sa che non è legale?».

«Ohhhhh quante storie: lei ha dato tutti i suoi dati a chiunque, a proposito la sua carta di credito le costa davvero troppo, e adesso che vuole? Piuttosto, domani sera esco con amici: com'è la birreria Old Fox, quella dove va il venerdì?».

«Basta! Le nego tutto, cancelli i miei dati, non voglio più essere chiamato da nessuno!».

«Ma allora le attivo l'opzione Eremita 2.0: con dieci euro al mese nessuno potrà più contattarla». «Siiiiii!!!! Accetto!!!!».

Finalmente riesco a riattaccare: sono sconvolto, io sto qui a farmi un sacco di menate e il resto del mondo sa tutto di me. A casa manco ne parlo, tanto è il disgusto per questa gabbia di vetro in cui siamo reclusi, che blocca i nostri movimenti ma che non ci nasconde a nessuno. Vado a letto presto, sfinite.

Un trillo insistente mi sveglia di soprassalto: «Buonasera, servizio Eremita 2.0: è soddisfatto? L'ha più chiamata qualcuno oggi?».

Servizi

Arredo, strumenti operativi, novità per il punto vendita, tecnologia, consigli nell'area commerciale

59. BELLE IDEE
La farmacia con il sorriso

60. AZIENDA
Una digitalizzazione sempre più integrata

62. FARMASHOPPING

63. PRODOTTI

64. IL LIBRO
Il canale dei cuori

DIGITAL SOLUTIONS



L'innovazione comincia in Farmacia

Fidelizza la tua clientela con il nostro servizio **Giornata in Farmacia** dedicato alla salute e al benessere. Scopri i vantaggi per la tua attività delle nostre giornate promozionali e di sensibilizzazione rivolte al cittadino.

Per maggiori informazioni: giornatainfarmacia@dsit.it

www.dsit.it

BELLE IDEE

La farmacia con il sorriso

Una farmacia dell'hinterland milanese che organizza cene, concorsi, aperitivi e passeggiate per insegnare agli utenti ad alimentarsi correttamente, a praticare la giusta attività fisica e...a sorridere

di Antonio Astuti, farmacista

«Partiamo dal concetto nel quale credo di più: in farmacia secondo me ci dovrebbe essere un approccio alla salute di tipo positivo. La malattia è una fase della vita dalla quale poter trarre anche spunti di crescita. Noi farmacisti siamo i garanti della salute dei nostri clienti, perciò è importante aderire e sostenere i vari screening, ma anche porre attenzione all'alimentazione, al movimento e al sorriso, tutti strumenti contagiosi di serenità. Se riuscissimo a far sì che l'esperienza in farmacia fosse sempre in questi termini, avremmo già fatto tantissimo per la cura della persona». Questo è il punto di partenza di Sara Zucca, titolare dell'omonima farmacia di Segrate, farmacista di quarta generazione che ci tiene a precisare come tale tipo di mentalità le sia stato trasmesso dal nonno prima e dal babbo. Certamente gli utenti della dinamica Farmacia Zucca non si annoiano quando decidono di aderire alle mille iniziative proposte dalla dottoressa Sara, che sottolinea: «La sfida nella fase in cui viviamo è quella dell'affermazione della farmacia dei servizi e dell'educazione sanitaria a 360 gradi e, per far sì che chi ci sceglie riceva questi input, ci si deve impegnare tanto tutti i giorni». Particolare attenzione merita l'organizzazione delle cene in farmacia, attività svolta a partire dal 2015, che vede uno chef professionista illustrare ai commensali i segreti per cucinare bene ingredienti sani e genuini. L'intento è quello di insegnare che il cibo è la nostra prima

medicina, Ippocrate dixit, e bisogna sapere cosa, quando e come mangiare in relazione a disturbi passeggeri, a malattie croniche e all'assunzione di farmaci. L'anno successivo, è stato il turno degli aperitivi del giovedì, con la serie denominata "Happy hour Healthy hour", condotta sempre dal team di farmacisti con il supporto di un medico

