

Luglio 2019



FARMA



iFARMA EDITORE - Periodico mensile - Anno II numero 24 - Reg. Trib. Milano n. 107 del 14 marzo 2017 - Editore: iFarma Editore s.r.l., via Elio Biondi, 1-20154 Milano

GIUSEPPE MARIA

RICCHIUTO

Evolvere è naturale

PRIMO PIANO

*La farmacia
è luogo dello spirito*

BIG DATA

*I paradossi
della diretta*

ORIZZONTI GIURIDICI

*Incompatibili,
ma non sempre*

FARMACI GENERICI:
UNA

scelta CHE FA BENE A TUTTI



GENERICI PER *SCelta*

www.docgenerici.it | facebook.com/docgenerici

SOMMARIO

3. EDITORIALE

Incompatibili

5. IL MONDO DI OZ

I care, we can, they win

7. RIFLESSIONI SUL PRESENTE

Tecnologia *smart* e salute

9. LA VOCE DELLA BASE

Il mutuo appoggio

10. CRONACHE RURALI

Al centro del ring

11. IN EUROPA

Il farmacista è prezioso

12. COPERTINA

Evolvere è naturale

16. IL FISCO ALLE ORECCHIE

Il voto secondo Isa

Scenari



18. PRIMO PIANO

La farmacia è luogo dello spirito

22. ATTUALITÀ

Navigo dunque compro

26. BIG DATA

Paradossi della diretta

30. RICERCA

Certezze in fumo

32. DALLE ASSOCIAZIONI

Integratori.

Una corretta informazione

34. ORIZZONTI GIURIDICI

Incompatibili, ma non sempre

36. AZIENDE

Medicina è ciò che aiuta il paziente

38. INFORMATICA

30 anni e non sentirli

Strumenti



41. WEB

Il nuovo *chatbot* dedicato ai farmacisti

42. FARMACOLOGIA

Più veri del vero

46. IN TERAPIA

Probiotici, una continua sorpresa

51. MIXER

Spezie



55. CONSIGLI DI VIAGGIO

L'odore dei limoni

58. TEMPO LIBERO

61. INIZIATIVE

La farmacia dei servizi è certificata

62. PRODOTTI

64. STORIE SPECIALI

La caparbia

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

REALIZZAZIONE EDITORIALE

Proedi Comunicazione srl
(info@proedi.it)

DIRETTORE RESPONSABILE

Laura Benfenati (direttore@ifarma.net)

REDAZIONE

Elena Peverata (elena.peverata@ifarma.net)
Chiara Zaccarelli (chiara.zaccarelli@ifarma.net)

COLLABORATORI

Silvia Ambrogio, Antonio Astuti,
Carlo M. Buonamico, Claudio Buono,
Aldo Cacco, Giuliano Corti, Andrea Garrone,
Laura Gatti, Maddalena Guiotto, Nicola Miglino,
Maria Antonietta Labrozzi, Quintino Lombardo,
Andrea Porta, Giorgio F. Pintus,
Gabriele Rebuscelli, Arturo Saggese

REDAZIONE WEB

Marco Rocco
(marco.rocco@digitalsolutionsitalia.it)

ART DIRECTOR

Floriana di Maio

IMMAGINI

Cristiana Casotti, Edoardo Sardano,
archivio iFarma Editore, Dreamstime,
Shutterstock

FOTO DI COPERTINA

Michele Velludo

CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ

Digital Solutions srl

ADVERTISING SALES MANAGER

Giancarlo Confalonieri
(giancarlo.confalonieri@digitalsolutionsitalia.it)

MARKETING

Stefano Butti, Luana De Stefano, Elisa Mastroianni

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.



La Natura per le Pelli più Delicate

SOLE BIMBI

TESTATO IN CLINICA DERMATOLOGICA

SOLO FILTRI FISICI

Protetti con efficacia +
idratati con dolcezza =
Sereni sotto il sole!



UNA GAMMA COMPLETA PER OGNI ESIGENZA DEL PICCOLO

I "Solari-Baby" devono avere un'altissima capacità di protezione e devono essere scelti con grande attenzione tenendo conto dell'età del piccolo e del suo fototipo. I Laboratori HELAN formulano associando il **filtro fisico micronizzato non in forma nano** che protegge dai raggi UVA e UVB al **fermento riparatore** cellulare in grado di contrastare anche i raggi infrarossi.



In armonia con la filosofia Helan i prodotti sono formulati senza ingredienti di origine animale, OGM, petrolati, olii minerali, lanoline, siliconi e PEG, parabeni e fenossietanolo, EDTA, SLS E SLES, coloranti.



Scopri tutti i prodotti della Linea su www.helan.it

Diventa **Cliente Fiduciario** in modo che sia possibile ordinare online i prodotti dal sito www.helan.it e venirti a ritirare direttamente nel Tuo punto vendita!



EDITORIALE

Incompatibili



Laura Benfenati direttore

Qualche spiraglio per il titolare di farmacia che potrà forse inserire nella società di capitali anche la figlia farmacista che lavora in un'agenzia di pubblicità. Finora infatti la partecipazione alla società le era preclusa e vi era entrata soltanto la sorella, paradossalmente laureata in giurisprudenza e non in farmacia. L'avvocato Quintino Lombardo a pagina 34 ci spiega invece che, grazie a una recente sentenza del Tar Lazio, il farmacista che svolge un altro mestiere potrà forse partecipare a una società di capitali ma non operare in farmacia. La questione dell'incompatibilità innervosisce quasi quanto quella delle pensioni, di cui vi parliamo nell'articolo a pagina 18. Di alcuni "semafori rossi", come era il caso citato, non si comprende davvero la ratio, in altre circostanze invece, per esempio per le cariche istituzionali, le incompatibilità dovrebbero essere molte di più. Per questioni di opportunità e di correttezza.

Di recente Federfarma ha approvato un Codice etico, di cui evidentemente si sentiva il bisogno, secondo il quale ci si impegna a "rimettere il mandato ogni qualvolta si presentino cause di incompatibilità" nonché a "non ricevere compensi per la partecipazione a iniziative o attività organizzate da soggetti che forniscono beni e servizi alle singole farmacie, ovvero a Federfarma in tutte le sue articolazioni".

Le incompatibilità di chi ricopre cariche istituzionali sono semplicemente imbarazzanti. Di recente sui social si è parlato anche di accumulo di cariche nel nostro mondo: non ci sono magari incompatibilità ma

forse sarebbe bene prevederle e fare un po' di piazza pulita.

Si possono svolgere bene due o tre incarichi contemporaneamente? Probabilmente no, si tende a delegare e quindi mantenere certe cariche rientra nel *modus vivendi* tutto italiano di non mollare mai nessuna "poltrona". Non parliamo poi degli emolumenti, che magari (speriamo) non sono imbarazzanti ma sommati tra loro diventano stipendi importanti che offendono la rendita annuale - frutto di

un lavoro di sacrificio - degli iscritti più deboli, per esempio i ruralissimi. Insomma, ci sono incompatibilità e incompatibilità. Quelle che hanno a che fare con la rappresentanza di categoria dovrebbero essere inappellabili, per una questione di rispetto nei confronti della base. Non è necessario essere pluripresidenti, non è opportuno che chi è a capo,

per esempio, di una società che in questo momento richiede più che mai dedizione come Promofarma - era questo l'oggetto di un post che è stato censurato sul web - abbia altre cariche.

Anche perché se poi i risultati non arrivano a livello di rappresentanza, si può essere accusati di non aver dedicato abbastanza energie alla categoria, impegnati in altre attività più o meno redditizie. Lasciamo spazio ai giovani, dunque, a menti nuove che darebbero sicuramente un contributo originale alla discussione sulla professione. E che magari possono impegnarsi in altri settori e tenere un piede come soci nella società di famiglia. Che è appunto di famiglia, non della categoria, e la differenza è sostanziale. ■

Se poi i risultati non arrivano a livello di rappresentanza, si può essere accusati di non aver dedicato abbastanza energie alla categoria, impegnati in altre attività più o meno redditizie

E come EG



XXX EG
STADA GROUP

EG. Equivalenti con la lettera maiuscola.

IL MONDO
DI OZ

I Care, we Can, they Win

Come accade che a un importante convegno sull'assistenza di prossimità i farmacisti si trovino ignorati ed esclusi, ovvero: parlare (anche molto) non è sufficiente, occorre agire

La testimonianza, di prima mano, arriva da un amico, un dirigente ordinistico che in ragione della sua posizione professionale (dirigente Asl con un importante incarico apicale) si è trovato a presenziare a un convegno dedicato alla presa in carico delle cronicità e all'aderenza terapeutica. Nell'incontro si ragionava intorno a un progetto, già ben strutturato e pronto a partire, da realizzare su quel fronte dove – per diffusa e unanime convinzione – si giocheranno i destini della sanità di prossimità, anche in termini di sostenibilità e, con essi, quelli dei professionisti della salute che operano sul territorio.

A sorprendere e preoccupare molto il mio amico sono stati proprio i riferimenti al ruolo dei professionisti: la struttura e il percorso del progetto di cui si discuteva, già delineato in tutte le sue fasi operative, prevedono infatti una catena che, partendo dal medico specialista, passa dal medico di medicina generale e arriva con l'infermiere professionale a casa del paziente cronico per il monitoraggio dell'assistenza e il controllo dell'adesione alla terapia.

Alla farmacia e al farmacista nessun accenno, neppure di striscio. Per dirla tutta, al convegno in parola (piuttosto importante, peraltro) le rappresentanze dei farmacisti e della farmacia non erano neppure state invitate. «Per quanto ne so non è davvero la prima volta, anzi», ho subito osservato, certamente non migliorando lo stato di preoccupazione del mio amico, subito espresso con la formulazione di un pesante sospetto: «Ma non è che l'idea è quella di farci fuori dalla gestione della cronicità?». E qui mi sono sentito di rassicurarlo: certamente no, dal momento che un ruolo per la farmacia e i farmacisti, oltre a essere nelle cose, è previsto dalle leggi sulla farmacia dei servizi, alla quale un tavolo istituito al ministero della

Salute sta lavorando proprio in questi mesi per "confezionare" i criteri e gli standard che dovranno garantirne l'operatività e la stessa remunerazione. Il fatto è, molto semplicemente, che alla luce delle pericolanti condizioni della sanità pubblica, ogni professione cerca di "mettere in sicurezza" il suo futuro, cercando di garantirsi (soprattutto nel settore nevralgico dell'assistenza di prossimità) quanto più spazio possibile. E anche se tutti salmodiano intorno alla necessità della collaborazione e dell'integrazione interprofessionale, la verità è che è in corso un autentico "struggle for life" dove chi può cerca hobbesianamente di portarsi avanti per garantirsi posizioni e condizioni di vantaggio. E da questo punto di vista, probabilmente Mmg e infermieri si sono mossi prima e meglio di noi, come testimoniano molti e chiari segnali (come, solo per fare un esempio, lo straordinario impegno profuso dalla Fnopi per istituzionalizzare la figura dell'infermiere di famiglia). I farmacisti, è vero, da qualche tempo hanno messo a fuoco il tema e ne parlano anche molto, sebbene fin qui le ricadute operative siano oggettivamente piuttosto scarse e anche i progetti annunciati con gran clangore di trombe (si veda per tutti il progetto *Adhere* della Asl Toscana Sud Est) siano rimasti sostanzialmente al palo. Ma, per citare un vecchio modo di dire, non è a parole che si fanno camminare i treni. Non basta asserire di essere capaci di prendersi cura e di poterlo fare, se poi non si ha la cazzimma – direbbero a Napoli – per andare oltre. Altrimenti il rischio è di rimanere con le pive nel sacco, come ci ricorda – tra i molti possibili – l'esempio del Pd, bravo come pochi quando si tratta di usare le parole, coniato addirittura slogan suggestivi in altre lingue. Ricorderete tutti gli "I care" e i "We can". Ma ricorderete anche come è finita: "They win"... ■

Giorgio F. Pintus



A come Accessibilità



EG
STADA GROUP

EG. Equivalenti con la lettera maiuscola.

RIFLESSIONI
SUL PRESENTE

Tecnologia smart e salute

Utilissimi, tecnologicamente avanzati: i dispositivi indossabili sono quanto di più sofisticato si possa immaginare come strumento di supporto alla salute. Ma tutti nascondono un lato oscuro

La tecnologia indossabile non è una novità assoluta. La sua storia inizia nel Cinquecento, quando Peter Henlein, un orologiaio di Norimberga, inventa piccoli orologi da indossare come monili. Nel 1904, l'aviatore Alberto Santos-Dumont chiede al suo amico Louis Cartier di creare per lui un orologio che si possa controllare in volo senza staccare le mani dalla *cloche*: nasce l'orologio da polso. Da allora il tempo scandito dalle 24 ore è sempre con noi e gli oggetti tecnologici indossabili hanno moltiplicato in modo esponenziale le loro funzioni. Oggi per definirli utilizziamo nomi "smart" come *wearable technology*, *fashion technology*, *tech togs*, *fit bit*, *trackers*, ma in sostanza si tratta di dispositivi elettronici che possono essere incorporati nei vestiti, o indossati, al fine di rilevare e trasmettere a un server o a un Pc una mole di dati di diversa natura. La persona stessa e il suo corpo sono monitorabili esattamente come cose dell'*Internet of Things* e questa possibilità pone indubbiamente un problema di *privacy*. I *trackers*, per esempio, tramite la rete consentono di scambiare con un operatore o uno *smartphone* dati sensibili come battito cardiaco, calorie bruciate, numero di gradini saliti, pressione, tempi di allenamento, ore di sonno, peso, *stress*. Fino ad arrivare al monitoraggio dello stato generale di salute. Sono già allo studio, e forse sono già realtà, la misurazione del tasso alcolico nel sangue, il rilascio di sostanze biochimiche anomale, la probabilità di una malattia in base ad alcuni parametri (elettrocardiogramma o tasso d'insulina). E non ultima la valutazione dei rischi di malattie dipendenti dall'età. Ma chi garantisce che queste informazioni vengano utilizzate in modo corretto e non per scopi commerciali o di sorveglianza? Questo è il lato oscuro degli oggetti smart.

La tecnologia indossabile abbinata agli algoritmi di apprendimento automatico che misurano i parametri fisiologici (e non solo) stanno entrando nella vita di tutti i giorni. Gli aspetti positivi sono innumerevoli, perché generano una maggiore consapevolezza del proprio stile di vita e aumentano la sensazione di prendersi cura di sé. E in fondo sono anche divertenti. Allo stesso tempo però la consultazione ossessiva di questi parametri può incrementare la dipendenza dalla tecnologia oltre a creare problemi di *privacy* e di libertà personale. E poi: quali sono i margini d'errore dei dati rilevati? La *Food and Drug Administration* ha redatto una guida per i dispositivi indossabili* in cui stabilisce quali si possano considerare prodotti per il benessere "a basso rischio", per esempio quelli che raccolgono dati riguardanti il peso, la gestione dello stress, l'autostima, il sonno. A basso rischio, si noti, non a rischio zero. Perché resta irrisolto un problema gigantesco di *privacy* legato alle enormi quantità di dati personali messi in rete. Immaginiamo quale filone d'oro sia per le *big companies* l'intercettare i bisogni legati alla salute delle persone; avere a disposizione dati sensibili per comunicare, allarmare, persuadere, incoraggiare le persone a curarsi, dove curarsi, come curarsi e per quanto tempo. Ecco un ulteriore tema etico sollevato dall'uso disinvoltato delle tecnologie. Mentre le ombre degli oggetti smart si allungano sempre di più sulla quotidianità digitale. ■

Resta irrisolto un problema gigantesco di privacy legato alle enormi quantità di dati personali messi in rete

Giuliano Corti
consulente in filosofia
della comunicazione



* <https://www.fda.gov/media/90652/download>

AfterBite®

LENITIVO DELLE PUNTURE DI INSETTI

DOPO PUNTURA

DAI 2 ANNI DI ETÀ



ZANZARE, VESPE API E MEDUSE

DISPONIBILE ANCHE IN GEL FORMULA EXTRA E CREMA NATURAL SPECIALE BAMBINI.

IN FARMACIA

SELLA

Tel 0445.670088
www.sellafarmaceutici.it



LA VOCE
DELLA BASE

Il mutuo appoggio

I farmacisti non possiedono forti istinti sociali e sono stati incapaci finora di unire le forze. La sopravvivenza della specie è quindi a rischio

Secondo *L'origine delle specie* di Darwin, non è la più intelligente delle specie a sopravvivere; non è nemmeno la più forte ma quella in grado di adattarsi meglio ai cambiamenti dell'ambiente in cui si trova. Secondo Kropotkin (da Wikipedia) un ruolo fondamentale è dato dal mutuo appoggio, presente in tutti gli animali con pochissime eccezioni.

Solo le tigri, alcuni uccelli e alcuni pesci, afferma Kropotkin, non hanno istinti sociali e vivono isolati. Tutti gli altri esseri viventi però vivono in branchi e si aiutano a vicenda, perché questa è l'arma migliore per sopravvivere; anzi, si tratta di una vera e propria legge della natura e di un fattore determinante dell'evoluzione. I più adatti non sono i più forti fisicamente, né i più scaltri, ma coloro che imparano a unirsi in modo da sostenersi reciprocamente, tanto i forti quanto i deboli, per la prosperità della comunità.

Kropotkin, rifacendosi soprattutto agli studi di Charles Darwin, nota che gli istinti sociali sono via via più presenti man mano che una specie è evoluta; così, le specie più evolute di ogni classe animale possiedono istinti sociali fortissimi. Questi istinti sono indubbiamente presenti anche in ogni uomo. Una lezione di evolucionismo? Niente affatto, solo pensieri scaturiti da un libro interessante come tutti gli altri dello stesso autore: *La Nazione delle Piante* di Stefano Mancuso.

Rubando le idee, un po' qua e un po' là, mi è venuto da riflettere su come si possano utilizzare le teorie di Darwin e Kropotkin nel mondo della farmacia.

Come si può pensare che il mutuo appoggio, funzionando così bene con le piante, come scritto da Mancuso, possa servire anche ai responsabili dell'impresa farmacia? Noi farmacisti non siamo la specie sociale più evoluta perché non possediamo forti istinti sociali.

Anzi, in tutti questi anni di sindacato, unitario o quasi, ne

abbiamo dato una palese dimostrazione contraria.

Se fossimo capaci di adattarci ai cambiamenti avremmo buone possibilità di sopravvivere. Resta da capire se possediamo questa capacità. Fino a ora non ne abbiamo dato grande prova e abbiamo subito continuamente ogni variazione del nostro assetto e delle nostre prospettive. Subire non è adattarsi. Adattarsi è capire il nuovo che avanza e modificare la nostra professione per competere in modo positivo in uno scenario diverso da quello in cui siamo stati abituati a operare.

Adattarsi è capire che il mutuo appoggio è la più importante strategia in nostro possesso per continuare il nostro lavoro. Solo unendosi in modo da sostenerci reciprocamente, deboli e forti, grandi e piccoli, si riuscirà a far fronte alla forza altrui.

Ripeto, se fossimo una specie evoluta avremmo istinti sociali fortissimi, ma forse non siamo così evoluti come vorremmo, dovremmo e potremmo essere.

L'evoluzione che avremmo dovuto avere nelle nostre classi, le più o meno piccole catene di farmacisti indipendenti che si sono formate in questi ultimi anni, quella più vasta di Federfarma, avrebbero dovuto portarci e spingerci a unire le nostre forze in maniera molto stretta.

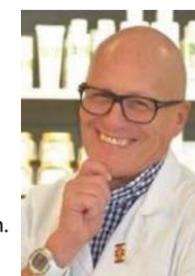
Non siamo riusciti a farlo e questo è un limite che molti di noi pagheranno a caro prezzo.

Le catene concorrenti, le piattaforme di e-commerce, la sanità pubblica che non intravede uno scopo nelle farmacie territoriali: tutti questi attori sono i protagonisti di un dramma che va delineandosi e che ha uno scopo ben preciso, affossare il sistema farmacia come lo conosciamo ora.

Prima di arrivare all'estinzione sarà comunque meglio provare a mettere in pratica quanto ci ha insegnato Darwin.

Sbrighiamoci ad adattarci. ■

Aldo Cacco,
Mogliano Veneto (Ve)



Al centro del ring

Agli angoli del quadrato si annidano per la farmacia pericolose criticità, dalle quali occorre smarcarsi per tornare protagonisti autorevoli dell'agone

Un fondamentale suggerimento per un pugile impegnato in un incontro di boxe è quello di non farsi mai costringere alla difesa in un angolo del ring. O, in ogni caso, di finirci il meno possibile. E se ciò avvenisse durante il combattimento, il pugile che non voglia soccombere deve dimostrare di sapere uscire dall'angolo, con azioni efficaci che gli permettano di rioccupare il centro del quadrato. Mi permetto di usare questa metafora relativamente alla farmacia rurale, non certo per istigare all'uso della forza brutta ma per sancire quanto essa sia sotto attacco, e soprattutto quali siano le pericolose criticità ai quattro angoli del ring: la progressiva carenza di Mmg, determinata dai crescenti pensionamenti e dalla sempre più complicata sostituzione con nuove e giovani risorse professionali (che poco gradiscono le realtà più piccole); la mancata definitiva certificazione del riconoscimento della centralità delle farmacie rurali all'interno del Ssn attraverso la reale e compiuta realizzazione della farmacia dei servizi (cresce la resistenza della Fimmg ai tavoli di lavoro ministeriali, all'uopo destinati); la recentissima e - a mio personale avviso - insensata proposta parlamentare della "farmacia virtuale", che avrebbe il dichiarato obiettivo di assicurare l'accesso al farmaco nelle zone più disagiate del Paese, verosimilmente con la distribuzione di "medicinali assegnati direttamente dalla Regione o dalle Asl"; la preoccupante progressiva desertificazione dei piccoli Comuni (anche a causa della continua riduzione dei "servizi essenziali alla persona") e la conseguente marginalizzazione e (in)sostenibilità economico-finanziaria delle farmacie. Per fare un esempio, in Francia nel 2018 si sono chiuse 266 farmacie, il 70 per cento delle quali rurali, per un

totale di 1.556 chiusure in soli dieci anni. Dunque: come può (deve!) la farmacia rurale uscire da questi angoli, per non trovarsi irrimediabilmente "suonata" ma, viceversa, rioccupare il centro del ring? Facendo pressione, attraverso i propri pazienti-concittadini ("defraudati" di un diritto e insoddisfatti dall'incertezza delle soluzioni proposte), affinché i medici continuino a essere presenti in ogni ambulatorio. Convincendo l'arbitro dell'incontro (il legislatore, in primis) che Mmg, infermieri e farmacisti, pur con ruoli e specificità differenti, hanno pari dignità e medesima complementare utilità nella costruzione sinergica di presa in carico del paziente, aderenza alla terapia e prevenzione. Poiché la "farmacia virtuale" così immaginata risulta un abominio per il cittadino-paziente-utente, ribadire con forza che la soluzione risiede nell'improcrastinabile e completo accesso al Fascicolo sanitario elettronico da parte di tutti gli operatori sanitari. Quanto all'urgenza assoluta del contrasto alla desertificazione dei paesi, la lotta allo spopolamento richiede di rendere più attrattivi i piccoli comuni, ridare loro la dignità che meritano e rinforzare i servizi primari. E tra questi la farmacia rurale, che potrà trovare nuova linfa, nuovi ruoli e ulteriore insostituibilità sanitaria e sociale. E questo è quanto sto personalmente ri-cominciando a mettere in atto come neo eletto "farma-sindaco". Senza alcunché di autoreferenziale, né autocelebrativo, naturalmente. Come sempre, d'altronde. ■

Come può la farmacia rurale uscire da questi angoli, per non trovarsi irrimediabilmente "suonata" ma, viceversa, rioccupare il centro del ring?

Andrea Garrone
Segretario
Federfarma Piemonte



Il farmacista è prezioso

Un'indagine condotta con 18mila interviste on line, presentata di recente a Berlino, conferma l'apprezzamento dei nostri connazionali per la categoria, più che in altri Paesi europei

Che il farmacista in Italia sia considerato dai cittadini il professionista di riferimento per consulti o questioni legate alla salute è un dato ormai noto e più volte ribadito da tutte le indagini condotte in merito. Ora, però, dall'Europa arriva un'indicazione in più, ovvero che si tratta di una fotografia tipicamente italiana che premia evidentemente un legame speciale che riesce a stabilirsi all'interno delle nostre farmacie. Questo il quadro che emerge dai risultati dell'indagine che il gruppo Stada (in Italia presente come EG spa) ha condotto con 18 mila interviste on line su altrettanti partecipanti distribuiti tra nove Paesi europei (Belgio, Francia, Germania, Italia, Polonia, Russia, Serbia, Spagna e Regno Unito), presentata di recente a Berlino. L'obiettivo era valutare percezioni e attese di ciascuno rispetto alla propria salute. Sei i temi sotto inchiesta: automedicazione/farmaci equivalenti; medicina personalizzata; malattie non comunicabili e nutrizione; salute mentale e lavoro; benessere e stili di vita; digitalizzazione e robotica. Proprio in materia di automedicazione, due domande chiave sondavano i comportamenti tipici, da una parte in caso di disturbi di modesta entità, come un bruciore di stomaco, e, dall'altra, di acquisto di un nuovo farmaco. Sul primo fronte, il 32 per cento del campione italiano ha risposto di rivolgersi al farmacista e il 17 per cento al medico, rispetto alla media generale tra i Paesi partecipanti pari, rispettivamente, al 19 per cento e al 15 per cento. In caso di acquisto di un nuovo farmaco, ben il 58 per cento degli italiani dichiara di rivolgersi al farmacista per saperne di più su meccanismo d'azione ed effetti collaterali, contro una media europea del 39 per cento. Altro merito sicuramente attribuibile anche ai farmacisti è il risultato che vede gli italiani tra coloro con il più elevato

livello di conoscenza sui farmaci equivalenti: il 90 per cento del campione ne conosceva la definizione contro una media europea del 63 per cento. Sui biosimilari, invece, c'è ancora molto da fare un po' ovunque. Interessanti, infine, anche i dati relativi a un mercato in grande crescita nel nostro Paese, ovvero quello di integratori e probiotici. L'uso abituale di supplementi vitaminici o integratori in senso lato sembra ormai appannaggio del 23 per cento dei nostri concittadini, una media in linea con il resto d'Europa, fatta eccezione per la Polonia in cui i numeri praticamente raddoppiano. Sul fronte probiotici, gli italiani si rivelano molto preparati, conoscendone la definizione nel 67 per cento dei casi rispetto a una media del 64 per cento. «Per la prima volta, la nostra indagine annuale, che sino allo scorso anno effettuavamo solo in Germania, ha allargato i propri orizzonti coinvolgendo un'ampia popolazione rappresentativa di diversi contesti nazionali, ciascuno con la sua specificità», dice Peter Goldschmidt, ceo del gruppo Stada, tra i principali attori nel mercato dei farmaci equivalenti e biosimilari nonché in forte crescita nel mercato Otc, compresi diversi marchi importanti nel settore integratori che, a detta di Goldschmidt, sarà oggetto di ancora maggior interesse nel nostro Paese alla luce di questi risultati. «In generale, i dati emersi evidenziano un grande ottimismo in relazione alle aspettative per la propria salute, benché persistano preoccupazioni rispetto ai rischi di impoverimento della qualità dell'assistenza sanitaria, anche sulla scia della digitalizzazione sempre più incalzante. Sta a tutti gli attori di questo sistema dissipare tali preoccupazioni facendo crescere una corretta cultura della salute, unico sistema per vincere la diffidenza ancora esistente nei confronti della medicina». ■

Nicola Miglino
Direttore responsabile
Nutrientisupplementi.it



Evolvere è naturale

Filiera completa, organico di alto valore scientifico, grande impegno nell'innovazione: questa per Giuseppe Maria Ricchiuto la ricetta del successo duraturo di Specchiasol. Che per i farmacisti ha un suggerimento: andare incontro al futuro, evolvendo insieme alla società e al mercato

di Carlo M. Buonamico

Una tradizione ben ancorata al proprio *core business*. Per il fondatore e presidente di Specchiasol, Giuseppe Maria Ricchiuto, che ha una laurea *honoris causa* in farmacia, produrre fitoterapici a partire dalla coltivazione delle piante è quasi una filosofia di vita, che diventa filosofia aziendale. Investire in ricerca e sviluppo e innovazione è la ricetta che ha portato l'azienda a essere uno dei *top player* di settore da oltre mezzo secolo. Perché bisogna andare incontro all'evoluzione del bisogno di salute, che cambia insieme alla società. Anche i farmacisti dovrebbero fare lo stesso: chi saprà stare al passo coi tempi potrà rimanere competitivo anche in un contesto che a breve vedrà molte acquisizioni.

Specchiasol è un'azienda italiana nata nel 1973 dall'idea, che precorreva i tempi, di puntare sulle potenzialità della medicina naturale e sui prodotti erboristici. Perché ancora oggi il consumatore è così attratto dai prodotti naturali, a volte prediligendoli a quelli "di sintesi"?

Esiste una sola medicina: quella che guarisce. Non importa che sia naturale o allopatica. La tendenza del consumatore ad andare verso i prodotti naturali è dovuta al fatto che non hanno controindicazioni e sono quindi ritenuti più sicuri.

Ricerca e sviluppo sono fondamentali per le aziende che intendono mantenere vivo il proprio portfolio prodotti adeguandolo alle nuove esigenze del mercato. Quali sono le caratteristiche della R&S di Specchiasol?

Disponiamo di una filiera completa, dalla coltivazione delle piante al prodotto finito. Ciò garantisce la qualità e la sicurezza dei prodotti. A ciò si associa un organico di alto profilo scientifico, dall'agronomo al chimico, dal farmacista al medico, al biologo, che



nei nostri 50 anni di storia ci ha permesso di sviluppare i prodotti naturali della tradizione popolare su base rigorosamente scientifica. **I prodotti a vostro marchio contraddistinguono un'azienda italiana la cui eccellenza produttiva è riconosciuta anche all'estero. Che valore ha il made in Italy nel settore della medicina naturale?** Oggi è fondamentale applicare anche alla produzione dei rimedi naturali una rigorosa ricerca scientifica. La differenza dei prodotti italiani è fatta dall'eccellenza tecnologica, che difficilmente si può ritrovare in altri Paesi. Agiamo in un libero mercato. Molti player commercializzano prodotti fatti da terzi, ma sono pochi gli operatori italiani che come noi producono direttamente medicina naturale. Questo fa la differenza.

Sono molte le aziende, nazionali ed estere, che popolano il comparto dei prodotti naturali per fitoterapia e cosmesi: qual è la ricetta per rimanere competitivi?

Le aziende devono puntare sulla ricerca. Anche nel settore fitoterapico ci sono sempre nuove molecole da scoprire e nuovi prodotti da sviluppare. Ciò è possibile solo investendo sulla ricerca interna, sui talenti e sul know-how italiano, che non è secondo a nessuno nel mondo. Specchiasol, per esempio, collabora da sempre con i centri di ricerca universitari e con il Consiglio nazionale delle ricerche, con cui ci confrontiamo per puntare all'eccellenza.

Quali sono, a suo avviso, le criticità da superare per favorire l'innovazione all'interno delle aziende?

L'innovazione è fondamentale. Impone la ricerca della qualità nella scelta delle materie prime. Mentre il prodotto di sintesi è inconfutabile per definizione, nel campo della medicina naturale a volte ci può essere della sofisticazione. Il costo della materia prima può variare, con conseguenti variazioni nella qualità e sicurezza del prodotto. Si deve quindi puntare al meglio, per non tradire le aspettative di un consumatore sempre più attento alla qualità, ma disposto a pagare di più per accedere a un prodotto che racchiude alta tecnologia e sicurezza.

Oggi si parla molto di e-commerce: quale rapporto esiste tra i canali di vendita virtuali e i prodotti naturali?