L'intento è quello di insegnare che il cibo è la nostra prima medicina, e bisogna sapere cosa, quando e come mangiare in relazione a disturbi passeggeri, a malattie croniche e all'assunzione di farmaci

specialista per dimostrare l'importanza dell'alimentazione sia nella prevenzione sia nella cura. Temi affrontati: dolori mestruali, difficoltà di apprendimento, tumore al seno, dolori articolari. Nel 2017 la farmacia si è robotizzata e quindi gli spazi per gli appuntamenti "culinari" sono diminuiti, ma ciò non ha impedito l'organizzazione di incontri dedicati ad assaggi di vario tipo, sempre a tema benessere e dintorni, oltre all'invito dell'artista milanese Gregorio Mancino, specializzato in clown-therapy che si è divertito tantissimo



a giocare con i bambini e, soprattutto, con gli adulti. L'ultima recente trovata di Sara è stata invece la camminata della salute: «Abbiamo invitato i nostri clienti a camminare con noi per un'ora insieme a un personal trainer, ogni sabato pomeriggio di aprile e maggio. Hanno risposto 75 persone, divise in tre gruppi, a seconda delle rispettive possibilità. Così abbiamo trasmesso le informazioni giuste per rendere una semplice passeggiata un'occasione destinata a ripristinare il giusto equilibrio fra corpo e mente». Ma non è finita qui: siccome in un contesto di appagamento e salute il più ampio possibile per molti di noi rientrano anche gli amici a quattro zampe, proprio mentre andiamo in stampa la Farmacia Zucca lancia: "Chi si somiglia si piglia". «Si tratta di un vero e proprio concorso fotografico - ci spiega ancora Sara - destinato ai nostri clienti che hanno un animale: premieremo la coppia uomo-bestiolina che, in maniera più o meno spiritosa, sarà in grado di dimostrare attraverso uno scatto la reciproca affinità e allestiremo una relativa mostra in farmacia». Insomma, l'interpretazione che alla Farmacia Zucca danno della professione è davvero innovativa ed è inutile dire che, in un contesto così competitivo (a Segrate, hinterland di Milano, ci sono altre sette farmacie e altre due dovrebbero aprire con il Concorso straordinario) e alla faccia della legge sulla concorrenza, i risultati di tanta abnegazione e dell'amore per quello che si fa, alla fine arrivano sempre. ■

Una digitalizzazione sempre più integrata

Quali sono le leve su cui agire per cogliere le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica? A colloquio con Mauro Santapaola, amministratore delegato di BD Rowa Italy

di Carlo M. Buonamico

Digitale, tecnologia, *Internet of things*, *customer journey*, *business*. Sono solo alcuni dei termini più frequentemente utilizzati oggi da quanti a vario titolo si occupano della farmacia e del suo sviluppo in proiezione futura. Quali sono le leve su cui agire per cogliere le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica? Perché dover impostare un nuovo modo di pensare al punto vendita e alla relazione con gli attori

della filiera del farmaco e con il paziente? In altri termini, cosa fare per non rischiare di rimanere indietro? Ne abbiamo parlato con Mauro Santapaola, amministratore delegato di BD Rowa Italy, uno dei principali player nel campo della gestione automatizzata dei magazzini delle farmacie.

La digitalizzazione della farmacia è il presente. Quanto è profondo il cambiamento che sta subendo questo punto vendita?

Non parlerei tanto di digitalizzazione della farmacia, quanto di digitalizzazione. Punto. La digitalizzazione non solo è già il presente, ma il futuro sarà sempre più digitale. E la farmacia non potrà sottrarsi a questo cambiamento: pur mantenendo un ruolo centrale come punto di riferimento e presidio sul territorio per il cittadino che la caratterizzerà, anche nel prossimo futuro, rispetto a qualsiasi altro *retailer* convenzionale, anche la farmacia sarà chiamata a fare i conti con un contesto che muta con una velocità mai vista precedentemente.

La farmacia, dal vostro punto di vista riesce a tenere il passo con la tecnologia?

Quale azienda che ha fatto dell'innovazione il proprio elemento distintivo sin dal suo esordio, ci riteniamo fortunati, in quanto la

platea di clientela alla quale ci rivolgiamo è proprio quella più sensibile dal punto di vista del cambiamento e in questo senso in grado di percepire quanto la tecnologia possa essere d'aiuto e implementarne le funzionalità per meglio rispondere alle mutate esigenze del mercato. Vi sono tuttavia ampi spazi di crescita e, probabilmente, il canale farmacia da questo punto di vista può e deve fare meglio per tenere il passo.

Il problema è la propensione del farmacista nei confronti della tecnologia o si tratta di altro?

Probabilmente una combinazione di fattori. Ovvio che il farmacista debba fare il farmacista e, come ho già sottolineato, il suo ruolo e la sua centralità saranno il vero elemento di differenziazione e di successo in uno scenario di mercato che si annuncia sempre più competitivo. Certo è che il rapporto con la tecnologia deve necessariamente diventare sempre più strategico nell'organizzazione di una farmacia concorrenziale su tutti i fronti.

Esistono margini di miglioramento? Dove si deve agire e in che modo?

Certamente, attraverso la razionalizzazione dei processi logistici, attraverso una maggiore attenzione alle dinamiche e all'organizzazione

dei layout espositivi e della comunicazione e dedicando maggiore tempo alla propria clientela in un'ottica di fidelizzazione.

Quale business model dovrebbe seguire la farmacia per rimanere competitiva in un panorama in cui la tecnologia può essere un'opportunità ma anche un pericolo se non sfruttata adeguatamente?

Qualsiasi scelta strategica relativa al *business model* da adottare, che si tratti di un investimento rilevante da un punto di vista economico (quale per esempio l'inserimento di un magazzino automatizzato) piuttosto che l'adozione di un'app in grado di ampliare i confini fisici della propria farmacia ed estendere i propri servizi fuori dei canali tradizionali, va ovviamente ponderata e analizzata, magari confrontandosi con chi ha già intrapreso questa esperienza.

Ritengo che una ricetta univoca sul *business model* da adottare non esista. Lo scenario di mercato con il quale la farmacia dovrà raffrontarsi nel prossimo futuro è però un dato di fatto, sia come conseguenza della Legge Concorrenza, sia come effetto di un più trasversale processo di *digital transformation* dal quale anche la farmacia non rimarrà esente.

Quale ruolo deve giocare l'Internet of Things come strumento da utilizzare per consentire alla farmacia di mantenere il ruolo cardine nel processo di comunicazione della salute che inizia con le aziende produttrici e termina con il paziente-consumatore?

Non è semplice rispondere, perché ogni giorno compaiono nuovi *device* e possibilità di interazione. Su un piano più strategico credo che la grande opportunità dell'IoT sia di raccogliere i dati relativi alla persona (paziente è riduttivo perché presuppone uno stato troppo specifico), a come si comporta, per poterli leggere in modo complessivo, restituendo scenari globali ma in grado di dare risposte raffinate al singolo, naturalmente nel rispetto della *privacy*. In questo la farmacia, insieme al Sistema sanitario nazionale, dovrebbe poter interagire con i clienti in tempo reale e in ogni luogo: *smart card* sanitarie, *home care*, aderenza terapeutica e telemedicina, per creare una "cartella clinica dinamica", in continuo aggiornamento.

Omnicanalità, logistica avanzata, marketing e trasformazione digitale: come cambierà il customer journey in farmacia?