In questo mercato si stanno inserendo molti operatori senza che vi sia un controllo sulla qualità e la sicurezza dei prodotti. Spero che il tempo vi ponga rimedio, perché non si può giocare sul prezzo di un prodotto per la salute, come si fa per qualsiasi altra commodity. Come azienda osserviamo ciò che accade, ma non partecipiamo perché c'è poca chiarezza.

Ritieni ci sarà un'evoluzione per quanto riguarda i canali di vendita di prodotti particolari come quelli naturali, che li rendano più avulsivi dal counselling di un esperto? Che ruolo avranno la Rete e la Gdo?

Credo che dovremo tornare tutti in farmacia, produttori e consumatori. E questo per poter vendere e acquistare all'interno di un canale sicuro, trasparente e che può avvalersi anche dell'esperienza del farmacista, che è un professionista che può fare da garante. Diversamente da quanto avviene nel caso di altri canali di vendita, governati unicamente da logiche commerciali.

Come vede l'evoluzione del sistema farmacia con l'entrata nel mercato dei grandi gruppi internazionali?

A mio avviso si tratta di una tendenza che è stata determinata anche dall'atteggiamento dei farmacisti, che sono stati lungamente restii a evolvere insieme al contesto sociale. Il farmacista deve cambiare atteggiamento nei confronti del cliente, rendere l'ambiente più accogliente e creare le condizioni per cui ci sia cortesia e attenzione verso la persona e non solo verso il cliente. Siamo ormai tutti parte di un mercato globalizzato dove non esistono più barriere fisiche o culturali. Il mercato è totalmente aperto: farmacie che comprano farmacie, investitori che comprano farmacie, industrie farmaceutiche che comprano farmacie. Credo che in futuro sarà tutto globalizzato, anche la distribuzione del farmaco. Non bisogna preoccuparsi dell'evoluzione. Lottare contro il divenire significa uscire dal

mercato. Bisogna invece andare incontro al futuro.

Quali strategie di difesa suggerirebbe a un farmacista titolare che voglia rimanere nel mercato?

Absolutamente necessario è adeguare il modo di interfacciarsi con una clientela sempre più dinamica, multiculturale e informata. Che, quindi, esprime un bisogno di salute fatto anche di consulenza ed expertise sulla medicina naturale e su quella non convenzionale.

L'aggiornamento e l'approfondimento delle tematiche legate a questi prodotti può essere fornito anche dalle aziende. Noi, per esempio, abbiamo da sempre fornito questo tipo di supporto ai farmacisti. Anche oggi organizziamo incontri tra medici e farmacisti per promuovere l'aggiornamento scientifico in questo settore. Il farmacista che vuole essere professionale può rimanere competitivo anche da solo. Chi, diversamente, non ha la forza di poterlo fare sarà probabilmente assorbito da altri.

Alcuni vostri competitor acquisiscono farmacie: lo farete anche voi?

Sarò lapidario. Specchiasol ha messo sempre al centro della sua attenzione la produzione, la ricerca, la qualità. La mentalità di Specchiasol si concentra esclusivamente e interamente sulla filiera, dalla coltivazione delle piante al confezionamento del prodotto finito.

Come evolverà il rapporto di Specchiasol con la farmacia? Quali sono i vostri progetti a breve termine rivolti al canale?

Stiamo cercando di convincere i nostri clienti a creare nelle loro farmacie dei reparti dedicati ai prodotti naturali, per poter guidare la scelta del cliente. Spesso le farmacie sono più ricche di cosmetici che di prodotti naturali. A mio avviso dovrebbe essere il contrario, perché è una richiesta che viene dal mercato. Anche questo significa evolvere insieme alla realtà che ci circonda. In ultimo, e tengo a che lei lo riporti fedelmente, il farmacista deve esercitare attentamente la professione. Spesso vendono prodotti che dicono essere di loro produzione, ma che in realtà sono fatti da altre aziende. Il mercato e i consumatori meritano più fiducia e meno opportunismo. È bene dirlo, senza mezzi termini. ■



Nell'innovazione Pharmathek c'è l'anima di tutto il nostro team. Dietro alla tecnologia dei nostri robot c'è la professionalità di tutti noi: oltre 100 specialisti appassionati, preparati, vicini da sempre al lavoro di ogni farmacista.

Come il nostro team, il nostro robot SINTESI è un collaboratore su cui puoi contare. Ecco cosa può darti:

-  **VELOCITÀ:** braccio singolo, braccio doppio, Euclid3D: tre soluzioni "multipicking" per ogni esigenza.
-  **EFFICIENZA E CONTROLLO:** un magazzino monitorato in ogni fase, in ogni momento, e altamente performante.
-  **ADATTABILITÀ:** il tuo robot progettato e realizzato per la tua farmacia.
-  **SEMPLICITÀ:** facilità di utilizzo del sistema in ognuna delle sue funzioni.
-  **SUPPORTO:** un servizio di assistenza disponibile h 24, 7 giorni su 7.



Chiarisciti le idee sul robot!
Scarica la **GUIDA GRATUITA**
su www.pharmathek.com/guida-gratuita-ai-robot-per-farmacie/

clubcomunicazione.it

Il voto secondo Isa

Al via gli Indicatori sintetici di affidabilità: si tratta di un nuovo e più sofisticato meccanismo di controllo o di un effettivo strumento di dialogo con il contribuente?

L'anno 2019 vedrà l'ufficiale pensionamento degli Studi di settore, che tanto sonno hanno tolto all'imprenditore medio italiano e al proprio consulente fiscale.

Questo cambiamento è finalizzato a lasciare spazio a un nuovo strumento di monitoraggio, gli Indicatori sintetici di affidabilità, più comunemente chiamati "Isa".

L'amministrazione finanziaria, con l'introduzione degli Isa, ha inteso sottoporre a test la base imponibile di titolari di reddito di impresa e di arti e professioni, al superamento del quale permettere l'accesso a un sistema premiante.

Di fatto, quindi, gli Isa scandiscono una scala di affidabilità fiscale da 1 a 10 per ciascun contribuente, e a seguito dell'ottenimento di questi "voti", consegue un regime premiale per i contribuenti che si dimostrano più virtuosi.

A differenza degli Studi di settore, che puntavano a stanare l'evasore cercando la non congruità o l'incoerenza del reddito e chiedendo solo successivamente l'adeguamento ai propri standard pena il potenziale accertamento, gli Isa si pongono quasi come uno strumento di dialogo nei confronti del contribuente.

La dimostrazione di ciò starebbe nel fatto che gli Isa validano i propri parametri su un arco temporale complessivo di otto anni, con l'obiettivo di centrare la maggior puntualità possibile dell'informazione. Tuttavia, come per tutte le novità che si basano sullo sviluppo di un software per esplicitare la propria

funzionalità, anche l'introduzione degli Isa si è accompagnata a un cospicuo ritardo nella messa a disposizione dell'applicativo, facendo così conseguire innumerevoli disagi per i contribuenti e i loro consulenti. Ciò (come solitamente accade per fortuna) ha determinato una proroga del termine per i versamenti delle imposte 2019, originariamente previsto per il 1 luglio, spostato

poi al 22 luglio o addirittura (probabilmente) al 30 settembre...

In sintesi, di seguito, si riportano i premi più significativi, in caso di ottenimento di determinate soglie di voto.

- Nel caso in cui il "punteggio ottenuto" sia almeno pari a 8, si prevede l'esenzione dal visto di conformità per le compensazioni, oltre a una riduzione di un anno dei termini

di decadenza per gli accertamenti su redditi e Iva.

- Se il voto risulta essere almeno di 8,5 sono esclusi gli accertamenti basati su presunzioni semplici.

- Se risulta almeno pari a 9, non è più prevista l'applicazione della normativa sulle società operative e sulla determinazione sintetica del reddito.

- Peggio andrà a chi porterà a casa un 6 striminzito.

Questi soggetti, infatti, saranno inseriti in apposite liste delle quali terrà conto l'Agenzia delle Entrate ai fini della definizione di specifiche strategie di controllo.

Resta da vedere, comunque, se le apparenti intenzioni di questo nuovo strumento non muteranno in un atteggiamento poco conciliante e foriero di nuove complicazioni per il contribuente medio. ■

A differenza degli Studi di settore, che puntavano a stanare l'evasore cercando la non congruità o l'incoerenza del reddito, gli Isa si pongono quasi come uno strumento di dialogo nei confronti del contribuente

Arturo Saggese
commercialista
Punto Farma srl



Scenari

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

18 . PRIMO PIANO

La farmacia è luogo dello spirito

22. ATTUALITÀ

Navigo dunque compro

26. BIG DATA

Paradossi della diretta

30. RICERCA

Certezze in fumo

32. DALLE ASSOCIAZIONI

Integratori.
Una corretta informazione

34. ORIZZONTI GIURIDICI

Incompatibili, ma non sempre

36. AZIENDE

Medicina è ciò che aiuta il paziente

38. INFORMATICA

30 anni e non sentirli

PRIMO PIANO

La farmacia è luogo dello Spirito

Lo ha detto Vittorio Sgarbi a Matera, al convegno organizzato dall'Ordine dei farmacisti con Fofi e Enpaf

di Laura Benfenati

Una sessione molto pratica sui temi della previdenza e dell'assistenza, un convegno istituzionale e la lettura magistrale di Vittorio Sgarbi: la due giorni "La Farmacia specchio dei tempi. Storia, cultura, scienza e società" organizzata da Pasquale Imperatore, presidente dell'Ordine dei farmacisti di Matera, ha reso per un week end la perla lucana la capitale della farmacia italiana. «Non posso negare che aprire i lavori di questo

convegno è per me motivo di grande orgoglio professionale e personale», ha esordito Imperatore. «Questa speciale occasione di incontro che l'Ordine di Matera ha voluto organizzare insieme alla Fofi e all'Enpaf è per noi farmacisti materani e lucani fonte di emozioni. È vero che ormai da decenni Matera ha smesso di essere la "vergogna d'Italia" per diventare uno dei tesori e dei simboli positivi del nostro Paese ma Matera e tutta la Lucania restano una realtà dove la Storia sembra arrivare con fatica, quasi che la simbolica Eboli fosse ancora un muro invalicabile, oltre il quale non vale la pena di andare». Almeno fino a quest'anno in cui, Capitale europea della cultura, Matera sta vivendo un momento davvero magico. Non così si può dire per la farmacia italiana, invece, la cui storia è iniziata non lontano dalla città lucana, nel 1241, con le *Novae Constitutiones*

di Federico II che separarono l'attività del farmacista da quella del medico, attribuendo al secondo il compito di prescrivere la cura e al primo quello di realizzare il medicinale. «Di storia insomma la farmacia ne ha da vendere», ha proseguito Imperatore, «così come la cultura e la scienza sono nel suo Dna».

UN LUOGO SACRO

Ed è una sorta di luogo sacro, spirituale, paragonabile a una chiesa, come ha detto domenica mattina Vittorio Sgarbi che nel retro della farmacia dei genitori, a Ro Ferrarese, è cresciuto: «Il senso profondo della farmacia nella sua dimensione spaziale è quello di una chiesa che salva le anime. Ci si reca, come dal sacerdote, per chiedere consigli per il proprio benessere non solo fisico ma anche spirituale. La farmacia è un luogo dello spirito per chi

vi entra e della mente per chi come me vi è cresciuto. Vi si curano i corpi e si carezzano le anime». Sgarbi ha poi diletto i farmacisti con una bella panoramica della farmacia nell'arte, dalla tavoletta d'argilla della Mesopotamia ai manifesti pubblicitari per la tosse asinina dei primi del Novecento, passando per opere del Guercino o di Pietro Longhi. Una piacevolissima ora e mezza di lezione che ha entusiasmato i farmacisti, un po' abbattuti dai temi del convegno istituzionale organizzato dall'Ordine materano in collaborazione con la Fofi. Andrea Mandelli, infatti, ha raccontato le molte cose che sono state fatte per la farmacia e i farmacisti durante il suo mandato di presidente Fofi, con la consapevolezza che le questioni da risolvere sono ancora molte: «I capitali nella proprietà sono un problema, la digitalizzazione lo è. Abbiamo fatto molto ma ci auguravamo che la farmacia dei servizi, per esempio, cambiasse il Sistema sanitario nazionale del Paese e invece, dopo anni e anni, stiamo ancora lavorando per approdare alla fase operativa, per chiudere accordi con medici, infermieri senza i quali non si va da nessuna parte. Ora c'è un tavolo di lavoro al ministero e vogliamo essere ottimisti, ma

siamo nel Paese in cui la Salerno-Reggio Calabria non è ancora conclusa». Mandelli ha poi parlato del Fascicolo sanitario elettronico, del Patto per la Salute in cui i farmacisti sono protagonisti nella prevenzione, del Piano nazionale cronicità, che per la categoria è una sfida fondamentale, e della Convenzione, la chimera scaduta da decenni: «La Convenzione può dare un futuro alla professione che in questo momento non lo ha sul fronte del farmaco. La farmacia deve trovare spazi nell'organizzazione sanitaria, deve misurare quello che fa per essere retribuita ma abbiamo davanti grandi sfide: Google, Amazon non mi fanno paura se saremo protagonisti della professione. Se non si cambia, se si alzano muri, se non ci si forma, rischiamo molto perché siamo seduti su un ghiacciaio che rischia di sciogliersi». Una professione, quella del farmacista, che ha saputo evolversi mantenendo la sua vocazione al servizio e che ha ancora molto da dare alla società, come ha sottolineato il vicepresidente della Fofi Luigi D'Ambrosio Lettieri. Eppure, si perde terreno. La ricetta elettronica veterinaria, per esempio, ha messo in evidenza l'anomalia

della dispensazione dei farmaci negli studi veterinari – che risale a una legge del 2006 e a una successiva del 2012 con il ministro Balduzzi – che rischia di essere amplificata dopo l'entrata in vigore della Rev. Il problema ha scatenato un putiferio nel gruppo Facebook "Pillole di informazione per titolari di farmacia" ma non sembra ancora essere in via di soluzione, come ha sottolineato a Matera anche Pasquale D'Avella, vicepresidente del Sunifar, ricordando che, nonostante un tavolo che coinvolge entrambe le professioni, progressi per ora non ne sono stati fatti. «Se abbiamo la farmacia, perché destinare ad altri la distribuzione del farmaco?»: più attuale che mai la considerazione di Marcello Gemmato, farmacista e parlamentare di Fratelli d'Italia, che ha sottolineato come la Distribuzione diretta vada contro le esigenze di salute dei cittadini. D'Ambrosio Lettieri ha suggerito un'indagine conoscitiva per capire se sussistano le condizioni per mantenere la Distribuzione diretta, che ha impoverito la farmacia, struttura che invece consente risparmi, come è già stato ampiamente dimostrato con il controllo dell'aderenza alle terapie.