Mi collego alla risposta precedente. Una conoscenza dinamica ed etica delle persone/pazienti porta a una proposizione commerciale più coinvolgente, perché utile e mirata. Noi, come *provider* di tecnologia, stiamo lavorando a un'integrazione sempre più completa non solo fra i nostri prodotti, sia automazione che *digital*, ma anche con piattaforme terze (gestionali, *app*, *e-commerce*) per fornire un'ambiente di lavoro completo alle farmacie, che le supporti, passo dopo passo, durante tutte le fasi del *customer journey* dei loro clienti.

Il supporto alla farmacia è sia di gestione (di prodotto e di informazione) sia di contenuto, grazie ai nuovi progetti sul digitale che stiamo portando avanti, anche insieme alle industrie farmaceutiche. La triangolazione fra *brand*, farmacia e paziente è infatti, secondo noi, la migliore opportunità di creare valore e conoscenza nella farmacia 4.0. ■



FOTO Mauro Santapaola con Salvatore Butti di Teva e Sven Schulze di BD Rowa, al forum di *iFarma* "Digital Pharmacy Marketing - La farmacia al centro della comunicazione" organizzato in *partnership* con BD Rowa Technologies.

Innovazioni tecnologiche e suggerimenti
per la vostra farmacia



AMlab

Mai più code passive in farmacia

Vi sarà capitato, sia da farmacisti che da clienti, di rinunciare a un acquisto perché scoraggiati da una coda lunga e scomposta. Proprio per ovviare a questo inconveniente Amlab propone Butler, un sistema di gestione delle code intelligente. In pratica, nel momento in cui entra in farmacia, il cliente preleva un dispositivo Butler che interagisce con lui informandolo sul numero di persone in attesa, aggiornandolo sull'avanzamento dei clienti serviti e indicandogli inoltre a quale banco dovrà dirigersi quando verrà il suo turno. Grazie a Butler il cliente non deve più passivamente tener il proprio posto in coda in piedi per non perdere la priorità acquisita, ma può sedersi (nel caso di clienti anziani) o scoprire liberamente lo spazio vendita in modo autonomo, incrementando così gli acquisti da libero servizio. www.am-lab.it

LATINO CARPE DIEM FASHION

Conciliare eleganza e comodità oggi

Un'immagine piacevole e ordinata ormai è fondamentale in tutte le professioni, a maggior ragione per gli operatori della salute. Per questo Latino Carpe Diem Fashion ha pensato a una linea di abbigliamento per professionisti del settore farmaceutico realizzata con materiali di qualità, come cotone naturale al cento per cento e realizzati rigorosamente in Italia. Pratici, resistenti e portabili, i camici Latino Carpe Diem Fashion permettono di lavorare comodamente ma senza rinunciare a stile ed eleganza. Le collezioni si ispirano alle ultime tendenze moda, con un tocco d'ironia. Grazie alla cura nei dettagli, alla scelta dei colori, alla modernità delle forme e alle finiture artigianali, questi camici quasi trascendono la dimensione lavorativa per trasformarsi in veri e propri abiti in cui sentirsi disinvolti e a proprio agio in qualsiasi momento della giornata. www.latino-fashion.it



Una serie di prodotti tutti al femminile, dalla linea per la cura del viso sviluppata con l'aiuto delle consumatrici ai nutraceutici pensati per aiutare le donne nei momenti di cambiamenti ormonali, fino alla crema normalizzante e antinfiammatoria, ideale anche come base per il trucco



www.yourgoodskin.com

Alliance
Healthcare

LA LINEA PER LA PELLE CREATA CON LE DONNE

Alliance Healthcare Italia presenta la gamma di prodotti per la cura della pelle del viso **YourGoodSkin**. Nel corso di tre anni di ricerca, migliaia di donne sono state attivamente coinvolte nel processo di creazione del prodotto insieme a scienziati e dermatologi. La linea comprende ben 18 referenze in modo da poter rispondere alle problematiche e alle esigenze di qualsiasi tipo di pelle. Detergenti, riequilibranti, idratanti, trattamenti specifici (per la prevenzione dell'acne, della pelle lucida o della disidratazione), così come il prodotto eroe della gamma, il **Concentrato Riequilibrante**, devono la loro efficacia a un mix di sostanze antiossidanti e multiazione, tra cui il tè verde, la vitamina C, la vitamina E e l'estratto di giglio giapponese.