A sinistra Vittorio Sgarbi, in basso Andrea Mandelli, presidente della Fofi e Pasquale Imperatore, presidente dell'Ordine dei farmacisti di Matera





TERRENO DI SCONTRO

«Ci è sembrato doveroso, in un'occasione importante come questa, offrire un contributo per colmare deficit di conoscenza che finiscono poi per sfociare in incomprensioni e situazioni di conflitto interne alla categoria», ha spiegato il presidente Imperatore. «Da qui la decisione di dedicare una sessione dei lavori di questa due giorni all'Enpaf, per accendere un riflettore sulle tante situazioni e occasioni della realtà previdenziale e assistenziale della nostra cassa di categoria, le cui iniziative – dall'assistenza sanitaria integrativa agli incentivi per l'occupazione – sono purtroppo ancora misconosciute». La previdenza è terreno di scontro non solo tra i farmacisti ma in generale per tutte le categorie. L'argomento pensioni fa arrabbiare, soprattutto se si leggono dati come quelli riportati al convegno di Matera dal presidente dell'Enpaf Emilio Croce: «Oltre il 70 per cento della popolazione ha pensioni inferiori ai 1.000 euro, soltanto il 5,3 per cento dei cittadini ha un reddito superiore ai 50.000 euro e 13 milioni di persone sono esenti dall'Irpef. La ricchezza delle famiglie è pari a 111mila miliardi di euro da cui risulta che siamo un Paese povero per redditi imponibili, ma ricco dal punto di vista finanziario». Stagnazione e recessione mettono a rischio la sostenibilità dell'intero sistema pensionistico, non certo solo quello dei farmacisti. La

categoria è dunque in bella compagnia e, anzi, può contare su un ente di previdenza solido, su un tasso di disoccupazione ben al di sotto della media nazionale e sulla certezza che non si passerà al sistema contributivo, come sono state costrette a fare altre casse, con pesanti oneri per gli iscritti. «La nostra politica è sempre volta a tenere sotto controllo la spesa previdenziale, nel rispetto dei vincoli del Salva-Italia (obbligo dell'equilibrio del saldo previdenziale a 50 anni)», ha proseguito Croce. «Il contesto politico ed economico porta a criticità nel settore delle farmacie e difficoltà per la professione dovute a crescita economica asfittica, sottoccupazione, scarsa flessibilità del mercato del lavoro. Lo specchio del malessere è rappresentato dai social: bastano pochi caratteri per scatenare discussioni prive di senso logico e al limite della diffamazione». Il presidente ha ricordato che l'Ente non si è mai sottratto al confronto e che il Regolamento di assistenza contiene disposizioni innovative nel welfare allargato: - incentivi all'occupazione: 400mila euro stanziati nel 2019 per gli under 30 e gli over 50 disoccupati; - contributo agli specializzandi; - contributo (previa presentazione dell'Isee) ai titolari di farmacia rurale, di parafarmacie e ai liberi professionisti in stato di comprovata difficoltà; - tutela sanitaria integrativa a totale carico

dell'Enpaf per i grandi interventi chirurgici e per i gravi eventi morbosi; - tutela per la non autosufficienza (Long Term Care) con una rendita di 1.200 euro mensili; - indennità per grave invalidità permanente da infortunio. L'Enpaf ha inoltre provveduto a ridurre l'obbligo contributivo per chi è in possesso di determinati requisiti: «Il contributo di solidarietà per i farmacisti dipendenti, l'ulteriore riduzione del contributo per i disoccupati, la riduzione contributiva del 50 per cento per gli esercenti attività professionale pensionati Enpaf sono risposte concrete assicurate, attraverso percorsi complessi che hanno richiesto un forte impegno presso i ministeri vigilanti», ha concluso Croce.

PREVIDENZA E ASSISTENZA

L'ostilità dei titolari nei confronti della loro cassa di previdenza riguarda principalmente il contributo dello 0,90 per cento, le pensioni troppo basse, l'obbligo di iscrizione a Enpaf quando si è iscritti all'Ordine e questi temi sono stati affrontati a Matera dal direttore dell'Ente Marco Lazzaro, che ha ricordato come il passaggio al metodo contributivo, evitato grazie alla solidità dei conti Enpaf, sarebbe stato molto più oneroso per i titolari. «Oggi i titolari percepiscono una pensione pari a circa il 10 per cento del loro ultimo reddito ma la pressione contributiva



dell'Enpaf è tra le più basse rispetto a quella di altre casse. Lo 0,90 risale al 1977 e riguarda tutta la farmacia, non il singolo titolare, ma in media incide per circa 5.000 euro, che sommati ai 4.500 di iscrizione all'Enpaf non costituiscono un versamento annuale in grado di assicurare una pensione importante». E il recente 0,5 sul fatturato complessivo che devono versare a Enpaf le società di capitali e quelle di persone per le quali, a differenza di quelle di capitali, vale il principio delle teste indipendentemente dalla partecipazione alle società? Nelle Sas e nelle Snc è dovuto il contributo dello 0,5 per cento qualora siano soci un farmacista al 98 per cento e due figli non farmacisti all'1 per cento ciascuno? «Per le società di persone il regolamento che era stato predisposto da Enpaf, in coerenza alla disciplina legislativa per le società di capitali, attribuiva rilevanza alle partecipazioni societarie e non alle teste per le società di persone. Tuttavia, la predetta interpretazione non è stata accolta dai ministeri vigilanti. Quindi nelle società di

persone, ai fini del pagamento del contributo dello 0,5 per cento, prevalgono le teste dei soci. La soluzione potrebbe essere rendere maggioritaria nella società di persone la quota di farmacisti». Il dibattito del sabato pomeriggio ha riguardato anche i temi dell'assistenza e la convenzione con l'Ente di mutua assistenza per professionisti (vedi box a fianco) e i rapporti con gli istituti bancari come la Banca Popolare di Sondrio, che è rimasta l'unica banca popolare italiana ispirata al movimento popolare cooperativo del credito ancora con forma giuridica di Società cooperativa per azioni. Il direttore Umberto Catellani ha sottolineato le caratteristiche di capillarità dell'istituto di credito e le particolari convenzioni per gli associati all'Enpaf, di cui la Banca Popolare di Sondrio è tesoriere. La farmacia specchio dei tempi, insomma, è anche una farmacia che deve approfondire di più argomenti come quelli previdenziali, assistenziali, bancari, che in momenti più floridi passavano inevitabilmente in

secondo piano. Talvolta l'ostilità nei confronti dell'Enpaf, soprattutto dei giovani che non comprendono perché i titolari devono contribuire anche per il resto della categoria, è dovuta a non conoscenza. Il filo conduttore del sabato pomeriggio dedicato a previdenza e assistenza a Matera è stato sicuramente "approfondimento" e continueremo su *iFarma* a dare spazio all'argomento, dedicando dal numero di settembre una rubrica all'argomento previdenza, aperta alle vostre lettere e alle vostre considerazioni. ■

Nella pagina a fianco, l'intervento del presidente della Fofi Andrea Mandelli.

In alto da sinistra: Giuseppe De Cesaris, Umberto Catellani, Laura Benfenati, Emilio Croce, Pasquale Imperatore e Marco Lazzaro.

Nella foto qui accanto: Maurizio Imperiali, Pasquale D'Avella, Luigi D'Ambrosio Lettieri, Vincenzo Ferrara e Marcello Gemmato.

LA CONVENZIONE CON EMAPI

Enpaf non è soltanto previdenza ma è molto anche assistenza e lo ha spiegato Giuseppe De Cesaris, consulente Emapi, Ente di mutua assistenza per i professionisti italiani, che fornisce tutta una serie di prestazioni gratuite per i titolari di farmacia (perché pagate dall'Enpaf) di cui la maggior parte di loro è all'oscuro. «L'assistenza sanitaria integrativa senza oneri a carico degli assicurati a favore dei propri iscritti e dei titolari di pensione diretta Enpaf è elargita in caso di gravi interventi chirurgici e gravi eventi morbosi, di invalidità permanente da infortunio al 66 per cento, di non autosufficienza (Long Term Care) attraverso l'adesione alla convenzione Emapi». La copertura Base Garanzia A di Emapi copre infatti le spese relative a Grandi interventi e Gravi eventi morbosi e prestazioni extra ospedaliere di alta diagnostica e terapia. «Gli iscritti possono incrementare e ampliare, a titolo individuale e volontario e con onere aggiuntivo a proprio carico, le coperture assicurative ed estendere tali tutele assicurative al proprio nucleo familiare», ha spiegato De Cesaris.

ATTUALITÀ

Navigo dunque compro



© Dean Drobot/shutterstock.com

Nel mondo, in Europa, in Italia i consumi on line proseguono la loro crescita, con nuove abitudini dettate dai social e tendenza all'omnicanalità. Ma per continuare ad affascinare i 38 milioni di e-shopper italiani è vietato improvvisare

di Carlo M. Buonamico

Comprare per corrispondenza ha sempre avuto il suo fascino. L'attesa di ricevere a casa quanto acquistato è forse il momento più gratificante per chi compra a distanza. L'avvento dei big player delle vendite on line ha reso questa pratica via via sempre più comune e diffusa, tanto da diventare essa

stessa un canale di vendita aggiuntivo a quelli tradizionali. Il fenomeno *e-commerce* è poi definitivamente decollato grazie alla pervasività dei device connessi a Internet e la conseguente abitudine dell'utenza a navigare per molte ore al giorno. Si tratta di un fenomeno ancora in evoluzione, che desta l'attenzione di numerosi soggetti che si occupano di marketing e che, come per ogni tendenza che si rispetti, lo analizzano pubblicando report e organizzando convegni. Vediamo qual è lo stato dell'arte secondo i dati recentemente diffusi dall'indagine "E-commerce in Italia 2019" di Casaleggio Associati e dall'Osservatorio e-commerce B2C-Consortio Netcomm/School of management del Politecnico di Milano.

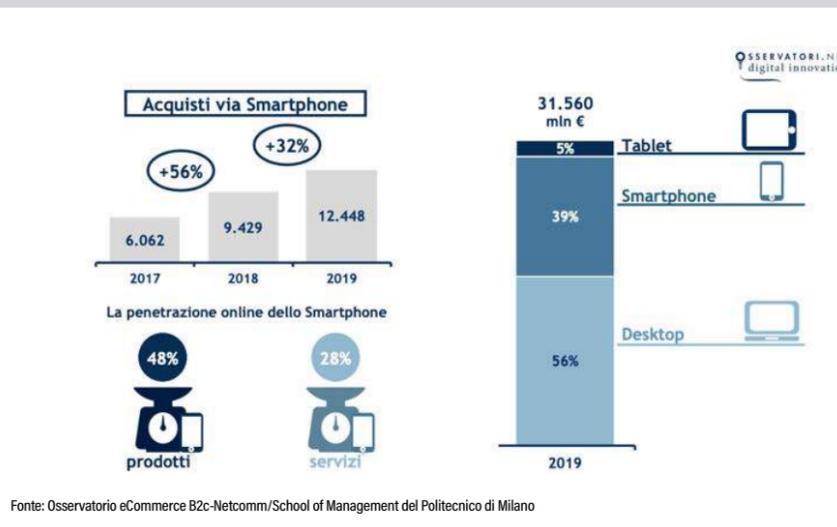
SETTE EUROPEI SU DIECI COMPRANO ON LINE

Ammonta a quasi tremila miliardi di dollari il giro d'affari mondiale generato dalle compravendite di beni e servizi on line. Una cifra significativa che potrebbe essere più

che superata nell'arco di soli tre anni, secondo le ultime stime. A farla da padrona è la Cina, primo Paese in termini di spesa digitale (vedi box a pagina 23), con l'area asiatico-pacifica, dove il solo gruppo Alibaba è leader con un fatturato di 467,7 miliardi di dollari. Gli Stati Uniti veleggiano in seconda posizione con una crescita delle transazioni virtuali del 23 per cento rispetto al 2017. Qui tra i principali player c'è Amazon, il cui brand marchio il 49 per cento degli acquisti a stelle e strisce, seguito da Walmart. Il Vecchio Continente, però, non sta a guardare. I cittadini europei che hanno comprato on line nel 2018 hanno speso 313 miliardi di euro, il nove per cento in più rispetto al 2017. Un aumento che è destinato a proseguire anche quest'anno e in quelli a venire: secondo le stime dell'Istituto per il commercio estero e del Politecnico di Milano l'*e-commerce* delle sole Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito entro il 2022 supererà i 400 miliardi di dollari. Risultati che sono in parte il riflesso dell'elevata penetrazione di Internet tra la

FIGURA 1.

LA DOMANDA DI E-COMMERCE B2C DA SMARTPHONE IN ITALIA



popolazione europea – il 79,6 per cento – e del fatto che quasi sette europei su dieci hanno concluso almeno una transazione on line nel 2018, ben oltre la media mondiale del dieci per cento.

MODA VERSUS SALUTE

Paese che vai propensione all'acquisto on line che trovi. In Europa i più disposti a fare acquisti in rete sono i britannici, che spendono in media 942 euro all'anno, generando un giro d'affari legato all'*e-commerce* pari a 76,3 miliardi di euro e facendo così conquistare al Regno Unito la medaglia d'oro nella classifica mondiale dei mercati del mobile commerce, dietro a Cina e Usa. Ad aprire meno il portafoglio virtuale sono invece i cittadini polacchi, che nel 2018 hanno speso solo 352 euro pro capite. Ma cosa si compra on line in Europa? Principalmente abbigliamento e scarpe, per un controvalore di 92 miliardi di euro. Molto lontano il settore "salute e bellezza": per comprare farmaci e cosmetici su Internet sono stati spesi solo 26 miliardi.

L'ITALIA DELLO SMARTPHONE

L'amore degli italiani per lo smartphone, che ha un indice di penetrazione dell'83 per cento in termini di utenti unici rispetto alla

popolazione, si riflette anche sulle abitudini di acquisto digitale. Secondo l'European Mobile Commerce Study di Mastercard del 2018, citato da Casaleggio Associati, ben l'85 per cento degli italiani usa lo smartphone per fare acquisti in rete, e quasi il 40 per cento dell'*e-commerce* è generato attraverso questo canale secondo le rilevazioni Netcomm-Politecnico di Milano, mentre gli acquisti desktop si attestano al 56 per cento (figura 1). Anche per il 2019, dicono gli analisti del Politecnico, la spesa italiana per l'acquisto on line sarà complessivamente rivolta soprattutto ai prodotti (58 per cento) rispetto ai servizi (42 per cento) (figura 2). La spesa per oggetti appartenenti alle categorie abbigliamento, arredamento, beauty, editoria, giocattoli ed elettronica registrerà una crescita del 21 per cento, rispetto al +7 per cento che sarà segnato dalla compravendita di servizi in area assicurativa, couponing, turismo e trasporti. Per arrivare a fine anno a un giro d'affari complessivo in crescita del 15 per cento rispetto al 2018, pari a 31.560 milioni di euro. Ciò nonostante, la quota di connazionali che acquistano on line è ancora più bassa rispetto a molti altri Paesi europei. Ad affascinare maggiormente gli e-shopper italiani, secondo la Casaleggio, è il settore del tempo libero che assorbe il 41 per cento

LA CINA BATTE TUTTI

Secondo stime effettuate nel 2019 da Statista, il mercato dell'*e-commerce* globale avrebbe raggiunto il valore di 2,87 mila miliardi di dollari nel 2018, pari a un aumento di 12 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Il giro d'affari delle vendite on line mondiali rappresenta l'11 per cento di quello retail. Come a dire che oltre un acquisto su dieci viene concluso in rete. Visto sotto il profilo demografico, il fenomeno dell'*e-commerce* ci dice che lo scorso anno quattro persone su dieci hanno effettuato almeno un acquisto on line. Parliamo di circa 2,8 miliardi di consumatori che hanno subito l'inarrestabile fascino della rete, che potrebbero aumentare a 3,2 miliardi da qui al 2022. In questo universo di transazioni digitali, a fare la parte del leone sono i Paesi asiatici. In particolare in Cina si conta un miliardo di consumatori virtuali che hanno generato un fatturato di 855 miliardi di dollari, spendendo il 19 per cento in più rispetto al 2017. Nella stessa area geografica, degne di nota sono anche le transazioni on line concluse dai cittadini di Giappone e Corea, che contribuiscono a posizionare queste nazioni al quarto e sesto posto della classifica mondiale per acquisti via Internet.



della spesa, con previsioni di crescita del 24 per cento. Solo lo 0,3 per cento sarebbe invece la quota del mercato *on line* conquistata dai prodotti di salute e bellezza, che però mostra prospettive di crescita del 23 per cento (figura 3), anche in virtù della diffusione delle farmacie autorizzate alla vendita via Internet.

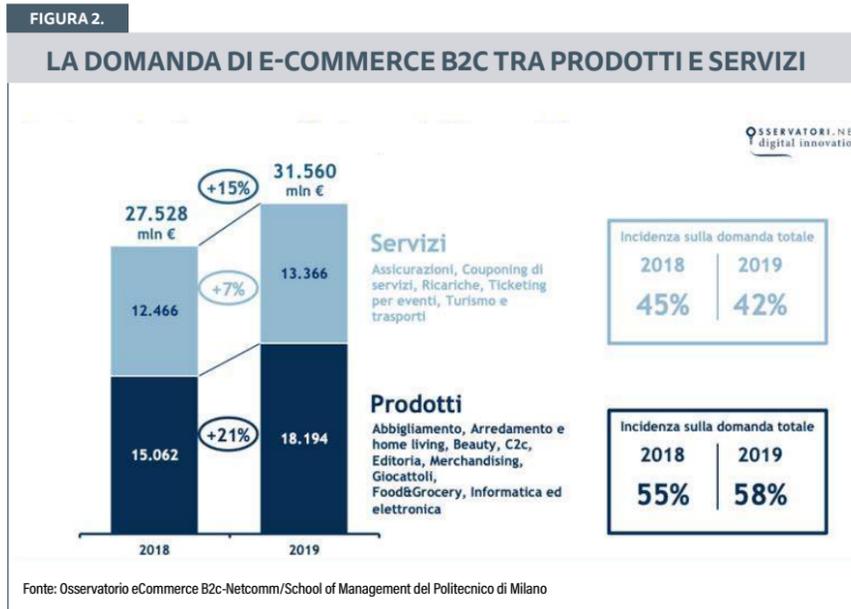
ATTENZIONE ALLA STRATEGIA

Per avere successo nel mercato digitale, le aziende devono però stare attente a non improvvisare. E soprattutto devono definire e seguire una strategia ben precisa, che tenga conto delle nuove tendenze, guidate anche dai consumatori.

Un fenomeno relativamente nuovo è il "social commerce". Si tratta dell'influenza che i social network possono esercitare sulla propensione all'acquisto da parte degli utenti, già in voga nel Paese del Dragone: qui oltre la metà di chi utilizza i social acquista direttamente attraverso questi canali. Il social commerce interessa il 18 per cento dei social addicted degli Stati Uniti, dove dal 2018 è attivo Facebook Marketplace. In Italia il fenomeno pare essere ancora *in nuce*, ma l'ingresso di Instagram Shopping del 2018 fa presupporre una futura partecipazione anche di altri player.

A ciò si deve aggiungere l'abitudine ormai consolidata da parte dei consumatori di utilizzare diversi canali per accedere a prodotti e servizi: quella che in gergo si chiama "omnicanalità", dove il punto di ingresso dei clienti può essere uno qualunque, a scelta tra il negozio fisico, la piattaforma di *e-commerce*, i social media ecc. Si faccia attenzione, sottolineano da Casaleggio Associati, a non trascurare questa abitudine. Perché il consumatore che si comporta in questo modo spende in media il 10 per cento in più rispetto a quanti sono affezionati a un unico canale d'acquisto.

In altri termini, spende di più chi riesce a vivere una *customer experience* varia e diversificata, che si sviluppa attraverso canali differenti. Il cliente oggi è sempre più attratto dalla personalizzazione non solo delle proposte commerciali, ma anche del modo di



interazione tra brand e utente. Partendo dallo *smartphone*, che è fondamentale anche nella fase che porta a decidere di comprare *on line* e rappresenta per gli italiani lo strumento più efficace per fare il primo passo del processo d'acquisto, non si può prescindere dalla visita al negozio, che risulta decisiva nel caso di quasi un acquisto su cinque.

Se il canale *on line* pare dunque essere sempre più *customer-driven*, le aziende che vogliono

rimanere competitive dovranno tenere conto di queste dinamiche, dimostrandosi capaci di essere flessibili e di assecondare le dinamiche del mercato, guidando in qualche modo i clienti attraverso percorsi esperienziali innovativi.

Certo non è cosa alla portata di tutti: occorrono *know-how*, risorse economiche e gestionali dedicate e molto altro. Improvvisare potrebbe essere letale. Anche nel settore della salute. ■



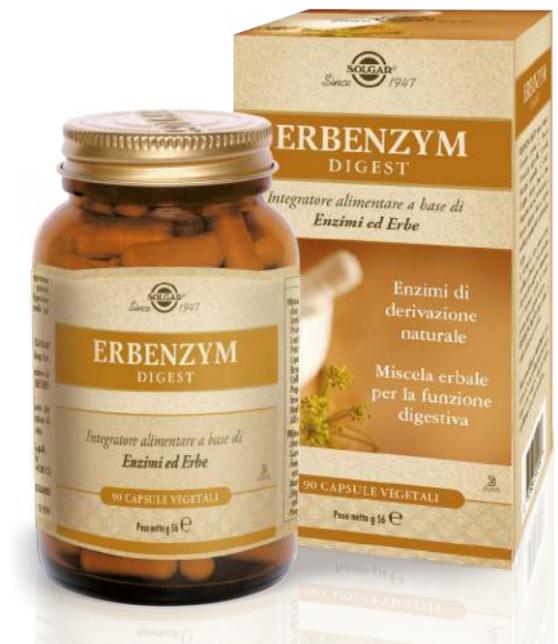
ERBENZYM DIGEST

Armonia digestiva e benessere™

• 11 ENZIMI

• MISCELA ERBALE: cumino, finocchio, camomilla, zenzero e anice

- ✓ Funzione digestiva
- ✓ Motilità gastrointestinale
- ✓ Eliminazione dei gas



SOLGAR | It's Your Choice.

800.129.444

Gli integratori non vanno intesi come sostituti di una dieta variata ed equilibrata e di uno stile di vita sano.



Innovating and Producing Fine Quality Nutritional Supplements Since 1947.



Paradossi della diretta

Il fenomeno di una crescita contenuta della domanda di cure in un Paese a crescente cronicizzazione delle patologie. E, a fronte, un contributo in calo delle farmacie, i presidi più diffusi e vicini ai cittadini. Un caso?

di Laura Gatti, Consultant, Pharma & Healthcare

La domanda di terapie farmacologiche in Italia mantiene un livello di crescita moderato per volumi, un trend quasi sorprendente se si considera l'evoluzione demografica e la cronicizzazione di molte patologie un tempo particolarmente infaste. Il sospetto è che non ricevano terapia adeguata molti pazienti affetti da disturbi cronici come il diabete o le patologie cardiovascolari con un ampio margine di

miglioramento sulle attività di prevenzione. I risultati dell'ultima campagna di prevenzione primaria del diabete condotta recentemente in farmacia ha, per esempio, portato allo scoperto migliaia di nuovi pazienti, mentre gli ultimi dati Osmed di aderenza restituiscono un quadro sconcertante e sostanzialmente invariato da anni. Del resto tutti gli studi nell'ambito della campagna dell'Organizzazione Mondiale della Sanità "25x25" (con l'obiettivo della riduzione del 25 per cento delle morti per malattie non trasmissibili entro il 2025) evidenziano il rischio, anche in Europa, di livelli inadeguati di prevenzione, diagnosi e trattamento per le malattie non trasmissibili.

LA CRISI E LA SPESA FARMACEUTICA

L'effetto del perdurare della crisi economica sull'aderenza alle cure è difficile da calcolare in modo preciso ma i risultati di alcuni studi recenti sulle abitudini di spesa degli italiani mostrano che le spese per la salute non sono state risparmiate dai tagli del bilancio familiare, e il timore che questo abbia effetto anche sui farmaci non è infondato.

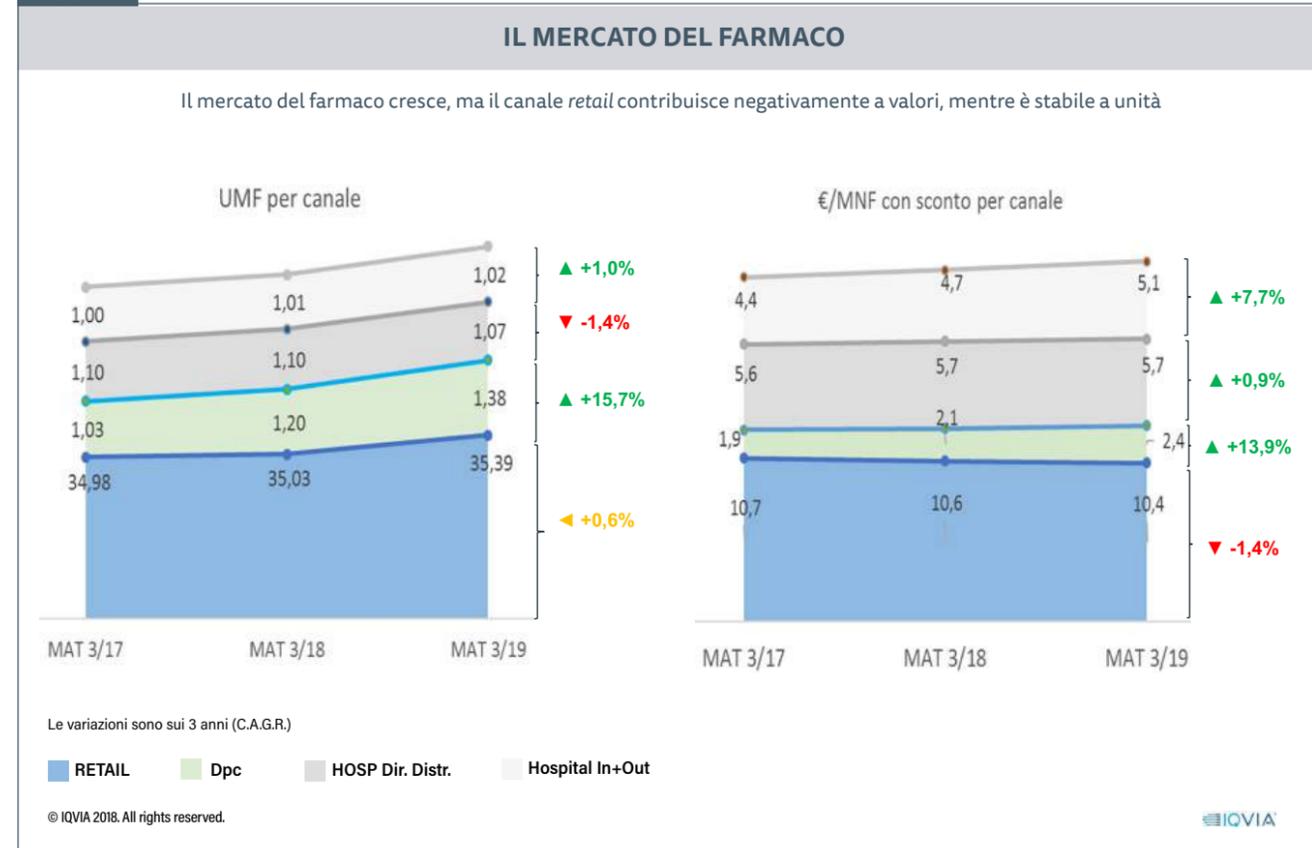
Lo scenario del mercato dei farmaci misurato a valori nelle analisi Iqvia mostra segnali più dinamici con una crescita a tre anni (Cagr) vicina all'8 per cento, ma i driver di questa evoluzione si concentrano nel canale ospedaliero che, fra spesa in patient e distribuzione diretta, ha ormai superato la farmacia territoriale e, sebbene su livelli assai più contenuti, la distribuzione per nome e per conto, che cresce ancora a doppia cifra sia in volumi che in valori.

La farmacia territoriale mantiene una deriva negativa e perde più di un punto percentuale (-1,4 per cento) sull'anno terminante a marzo 2019, registrando un risultato particolarmente negativo sul mercato etico (-3,2 per cento), solo parzialmente bilanciato dai risultati in positivo dell'autocura e del segmento commerciale.

COLPA DELLA DIRETTA?

La costante diminuzione del valore delle ricette è certo uno dei fattori più importanti di questo trend. La genericazione di quasi tutti i blockbuster della medicina primaria ha generato un calo significativo del prezzo medio. Prendendo come base il valore del

FIGURA 1.



2010 (indice 100) il numero delle ricette, dopo un aumento fra il 2013 ed il 2014 si è prima stabilizzato e poi ha perso appena un paio di punti mentre, al contrario, la spesa lorda nello stesso arco di tempo è crollata di più di 20 punti.

Le scadenze brevettuali non sono state bilanciate dall'innovazione, che è sostanzialmente approdata sui canali della distribuzione diretta ospedaliera e della distribuzione per conto. Queste formule distributive, nate sull'esigenza di gestire l'accesso all'innovazione e alle terapie specialistiche in ambito ospedaliero, assicurando controlli assidui e qualificati sui pazienti, e per mantenere controllo di spesa sui farmaci più costosi, negli anni hanno subito una trasformazione e si sono sviluppate in modo differenziato sul territorio.

I valori del mercato non retail sono in crescita costante su tutte le componenti. La distribuzione diretta ospedaliera ha visto un rallentamento del trend (0,9 per cento) ma rappresenta la componente più importante con 5,7 miliardi di fatturato (calcolato da Iqvia sul prezzo medio ponderato di assegnazione)

ben al di sopra dei livelli per i farmaci consumati dai pazienti ospedalizzati (5,1 miliardi). In termini di aree terapeutiche e formulazioni, la distribuzione assicurata dalle farmacie ospedaliere ai pazienti provenienti dal territorio è composta principalmente da prodotti orali per le cure oncologiche e antivirali (Hcv e Hiv). Secondo le stime Iqvia negli ultimi tre anni (2016-2018), i consumi di antitumorali orali in distribuzione diretta ospedaliera sono in decisa crescita e raggiungono un valore di circa 1,4 miliardi di euro, mentre i volumi di antivirali sono in contrazione benché il loro fatturato sia ancora elevato: 1,7 miliardi. Il valore della distribuzione diretta effettuata dalle farmacie ospedaliere dunque è per più della metà (55 per cento) legato a questi due ambiti specialistici ma in formulazione orale standard o retard.

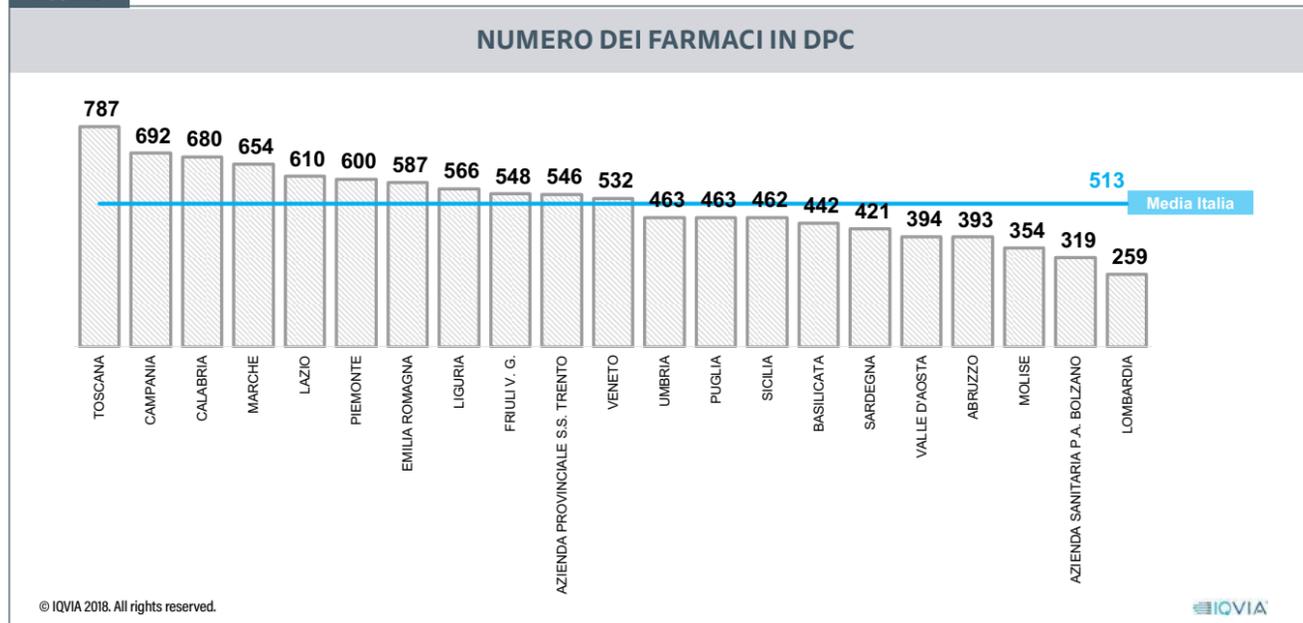
Per quanto riguarda la distribuzione per conto, le stime Iqvia mostrano un aumento costante nel tempo con una crescita composta sugli ultimi tre anni solari di oltre il 15 per cento a volumi e quasi 14 per cento in valori.