www.morganpharma.it

MORGAN
PHARMA

L'ACQUA TERMALE CHE NORMALIZZA E IDRATA

Un'emulsione "olio in acqua" molto leggera, perfetta per l'estate e utilizzabile anche da chi ha la pelle grassa. La crema normalizzante-rivitalizzante della linea **Eubos Sensitive** favorisce il rinnovamento, il distacco degli strati cornei più superficiali e stimola la produzione di nuovi strati sani ed elastici. È ideale anche per décolleté e viso e utilizzabile come base trucco. Inoltre, la presenza di acqua termale e di acido betaglicirretico assicurano un'azione antinfiammatoria e anti rossore, per pelli con tendenza a formare macchie o affette da rosacee. La linea Eubos Sensitive, studiata per il trattamento dermatologico delle pelli sensibili e irritate, grazie alla presenza di Acqua Termale Salies de Bearn-Pirenei, è in grado di penetrare nello strato corneo e di garantire un'idratazione profonda.



<https://guna.com>

GUNA
INTERNATIONAL

LE TRE ETÀ DELLA DONNA

Da oltre 15 anni **Guna**, azienda farmaceutica leader nella medicina dei bassi dosaggi, si occupa di nutraceutica fisiologica. Oggi presenta una linea di integratori specificatamente studiati per le necessità della donna, come **Ferroguna**, utile nei casi di carenze di ferro; **Proflora**, per l'equilibrio della microflora intestinale; Profem Plus, per la donna in menopausa; **Gunabrain**, per le funzioni mentali; **Omega Formula**, per regolare colesterolo e pressione arteriosa; **Gunabasic**, per l'equilibrio acido-base. Inoltre, per sostenere le donne negli aspetti emotivi connessi ai cambiamenti ormonali, Guna propone una linea di Fiori di Bach, e in particolare, il composto **Guna Resource Harmony**, per ritrovare un rapporto armonico con la propria femminilità in momenti delicati come il ciclo mestruale, la gravidanza o la menopausa.

Il canale dei cuori

L'ultimo libro di Nino Sgarbi, farmacista per caso e narratore da sempre: un dialogo sulle sponde del fiume Livenza con il cognato Bruno Cavallini, fratello della amata moglie Rina

Una volta mi hai spiegato che i Greci avevano ben tre parole per dire "amore" e i Romani due. "E noi pretendiamo di dire tutto con una parola sola", hai commentato, scuotendo la testa amareggiato. Ricordo benissimo. E soprattutto ricordo la tua espressione: non ti avevo mai visto così. Erano i giorni nei quali tua moglie Giordana aveva trovato le lettere della tua collega: la professoressa che avevi conosciuto non ricordo più dove, un'estate che eri andato fuori Ferrara come commissario esterno per gli esami di maturità. Aveva letto tutto, frainteso tutto e, in una manciata di secondi, ti era crollato il mondo addosso. Avevi cercato di spiegare: niente da fare. Usavate lo stesso alfabeto ma parlavate due lingue diverse. Troppo diverse: impossibile capirsi. Né avevi potuto obiettare che quelle non erano altro che parole. Cosa vera, per altro: vi separavano centinaia di chilometri, era quasi impossibile incontrarla, figurarsi frequentarla. Non avevi potuto: Giordana sapeva bene che, per te, le parole erano tutto.