DIFFERENZE REGIONALI

Le farmacie territoriali distribuiscono per conto 1,3 miliardi di dosi (unità minime frazionabili) per un valore di 2,3 miliardi di euro (calcolato a prezzo base d'asta): 39,4 euro per abitante. Si tratta tuttavia di un servizio di dispensazione che ha caratteristiche molto diverse da Regione a Regione per numero di farmaci interessati, prezzo medio delle confezioni e, quindi, spesa per abitante. I proutuari regionali per la Dpc mediamente contengono circa 500 referenze, ma la "forbice" spazia dalle 259 della Lombardia alle 787 della Toscana. È molto variabile, quindi, anche la tipologia di medicinali inseriti in lista. Nata per gestire la spesa sui prodotti distribuiti in farmacia a prezzo più elevato, in alcune Regioni la distribuzione per conto interessa specialità con prezzi inferiori ai 40 euro, come in Toscana, Emilia e Marche. La spesa pro capite per i farmaci in Dpc è ovviamente il risultato dei due elementi, ai quali occorre aggiungere caratteristiche regionali demografiche, epidemiologiche e di farmaco-consumo.

La disomogeneità del fenomeno mostra che

FIGURA 2.

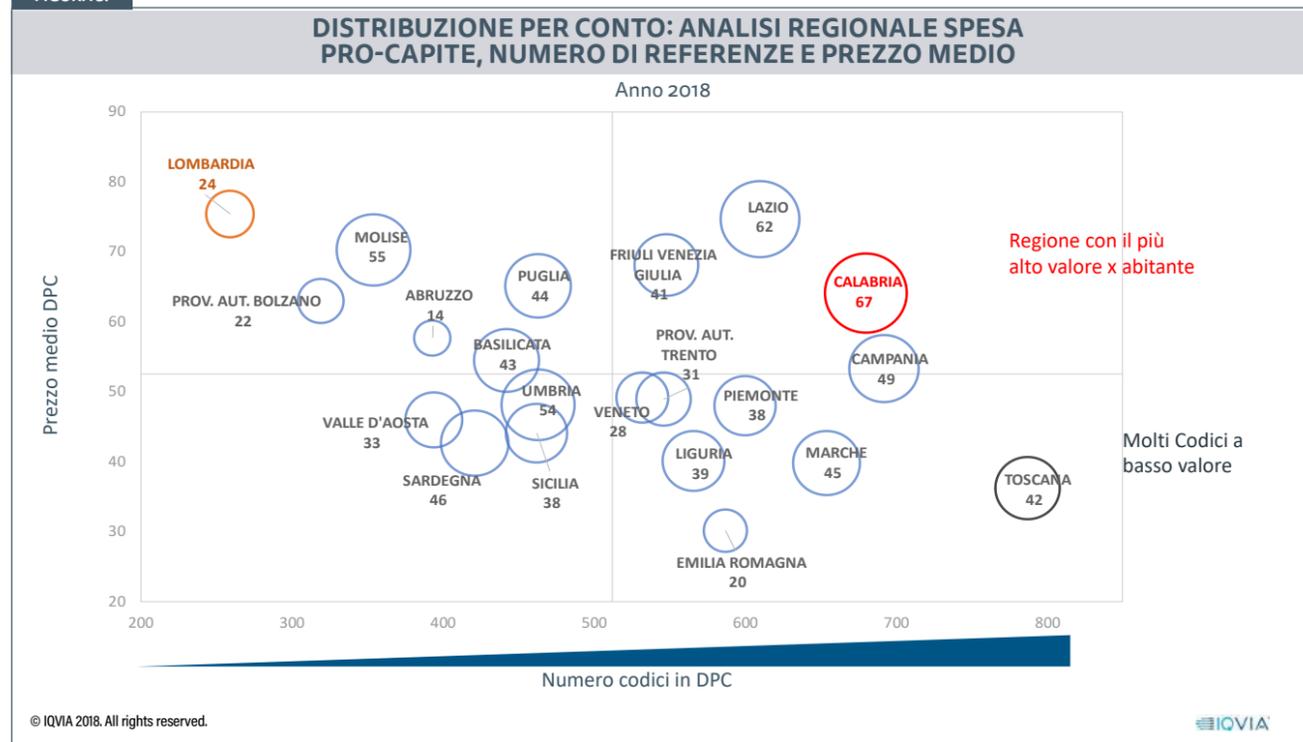


non si è ancora definito un modello comune di applicazione e che le esperienze in corso possono suggerire modifiche nell'ottica di bilanciare le esigenze di gestione (tenendo opportunamente conto del costo complessivo per arrivare al malato) e i bisogni dei pazienti. La situazione regionale, del resto, continua a mostrare aggiustamenti per lo più in favore della distribuzione per conto, come

avvenuto di recente in Liguria dopo una sperimentazione durata più di un anno che, in questo caso, ha messo in luce molti vantaggi logistici per i pazienti, un elemento importante per una Regione demograficamente "anziana" e abbastanza difficile in termini logistici. La capillarità territoriale, le professionalità coinvolte e la conseguente vicinanza al paziente sono le caratteristiche chiave

delle farmacie che sempre più si sentono coinvolte proprio in attività di prevenzione e supporto alla cronicità. In quest'ottica, l'esclusione della farmacia dalla dispensazione di prodotti che non richiedono controlli specialistici ricorrenti o in strutture ospedaliere non favorisce la presa in carico di attività di servizio o di pharmaceutical care. ■

FIGURA 3.



© IQVIA 2018. All rights reserved.

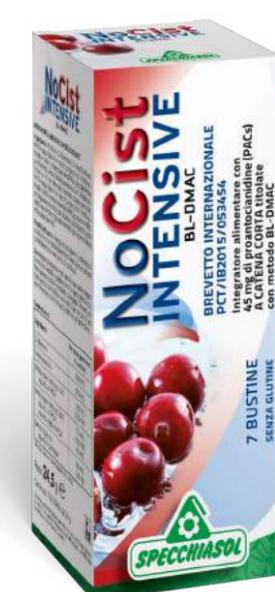


NoCist

Linea per il benessere delle vie urinarie



BREVETTO INTERNAZIONALE PCT/IB2015/053454



Proteggendo la mucosa, aiuta a prevenire le infezioni ed alleviare le irritazioni.

INTEGRATORI ALIMENTARI

É un dispositivo medico CE
Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni d'uso.
Aut. Min. del 18/02/2019

DISPONIBILE IN ERBORISTERIA, FARMACIA E PARAFARMACIA

www.specchiasol.it



RICERCA

Certezze in fumo

C'è chi ne esalta il significato terapeutico nei confronti del tabagismo, ma è fama meritata?

Da una ricerca italiana emergono luci e (molte) ombre sulla stilosa sigaretta elettronica

di Maddalena Guiotto

Altro che un modo per smettere di fumare. Le sigarette elettroniche (e-cig), oltre a non essere prive di rischi per la salute, potrebbero far venire la voglia di passare al tabacco. È questa la conclusione di uno studio italiano nella popolazione generale recentemente pubblicato sull'autorevole rivista scientifica "Tobacco Control" che ha esplorato, a circa dieci anni dall'entrata in commercio delle sigarette elettroniche, l'effetto dello "svapare" sul tabagismo. L'obiettivo della ricerca è nel titolo dello studio: *Electronic cigarettes in Italy: a tool for harm reduction or a gateway to smoking tobacco?*

ESITI SORPRENDENTI

Gli autori, coordinati da Silvano Gallus, responsabile del Laboratorio di Epidemiologia degli Stili di Vita del Mario Negri Ircs

di Milano, tra il 2014 e il 2018 hanno intervistato 15.406 italiani, cioè un campione rappresentativo della popolazione generale di età pari o superiore a 15 anni (52,4 milioni). Questi soggetti hanno partecipato a un'indagine *face to face* per capire le conseguenze dell'uso abituale di e-cig sull'abitudine al fumo. I risultati mostrano che il 5,7 per cento del campione faceva uso di sigarette elettroniche, ma solo l'1,1 per cento in modo regolare. A svapare erano soprattutto gli uomini giovani e istruiti. Il dato inaspettato è che, tra i 522 svapatori, il 13,2 per cento aveva smesso di fumare dopo aver provato le e-cig, ma il 22,2 per cento aveva iniziato a fumare, o ripreso a fumare, dopo aver usato le e-cig. Insomma, tra gli italiani che svapano, coloro che passano alle sigarette di tabacco sono più numerosi di quelli che smettono di fumare.

Dal punto di vista della salute pubblica, le sigarette elettroniche possono dunque avere un effetto netto sfavorevole. «Lo riscontriamo tutti gli anni e tra i consumatori sia occasionali sia regolari», commenta Gallus. «Il meccanismo è semplice. Un giovane che non ha mai fumato inizia con la sigaretta elettronica, tanto è considerato un prodotto salutare. Inizia, gli piace, anche per gli aromi, e diventa dipendente dalla nicotina. Da lì al consumo di sigaretta convenzionale il passaggio è breve». Ciò accade anche per gli ex fumatori che hanno smesso da anni, che riprendono contatto con la nicotina tramite questi nuovi prodotti. «Se questi risultati fossero confermati da ulteriori studi – continua l'esperto – si metterebbe in serio dubbio la convenienza di considerare la e-cig come un metodo indicato per smettere di fumare».

CONFRONTO TRA METODI

La sigaretta elettronica sarebbe più efficace di altri sistemi per dissuadere dal vizio del fumo, secondo quanto pubblicato a fine gennaio sul *New England Journal of Medicine* (Nejm) nello studio *A Randomized Trial of E-Cigarettes versus Nicotine-Replacement Therapy*.

Secondo i ricercatori britannici, per cessare la dipendenza da fumo, la e-cig avrebbe più successo del *chewing-gum* o del cerotto a base di nicotina. Come riporta il Nejm, su 886 soggetti, dopo un anno di trattamento ha smesso di fumare il 18 per cento di quelli che usavano la e-cig rispetto al solo 9,9 per cento di coloro che usavano altri metodi. Si tratta di uno dei primi *trial* clinici che mette a confronto in modo così chiaro l'efficacia dei trattamenti anti tabagismo. «In realtà – commenta Gallus – ci sono altri sistemi per smettere di fumare che sono più efficaci, come i farmaci bupropione, citisina e vareniclina. Abbiamo già gli strumenti, non abbiamo bisogno di altri che funzionano così male».

Come si legge in un editoriale di commento allo studio inglese e firmato dagli esperti della Boston University, «bisogna usare cautela nel raccomandare le sigarette elettroniche per smettere di fumare». Le e-cig dovrebbero essere utilizzate come "piano B", quando fallisce uno dei trattamenti approvati dalla Food and Drug Administration, ovvero le terapie sostitutive della nicotina come i cerotti (*patch*) o le gomme. Del resto, come fa notare un altro editoriale che accompagna l'articolo del Nejm, l'80 per cento del campione continua a usare la e-cig anche dopo un anno. Quindi passa da una forma di dipendenza all'altra. Mentre meno del 10 per cento di quelli che usavano *patch* e *chewing-gum* ha continuato l'assunzione. Paradossalmente, spiega Gallus, «i metodi meno efficaci hanno un migliore risultato terapeutico perché i fumatori smettono di fumare, mentre i consumatori di e-cig mantengono la forma di dipendenza». Nello stesso editoriale viene inoltre criticata la scelta di aggiungere gli aromi, molto graditi

Essendo in commercio da meno di dieci anni, sulla sigaretta che si svapa mancano ovviamente dati sugli effetti a lungo termine, quindi sono possibili solo previsioni

dai più giovani, e che aumenterebbero la probabilità di dipendenza. «Una persona dipendente – osserva il ricercatore italiano – è attaccata all'amo e basta una crisi per tornare alla sigaretta convenzionale che, evidentemente, appaga di più dell'elettronica». L'industria del tabacco, che ha fiutato la possibilità di ampliare il mercato, si sta già muovendo in questo settore in rapido sviluppo. Lo scorso dicembre il gruppo Altria, che controlla Marlboro, ha acquisito il 35 per cento di Juul, la sigaretta elettronica che ha il 75 per cento del mercato delle e-cig negli Stati Uniti.

SICUREZZA A RISCHIO

Anche sul fronte della sicurezza, la e-cig mostra diverse crepe. Essendo in commercio da meno di dieci anni, sulla sigaretta che si svapa mancano ovviamente dati sugli effetti a lungo termine, quindi sono possibili solo previsioni. Di solito si sottopongono le singole sostanze a test per definirne l'attività sulle cellule o sul Dna. Per le sigarette tradizionali si è fatto così e, sebbene sul pacchetto vengano indicate solo tre sostanze dannose (nicotina, catrame e monossido di carbonio), è noto che ne contengono circa 4.000, di cui 400 tossiche e almeno altre 400 cancerogene. «Le e-cig fanno meno male delle convenzionali perché l'emissione delle sostanze è ridotta del 90 per cento», dice l'epidemiologo italiano. Anche se c'è un decimo delle componenti nocive riscontrate nelle sigarette, non si sanno però gli effetti di questi composti.

Inoltre, le miscele delle e-cig sono varie e cambiano in continuazione: molte non sono nemmeno state studiate. «Si perde il conto del numero di generazioni delle sigarette elettroniche – commenta Gallus – l'ultima è completamente diversa rispetto alla prima. E a sua volta il prodotto in commercio oggi sarà diverso da quello del prossimo futuro. La stessa Juul, sbarcata da poco in Italia, negli Stati Uniti ha fatto registrare dei picchi di nicotina che erano superiori a quelli delle sigarette convenzionali». In America la Juul sta diventando un problema di salute per i giovani: il numero degli svapatori under 18 è aumentato del 900 per cento tra il 2011 e il 2015, tanto che, secondo i dati del Cdc (*Centers for disease control and prevention*), nel 2018 uno studente delle superiori su cinque ha fumato e-cig. «Questa sigaretta elettronica di ultima generazione – spiega il ricercatore – fa poco fumo e viene usata dagli studenti anche in classe, durante le lezioni. Tale condizione è molto preoccupante perché espone i giovanissimi a elevati picchi di nicotina. Juul ha livelli superiori rispetto ai massimi accettati nell'Unione Europea, quindi il prodotto venduto da noi avrà un livello di nicotina ridotto nei liquidi che possono essere impiegati». Le sigarette elettroniche, con il loro *design* accattivante e i loro aromi e sapori più vari, non solo non aiuterebbero a risolvere il problema della dipendenza da fumo, ma potrebbero aumentare il rischio di malattie cardiovascolari. I dati di un'indagine del 2016, realizzata dall'Università del Kansas su 66.795 giovani svapatori, ha registrato nel campione un aumento del 71 per cento di rischio di ictus, del 59 per cento di infarto e del 40 per cento del rischio cardiovascolare. Eppure, «un paio di anni fa – dice Gallus – Public Health England aveva fatto un *endorsement* verso la sigaretta elettronica sostenendo che, se tutti i consumatori attuali di sigaretta tradizionale passassero alla e-cig, ci sarebbe un beneficio per la salute pubblica». Oggi forse avrebbe qualche dubbio in più. ■

DALLE
ASSOCIAZIONI

Integratori

Una corretta informazione

Al via la campagna nazionale promossa da Unione nazionale consumatori con il supporto di Integratori Italia

di Claudio Buono

Quello degli integratori alimentari è un mercato che si sta dimostrando in continua crescita nel nostro Paese. Secondo un'indagine condotta nel 2017 da GfK-Eurisko per conto di Integratori Italia, ben tre persone su quattro ne fanno uso. Purtroppo, però, al crescente interesse per questi prodotti non sempre corrisponde un'adeguata consapevolezza circa il loro utilizzo, tant'è che, sempre secondo la ricerca, un italiano su due cerca informazioni in primo luogo sul web e secondariamente rivolgendosi al proprio medico o al farmacista. «Che cosa sono gli integratori alimentari,

a cosa servono, dove posso acquistarli, a cosa devo prestare attenzione?»: sono queste alcune delle domande più frequenti che si pongono i consumatori. Proprio per rispondere a tali richieste è partita di recente la campagna nazionale di comunicazione "La sfida dell'informazione corretta nell'era digitale", promossa dall'Unione nazionale consumatori (Unc) con il supporto di Integratori Italia-Unione Italiana Food (Uif). Obiettivo della campagna, presentata a Milano lo scorso maggio, è di contrastare il proliferare di informazioni parziali o del tutto infondate che spesso si trovano in rete, offrendo contenuti affidabili e scientificamente

corretti. Sul tema, Massimiliano Dona, presidente dell'Unione nazionale consumatori, evidenzia come oggi «l'accesso alle informazioni sia reso più facile dal moltiplicarsi di fonti sul web e dal fatto che, grazie ai social, chiunque può elargire consigli anche su temi delicati come la salute, arrivando a un pubblico di milioni di follower. La sfida è dunque quella di fornire ai consumatori gli strumenti per distinguere le fake news, soprattutto nell'ambito della salute, da quelle derivanti da fonti autorevoli e di aiutarli a compiere scelte d'acquisto consapevoli, consigliando loro di rivolgersi a professionisti e di acquistare sempre su canali affidabili».

CODICE DEONTOLOGICO E LINEE GUIDA

Per aiutare le aziende a rapportarsi e a comunicare in modo corretto con i professionisti della salute e i consumatori, Integratori Italia ha adottato un codice deontologico al quale le aziende devono aderire per poter far parte dell'associazione. «Questo strumento prevede un organismo di controllo che valuti in modo indipendente eventuali segnalazioni, applicando anche sanzioni che vanno dal richiamo all'espulsione dall'associazione», spiega Anna Paonessa, responsabile di Integratori Italia. Inoltre, per elevare la qualità dei prodotti sul mercato, l'associazione ha altresì adottato alcune linee guida specificamente rivolte al settore industriale degli integratori alimentari che, chiarisce Paonessa, «coprono l'intero ciclo produttivo e del controllo della qualità: dall'acquisizione dei materiali, passando per le fasi di sviluppo, produzione, confezionamento e immagazzinamento, fino alla distribuzione o rilascio del prodotto finito». La responsabile di Integratori Italia tiene poi a sottolineare come «tutta la comunicazione promossa sugli integratori si ispiri ai principi etici della *Health on the net foundation* (Hon), la quale prevede che le informazioni siano sempre verificate e basate su evidenze scientifiche».

TREND DI CONSUMO

I dati di mercato nazionali confermano la centralità degli integratori nella ricerca di benessere e nella prevenzione di patologie minori. «Il comparto sviluppa quasi 3,5 miliardi di fatturato e nel canale di adozione, la farmacia, ha realizzato negli ultimi sei anni una crescita media di quasi il 7 per cento», rende noto Simone Nucci, direttore commerciale della società di ricerche Newline. Che aggiunge: «L'esigenza sempre più sentita di uno stile di vita improntato alla salute e al benessere, unitamente

a un'offerta innovativa e di qualità, costituiscono i presupposti per un ulteriore consolidamento di questo comparto».

EVIDENZE SCIENTIFICHE

La scienza fornisce sempre maggiore supporto al ruolo che gli integratori, se correttamente utilizzati, possono avere a sostegno della salute e del benessere. «Sebbene una corretta alimentazione rappresenti un fattore imprescindibile per la salute della popolazione, la possibilità di implementare benessere e specifici aspetti della fisiologia attraverso la supplementazione di integratori è ormai una nozione supportata da innumerevoli studi di popolazione e di intervento, e riconosciuta in molti casi da indicazioni salutistiche approvate dagli organi regolatori dei vari Paesi», afferma Giovanni Scapagnini, vicepresidente della Società italiana di nutraceutica (Sinut). «Gli integratori alimentari costituiscono infatti una fonte concentrata di sostanze nutritive – quali vitamine, aminoacidi e acidi grassi essenziali – o di altre sostanze – inclusi gli estratti di origine vegetale – in grado di supportare da un punto di vista nutrizionale e funzionale la fisiologia e lo stato di salute e benessere del nostro

organismo». Scapagnini ricorda anche come l'integrazione alimentare possa svolgere un ruolo primario nella prevenzione delle malattie croniche, anche alla luce di una popolazione che invecchia e che mette a rischio sempre di più la sostenibilità dei Sistemi sanitari nazionali. «I cambiamenti di stile di vita e demografici, caratterizzati anche dal generale innalzamento dell'età media della popolazione mondiale, hanno portato negli ultimi anni a un aumento esponenziale delle patologie cronicometaboliche. Benché per molte di esse (diabete, aterosclerosi, demenza...) non esistano ancora cure efficaci, sappiamo che una gran parte della battaglia può essere vinta a livello di strategie preventive, supportando e migliorando sempre più la qualità della nostra salute. In questa ottica, gli integratori alimentari possono giocare un ruolo molto importante in termini di efficacia sulla gestione della salute e della spesa pubblica. Non a caso la ricerca scientifica sta investendo sempre di più nella realizzazione di studi di grandi dimensioni, per dimostrare l'efficacia e soprattutto ottimizzare l'utilizzo di alcune sostanze nutraceutiche come integratori in grado di ridurre fattori di rischio di invecchiamento patologico». ■

PER SAPERNE DI PIÙ SUL MONDO DEGLI INTEGRATORI

La nuova campagna di informazione si sviluppa con la realizzazione di videografiche che saranno condivise attraverso i canali social e gli altri strumenti di comunicazione di Unc, unitamente ad approfondimenti specifici per la newsletter. I video saranno poi rilanciati anche attraverso il sito www.integratoriebenessere.it e la pagina Facebook "Integratori e Benessere". I video prendono spunto dalle domande più frequenti su temi come la distinzione tra integratore e farmaco, la corretta lettura delle etichette, la sicurezza dell'acquisto su internet. Tutte le risposte vengono poi fornite dalla guida digitale "L'uso corretto degli integratori" (scaricabile dal sito www.consumatori.it) realizzata nel 2018 da Unc e Integratori Italia-Uif. La guida si affianca alla app "Integratori alimentari", scaricabile sia dal sito di Unc sia dai principali app store.



Incompatibili, ma non sempre

Secondo il Tar Lazio, solo al socio farmacista che opera in farmacia è precluso un altro rapporto di lavoro

di Quintino Lombardo,
Cavallaro, Duchi, Lombardo & Associati
Studio legale (Milano, Roma, Vicenza)

Delle incompatibilità ostative alla partecipazione nella società titolare di farmacia si è discusso a lungo, specie negli ultimi tempi con riferimento alla novella recata dalla legge 124/2017. Qual è la lettura corretta delle norme recate dall'art. 7, comma 2, e dall'art. 8, comma 1, della legge n. 362/1991? Per esempio, perché impedire a chi ha un lavoro di acquistare una quota di una società titolare di farmacia, anche per semplice investimento e senza compiti di gestione (è il caso del semplice quotista o azionista, oppure del socio accomandante) se tale quota può essere acquistata anche da una società di capitali e se la farmacia può essere diretta da un farmacista terzo che socio non è?

IL PARERE DELLA COMMISSIONE SPECIALE

Su istanza dell'Ufficio legislativo del Ministero della Salute, a queste domande aveva fornito una prima risposta, nel gennaio 2018, il parere n. 69/2018 della Commissione speciale istituita presso il Consiglio di Stato, ma senza convincere del tutto: era stato infatti delineato un quadro d'incompatibilità rigorosissimo, nel quale ai farmacisti titolari, direttori, gestori provvisori e collaboratori era sempre precluso l'acquisto anche di una sola quota o di una sola azione di società titolare di farmacia, pur non svolgendo alcuna funzione all'interno di quest'ultima; e in tale quadro anche un qualsiasi rapporto di lavoro, pubblico o privato, subordinato o autonomo, se con caratteristiche di

continuità della prestazione, pareva destinato a impedire l'acquisto di partecipazioni in società titolare di farmacia. Ciò perché, per dirla con la Commissione speciale, occorre evitare che i soggetti di cui sopra "da un lato contraggano vincoli che impediscano loro un adeguato svolgimento delle prestazioni lavorative in favore della farmacia presso la quale lavorano, dall'altro, che svolgano analogo ruolo nell'ambito di una farmacia 'sociale' con l'emersione di eventuali conflitti d'interesse".

Il punto però è che, come si osservava [iFarma febbraio 2018], la prestazione professionale del farmacista ormai da tempo non è più essenziale alla partecipazione in società titolari di farmacia: sia per il venir meno del divieto di partecipazioni plurime da parte dei farmacisti, disposto già con il cosiddetto Decreto Bersani del 2006, sia a maggior ragione con la novella della cosiddetta Legge concorrenza del 2017, che per l'appunto ha consentito a chiunque di acquistare una partecipazione in società titolare di farmacia, eliminando la riserva professionale in favore dei farmacisti.

LA SENTENZA DEL TAR LAZIO

La sentenza n. 5557 del 2 maggio 2019 della Seconda Sezione del Tar Lazio è una pronuncia di cui probabilmente si discuterà ancora, perché propone una lettura del parere del Consiglio di Stato del gennaio 2018 più coerente alla logica del diritto speciale delle farmacie e dei principi costituzionali di libertà economica rispetto a quella che si è andata affermando nella prassi.

La questione alla quale i giudici amministrativi dovevano rispondere riguardava la posizione di un vincitore del concorso straordinario in associazione con altri, che non aveva presentato le dimissioni da professore universitario e aveva ritenuto di non incorrere in alcuna incompatibilità assumendo il ruolo di semplice quotista nella srl appositamente costituita per l'esercizio della farmacia, senza alcun potere di gestione e amministrazione.

Sulla falsariga di quanto già ritenuto dal Consiglio di Stato, il Tar ha innanzi

tutto osservato che ai vincitori associati di sede farmaceutica nel concorso straordinario, in forza delle norme speciali disciplinanti tale fattispecie agevolativa, non è consentito sottrarsi agli obblighi d'impegno professionale e d'amministrazione dell'azienda che appunto aggiudicata "per la gestione associata su base paritaria" per un periodo almeno triennale.

Quanto alle incompatibilità, la pronuncia distingue due ipotesi. La prima è quella dei partecipanti nella società titolare di farmacia che non siano iscritti all'Albo dei farmacisti (persone fisiche e società di capitali), i quali sono soggetti alle sole incompatibilità previste all'articolo 7 comma 2, richiamate dall'art. 8, comma 1, lettera A), della legge n. 362/1991, ossia non possono svolgere qualsiasi altra attività nel settore della produzione e informazione scientifica del farmaco né l'esercizio della professione medica. La seconda è quella dei farmacisti chiamati a svolgere la professione all'interno dell'azienda, come per l'appunto accade ai vincitori del concorso straordinario, per i quali invece valgono anche tutte le altre incompatibilità di cui all'articolo 8, comma 1, della legge n. 362/1991, cioè anche quelle delle lettere B) e C), che riguardano l'opera professionale in altre farmacie e il divieto a intrattenere qualsiasi altro rapporto di lavoro, pubblico o privato. In altre parole, la ratio di queste ultime incompatibilità, che precludono i rapporti di lavoro di tipo professionale o non professionale ovviamente con soggetti diversi dalle farmacie in cui si partecipa, è riconosciuta nella scelta legislativa di garantire l'indipendenza e l'autonomia del professionista che svolge la propria opera in farmacia, perché occorre valorizzare "la circostanza che tali divieti sono stati concepiti per soci che, al momento della stesura della norma, dovevano essere necessariamente farmacisti".

QUALI INCOMPATIBILITÀ, ALLORA?

Per i giudici romani sembra chiara, dunque, la differenza tra la posizione del farmacista che svolge la professione

nella farmacia in cui partecipa, la cui indipendenza professionale è tutelata dal complesso di tutte le incompatibilità legali, e quella degli altri soggetti non professionisti, ai quali è impedita la partecipazione nelle società titolari di farmacia, ma soltanto se svolgano altra attività nel settore della produzione e informazione scientifica del farmaco ovvero l'esercizio della professione medica.

In tale tesi allora si ravvisa un primo superamento della prassi operativa consolidatasi nei mesi scorsi, sulla base di una discussa lettura del parere del Consiglio di Stato, tanto che sembrava non potesse acquisire una partecipazione, anche di solo capitale e senza poteri di gestione, chiunque avesse anche soltanto un rapporto di lavoro, fosse farmacista o meno, quasi residuassero soltanto società di capitali, studenti e pensionati. Resta tuttavia ancora da definire – e vedremo quali saranno gli sviluppi – una questione molto importante proprio per i farmacisti: se deve darsi per assodato che il farmacista che gestisce e che lavora in farmacia quale socio professionista (e qui per definizione, c'è il caso del farmacista vincitore della sede a concorso) non possa avere altri rapporti di lavoro e resti soggetto a tutte le incompatibilità dell'articolo 8, comma 1, della legge n. 362/1991, che ne è dei farmacisti che non lavorano nella farmacia di cui sono soci e che svolgono altre attività di lavoro in via principale, escluse ovviamente quelle nel campo della produzione del farmaco eccetera?

Come si diceva, l'impegno professionale dei farmacisti soci e comproprietari della farmacia da tempo non è più obbligatorio; e allora non vi sarebbe ragione per negare a questi ultimi il diritto ad acquistare quote di partecipazione in società titolari di farmacia anche per mero investimento, parimenti a tutti gli altri che farmacisti non sono. Siffatto divieto, infatti, costituirebbe una poco giustificabile disparità di trattamento a danno dei farmacisti in quanto tali, con irragionevole restrizione della libertà economica senza alcuna giustificazione d'interesse pubblico. ■



Medicina è ciò che aiuta il paziente

Viaggio negli stabilimenti Boiron in Francia, dove le preparazioni omeopatiche vengono sottoposte, come qualsiasi altro medicinale, a controlli e normative rigorosi. In un momento storico non facile per il settore, bersagliato da fake news e attacchi sempre più aggressivi

di Chiara Zaccarelli

Siamo stati nelle bucoliche campagne intorno a Messimy, a circa 20 km da Lione, a visitare uno dei quattro stabilimenti di Boiron. Qui vengono lavorate le materie prime di origine vegetale, chimica e animale che verranno poi trasformate in tintura madre. I ceppi di origine vegetale, provenienti da selezionati fornitori, vengono sottoposti a un primo controllo qualità e successivamente puliti, macerati, spremuti e filtrati, per poi essere immersi in una soluzione idro-alcolica da cui si ottiene, infine, la tintura madre. A questo punto si procede con la diluizione e la dinamizzazione, fasi fondamentali nella lavorazione dei prodotti omeopatici. Una volta terminati questi processi, la diluizione omeopatica così ottenuta andrà a impregnare i granuli. Abbiamo avuto la possibilità di seguire dal vivo la così detta "tripla impregnazione", che assicura la corretta omogenizzazione del principio attivo all'interno dei granuli, composti da lattosio e saccarosio, seguita dal confezionamento e dall'etichettatura. Il tutto avviene in locali ad atmosfera controllata, utilizzando tecnologie complesse per garantire la qualità dei



medicinali, attraverso processi sottoposti a controlli, regole e normative rigorose, dettate dalla Farmacopea francese, come per ogni altra azienda farmaceutica. In risposta a tutte queste esigenze, tra l'altro, sono nati i servizi di controllo qualità e assicurazione qualità, che controllano tutto ciò che riguarda la produzione e convalidano le procedure di fabbricazione.

OMEOPATIA SOTTO ATTACCO?