E, infatti, le era insopportabile l'idea che tu avessi incontrato un'anima, non un corpo; che condivideste l'incanto dello stesso vocabolario - incanto a lei negato - e non il perimetro asfittico e impersonale di qualche stanza d'albergo. E la cosa che proprio non riusciva a sopportare era immaginarti tra i pensieri

Eri di un altro pianeta, Bruno.

Letteralmente. Sul nostro eri capitato per caso, tuo malgrado, come un Crusoe che si risveglia naufrago sulla spiaggia di un mondo sconosciuto e ostile

di lei, non tra le sue braccia. Eri stato tradito dalla tua sensibilità, non certo da una bramosia che non hai mai posseduto; da un intelletto che si animava

solo nell'incontro ideale con anime affini: rarissime nel tuo caso, e quasi tutte di carta e inchiostro. Eri di un altro pianeta, Bruno. Letteralmente. Sul nostro eri capitato per caso, tuo malgrado, come un Crusoe che si risveglia naufrago sulla spiaggia di un mondo sconosciuto e ostile. Un mondo fin troppo affollato, nel quale regnavano ignoranza, pressapochismo e meschinità. Un mondo infestato dalla gramigna che, più di ogni altra, detestavi: la mediocrità. Ci ingannava il tuo aspetto esteriore. Giacca, camicia, cravatta, sigaretta e occhiali ti facevano sembrare uno di noi, e questo induceva a pensare che lo fossi davvero; e che, oltre alle somiglianze del fuori, ci fossero anche quelle di dentro. Raramente abbaglio avrebbe potuto essere più grande. Nulla inganna più dell'evidenza. Non dovremmo mai dimenticare che, anche se alba, mezzogiorno e tramonto non fanno che giurare il contrario, in milioni di anni, il Sole non si è mosso nemmeno di un centimetro (*Il canale dei cuori* pag. 113-114). ■

Giuseppe "Nino" Sgarbi ha cominciato a scrivere libri a novant'anni. Ne ha scritti quattro e l'ultimo, pubblicato quest'anno è *Il canale dei cuori*, dedicato al cognato Bruno Cavallini, professore di liceo, preside a Ferrara e a Milano, con il quale andava a pescare sulle rive del fiume Livenza. Nino riprende il dialogo con Bruno, parlando di amori, perdite, ricordi, bilanci, storie di guerra, di farmacia, di vita. Papà di Vittorio ed Elisabetta, Nino Sgarbi è mancato quest'anno. Ha scritto *Lungo l'argine del tempo* (2014, premio Bancarella Opera Prima e Premio internazionale Martoglio), *Non chiedere cosa sarà il futuro* (2015). E poi *Lei mi parla ancora* (2016) dedicato alla moglie Rina, la "spaccatutto", farmacista come lui, e straordinaria compagna di una lunga vita ricca di passione per l'arte e di incontri nella casa di Ro Ferrarese dove passavano, tra gli altri, Giorgio Bassani, Alberto Moravia, Umberto Eco. Nino Sgarbi racconta nel libro che si era iscritto a Farmacia perché il suo amico Pierino gli aveva detto che era una facoltà facile e veloce. Dopo cinquant'anni passati al bancone della sua farmacia, Sgarbi ha cominciato a scrivere perché, si legge nel libro, "La verità è che o scrivi o vivi. Credo sia impossibile fare le due cose insieme. Farle bene, voglio dire".



QRS



Diffondiamo cultura sanitaria. Online e on-air.

Ascolta la voce autorevole di medici, farmacisti ed esperti della salute uniti nell'impegno contro la disinformazione.

 LIVE www.facebook.com/RadioQRS

ialuset[®]

Spray

Da chi di pelle se ne intende

Contro eritemi e scottature solari ialuset[®] diventa **Spray**.



Soluzione
flacone Spray 100 ml



eritemi e scottature solari

- L'azione idratante dell'acido ialuronico genera un **effetto lenitivo** sulla pelle
- La formulazione in spray permette un'**applicazione veloce** senza massaggiare



Spray no gas
Senza parabeni