La visita ai laboratori di Messimy coincide con un periodo particolarmente critico per la medicina omeopatica: l'Authority per la sanità francese (Has) dovrà infatti pronunciarsi a breve sulla legittimità dei rimborsi dei rimedi omeopatici. Oltralpe la vendita dei farmaci omeopatici costituisce circa il 10 per cento di tutti i farmaci venduti in farmacia (contro l'0,1 per cento a livello mondiale), parzialmente rimborsati dal Sistema sanitario. Ultimamente però i detrattori dell'omeopatia, per i quali si



tratterebbe di una pratica senza alcuna evidenza terapeutica comprovata, hanno affilato le armi. Non solo sono riusciti a far avviare la procedura ministeriale per la messa in discussione dei rimborsi, ma chiedono anche la chiusura dei diplomi universitari in omeopatia proposti dalle facoltà di medicina francesi. «Nel corso dei suoi 200 anni di vita, l'omeopatia ha sempre subito attacchi, ma mai ai livelli attuali. Siamo costantemente vittime di fake news. Abbiamo depositato centinaia di studi, eppure si continua a insinuare che sull'omeopatia non ce ne siano», lamenta Valérie Poinot, direttrice generale di Boiron. «Bisogna guardare le cose a un livello più alto: evidentemente non è l'omeopatia a essere in crisi ma tutta la medicina. La medicina dovrebbe essere aperta, tutte le grandi scoperte medicinali inizialmente sono state contestate, ma ora abbiamo raggiunto un livello di aggressività inaudito. Una persona malata di cancro cerca di curarsi in qualsiasi modo: chemioterapia, radioterapia, chirurgia, ma vuole anche contrastare gli effetti collaterali delle cure tradizionali, che grazie all'omeopatia si possono ridurre o eliminare. Per questo sceglie di coniugare tutto: medicina tradizionale e omeopatia. Stiamo dimenticando che lo scopo della medicina è quello di utilizzare qualsiasi mezzo possibile per aiutare il paziente a stare meglio». E sull'eventualità dello stop ai rimborsi continua: «La non rimborsabilità dei rimedi omeopatici spingerebbe i francesi a rivolgersi

ai farmaci tradizionali, quindi assisteremmo a un ulteriore boom di prescrizioni di antibiotici e anti-infiammatori. Ma perché accanirsi così contro di noi? I farmaci omeopatici sono innanzitutto farmaci. Non hanno effetti collaterali, aiutano le persone a stare meglio. Perché limitare la libertà personale dei pazienti? La nostra unica strategia è quella di utilizzare la forza dei nostri pazienti che, in Italia come in Francia, sono stanchi di essere presi in giro. Bisogna optare per una medicina più umana, sostenibile e duratura». ■

L'AZIENDA

Il Gruppo Boiron, con quattro stabilimenti produttivi in Francia e una presenza in 50 Paesi, principalmente in Europa e Nord America ma anche in Sud America, nell'Africa del Nord e, dal 2015, anche in Asia, è leader a livello mondiale nella produzione di farmaci omeopatici. La storia dell'azienda ha origine in Francia nel 1932, grazie allo spirito imprenditoriale dei fratelli Jean ed Henri Boiron, che hanno consacrato le loro vite all'omeopatia e sono stati pionieri nel campo della ricerca e dei processi di fabbricazione. Una storia di famiglia proseguita poi dai loro figli, in particolar modo da Christian Boiron, con l'aiuto della sorella Michèle, del fratello Thierry e di una delle sue figlie, Anabelle, che dirige oggi lo sviluppo delle attività in Francia.

30 anni e non sentirli

Tre decenni di innovazione e assistenza alle farmacie: Ufi festeggia la ricorrenza a Nonantola con centinaia di soci e ospiti d'eccezione di Antonio Astuti



Ufi Modena, il consorzio che gestisce a livello informatico il programma gestionale di quasi 600 farmacie in tutta Italia, ha compiuto 30 anni di attività. La ricorrenza è stata festeggiata il primo giugno nel corso di una serata di gala nella splendida cornice di Villa Cesi, a Nonantola, nei pressi del capoluogo emiliano.

Alla manifestazione hanno partecipato centinaia di soci (perché, trattandosi appunto di un consorzio, per usufruire dei servizi di Ufi bisogna associarsi), con alcuni ospiti d'eccezione. Primo fra tutti, il presidente di Federfarma Marco Cossolo: «Al di là del piacere di partecipare a una bella festa – ha affermato – e di salutare tanti amici, sono venuto qui anche per conoscere questa realtà che credo sia molto importante nel panorama della farmacia italiana. Il processo che abbiamo avviato per dare sempre più forza al modello a noi tanto caro di “Farmacia indipendente” non può prescindere dall'informatica e dall'utilizzo di un applicativo moderno, facile da utilizzare e, soprattutto, trasversale, in grado cioè di poter diventare il potenziale

“Programma gestionale dei Farmacisti indipendenti” a livello nazionale. Prossimamente – ha proseguito Cossolo – incontrerò a Roma i dirigenti Ufi per una prima indagine conoscitiva. Anche perché sono finiti i tempi delle vacche grasse e oggi bisogna fare attenzione a ogni capitolo di spesa: poter contare su un prodotto concorrenziale, sia per contenuti sia per costi, potrebbe essere una grande opportunità».

Una grande soddisfazione per i componenti della struttura modenese, guidata dal 2004 da Paolo della Bona, raggianti e orgogliosi dei suoi collaboratori, tutti presenti e ringraziati personalmente, e ancor di più dei passi da gigante nell'innovazione tecnologica: «Se penso che eravamo partiti nel 1989 con un programma quasi casalingo – sottolinea il presidente – realizzato dal geniale ingegnere Eugenio Contivecchi per la farmacia di sua moglie, e oggi siamo arrivati a una piattaforma che viaggia, pur mantenendo i comandi e l'operatività originale, in touch e capace di funzionare con la stessa interfaccia su qualsiasi dispositivo, sono davvero grato a tutti coloro che si

sono impegnati, e ancor più si impegneranno, per venire incontro alle nostre esigenze di farmacisti semplificandoci la vita e non complicandola, come purtroppo succede spesso».

Al di là poi della funzionalità del programma gestionale, Ufi ha creato il software “Trova il tuo farmaco” che permette non solo ai farmacisti ma anche ai cittadini di sapere in tempo reale dove si può trovare un determinato medicinale tramite il portale www.cercafarmaco.it. Attualmente sono circa 1.500 le farmacie che hanno aderito al circuito (è possibile farlo, in quanto è stata realizzata l'interfaccia tra i principali programmi italiani e il software stesso) e mentre dal 2009 i camici bianchi hanno effettuato sei milioni di ricerche, il dato incredibile è quello relativo alle visite fatte dai cittadini: ben 7.000 al giorno. E, grazie al sistema, sono state risolte situazioni davvero problematiche, rese ancor più difficili dalla endemica carenza di alcuni farmaci sul territorio italiano.

Lunga vita a Ufi, quindi, come ha detto il noto cabarettista Paolo Cevoli presente alla serata: per il consorzio di Modena, 30 anni sono solo l'inizio della giovinezza... ■

Strumenti

Category management,
aggiornamento, iniziative,
opportunità di crescita

41. WEB

Il nuovo chatbot dedicato ai farmacisti

42. FARMACOLOGIA

Più veri del vero

46. IN TERAPIA

Probiotici, una continua sorpresa

51. MIXER

+bene

Potresti essere tu!

CHI SONO QUESTI FARMACISTI?

NOI LO SAPPIAMO... PERCHÉ FANNO PARTE DI UN GRANDE GRUPPO ITALIANO DI FARMACIE INDIPENDENTI

- + di 350 Farmacie in Italia
- + di 8.000 prodotti in assortimento
- + di 60 aziende in accordo
- + di 84.000 persone che ogni giorno entrano nelle Farmacie della Rete
- + professionalità grazie alla formazione con Accademia Farmacia
- + vendite grazie al Category Management di tutta la Farmacia
- + traffico in Farmacia grazie a Campagne Marketing mirate
- + tempo da dedicare ai clienti grazie alla contrattualizzazione centralizzata
- + fidelizzazione grazie al Customer Relationship Management
- + marginalità negli acquisti

dopo tanti "+" un solo "=", la riduzione delle (tue) scorte di magazzino!
Che significa + liquidità per la Farmacia.

Per diventare uno di NOI, puoi contattare: info@piubene.it | tel. 030.2688103
Cef Cooperativa Esercenti Farmacia Scrl, via A. Grandi 18 - Brescia | www.piubene.it



Il nuovo Chatbot dedicato ai farmacisti

Un canale di comunicazione tecnologicamente evoluto creato da Angelini per consolidare la relazione tra azienda e farmacia

di Claudio Buono

Ormai non si contano più le persone che utilizzano almeno una *mobile app* per comunicare, al punto che oggi la quasi totalità delle interazioni avviene su dispositivi quali *smartphone* e *tablet*. Di fronte a tale evidenza, le aziende hanno ormai capito che per mantenere il contatto con i propri clienti e soddisfarne le esigenze occorre essere presenti laddove passano più tempo, utilizzando cioè gli strumenti che sono più consoni a stabilire un approccio il più possibile naturale e spontaneo. Il potenziale quindi dei *ChatBot*, cioè di piattaforme *software* di intelligenza artificiale progettate per simulare una conversazione con un essere umano, è enorme e indiscutibile. In questo ambito, *Angela* è il primo *ChatBot* dedicato specificamente ai farmacisti. Progettato da Angelini all'interno del portale del servizio clienti ("Servizio Clienti on line" - <https://clienti.angelini.it/>), il nuovo programma semplifica molto la navigazione in quanto è in grado di rispondere immediatamente alle domande dirette che gli vengono rivolte e, in più, viene continuamente istruito a rispondere a interrogativi nuovi

da parte dei farmacisti clienti. Essendo, quello di Angelini, un portale *responsive*, *Angela* è consultabile da qualsiasi *mobile device*. La sua posizione sul lato destro dello schermo, in basso, lo rende facilmente visibile e consultabile.

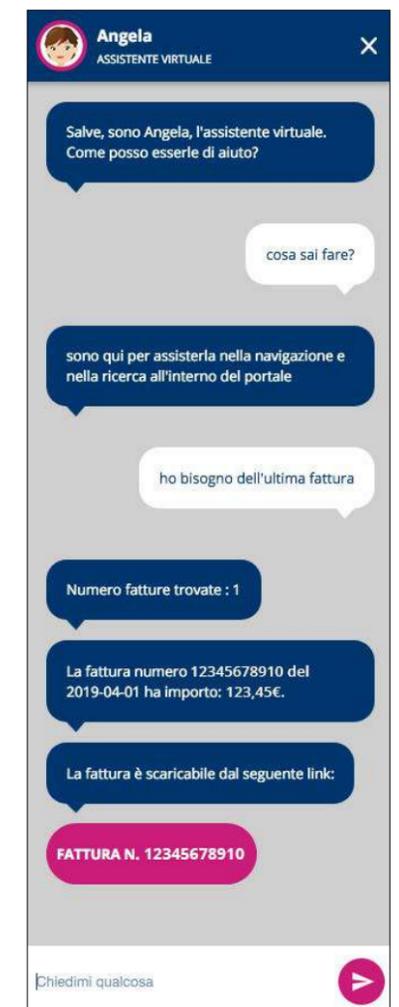
COME SI COMPORTA E RISPONDE

Angela è un canale di comunicazione tecnologicamente evoluto, in grado di comprendere le domande poste in linguaggio naturale, identificare l'ambito, i parametri di dettaglio in esse presenti e di rilasciare *feedback* puntuali. Inoltre fornisce, se richiesti, anche documenti di dettaglio. All'interno del contenitore, infatti, ogni cliente può trovare sia i propri documenti aggiornati in tempo reale sia il *tracking* dell'ordine fino all'uscita della merce dai magazzini, con il dettaglio di quanto sarà consegnato. E in più tutte le informazioni sui prodotti Angelini, nonché le *news* sull'azienda e sui prodotti stessi.

TRASFORMAZIONE DIGITALE IN ANGELINI

La *digital transformation* e, in senso più ampio, l'innovazione tecnologica sono al centro della strategia di crescita del gruppo Angelini. Prestare attenzione ai segnali che giungono dal territorio ha maturato nel *management* la consapevolezza che è in atto un cambiamento nel rapporto tra farmacista e azienda: alla sempre viva richiesta di servizio si aggiunge l'esigenza di consolidare la relazione tra le parti attraverso la condivisione di esperienze. Forte di queste convinzioni, il *team* Angelini, composto da *customer*

relationship service, *trade marketing*, *marketing*, vendite e con il supporto dell'Ict (*Information and communications technology*), dopo aver mappato e analizzato le richieste e le esigenze degli operatori di farmacia, ha dato vita a un progetto, *Angela*, che oltre a fornire una nuova *user experience*, offre ai clienti iscritti al portale la possibilità di contattare direttamente i propri referenti dell'azienda, dall'agente al servizio clienti stesso. ■





Più veri del vero

I farmaci biosimilari sono una soluzione ottimale per il controllo della spesa nelle cure con farmaci biologici. Senza particolari controindicazioni, se non relative alle modalità di somministrazione, possono essere utilizzati a brevetto scaduto dell'originator

di Andrea Porta

L'Italia è il terzo mercato in Europa per i farmaci biologici e leader per la penetrazione dei biosimilari: dati di tutto rispetto per il nostro Paese che, grazie a questi ultimi, potrà vedere risparmi tra i 300 e i 450 milioni di euro nei prossimi anni. I dati pubblicati da Iqvia a fine 2018 sono stati discussi in un convegno organizzato a ottobre 2018 a Roma da Sifeit, Società italiana per gli studi di economia ed etica sul farmaco e sugli interventi terapeutici. Secondo quanto emerge, da gennaio a settembre dello scorso anno le 10 molecole biosimilari allora disponibili sul mercato nazionale (per un totale di 45 prodotti) avevano

assorbito il 14 per cento dei consumi nazionali contro l'86 per cento dei corrispondenti *originator*, con una crescita del 19 per cento rispetto allo stesso periodo del 2017.

DATI IN CRESCITA

A distanza di soli quattro mesi, il *report* annuale realizzato dal Centro studi di Assogenerici ha confermato il trend: crescita complessiva giunta al 53,7 per cento per le molecole biosimilari che nel frattempo sono diventate 12, pari al 17 per cento dei consumi nazionali di biosimilari e relativi *originator* considerati nella loro globalità. «Da quando ha autorizzato il primo biosimilare nel

2006, l'Unione europea è all'avanguardia nella regolamentazione di questi medicinali», ha spiegato Fabrizio Condorelli, farmacologo all'Università del Piemonte orientale. «Negli ultimi dieci anni la Ue ha autorizzato il più elevato numero di medicinali biosimilari al mondo, acquisendo peraltro una notevole esperienza in termini di uso e sicurezza».

UN VANTAGGIO PER LA COLLETTIVITÀ

Prodotti complessi destinati al trattamento mirato di numerose patologie gravi e croniche, i farmaci biologici hanno rappresentato una svolta terapeutica decisiva per milioni di pazienti affetti da patologie neoplastiche, sclerosi multipla, diabete, artrite reumatoide e altre malattie autoimmuni e rare, con una crescita enorme in termini di fatturato a livello mondiale. Tuttavia i loro costi in termini di ricerca, produzione e commercializzazione rappresentano il vero grande ostacolo a un'ampia accessibilità. È proprio in questo contesto che si inseriscono i biosimilari, il cui costo è inferiore per una fondamentale ragione: «Riproducendo una molecola *originator* la cui efficacia clinica è stata già dimostrata, i biosimilari consentono di assorbire maggiori investimenti di ricerca e sviluppo». Pertanto, il risparmio prodotto dall'impiego di un biosimilare al posto del suo *originator* permette di trattare un maggior numero di pazienti. Questo significa anche un elevato *appeal* commerciale: secondo una *review* presentata a marzo 2018 da Ernst&Young, infatti, sarebbero circa 200mila gli italiani potenzialmente interessati da fenomeni di sottotrattamento o accesso ritardato alle cure innovative a causa dei costi elevati dei biologici *originator*.

STRUMENTI DI GOVERNO DELLA SPESA

Esattamente come gli equivalenti

per i farmaci tradizionali di sintesi chimica, i biosimilari possono essere commercializzati dopo la scadenza brevettuale dei relativi *originator*. Secondo Iqvia corrisponde a un miliardo di euro il mercato di otto importanti

Riproducendo una molecola originator la cui efficacia clinica è stata già dimostrata, i biosimilari consentono di assorbire maggiori investimenti di ricerca e sviluppo

biologici destinati a perdere il brevetto entro il 2022: «Senza la concorrenza dei biosimilari – ha detto Giuseppe Assogna, presidente Sifeit – tra il 2018 e il 2022 secondo i dati Iqvia la spesa per queste molecole toccherebbe i 6,5 miliardi di euro. Ipotizzando invece l'ingresso sul mercato dei corrispondenti biosimilari si potrebbero ottenere risparmi ingenti». Le potenzialità non sfuggono alle Regioni,

dove si registra un quadro dei consumi diversificato ma comunque in crescita. Secondo dati dell'Italian Biosimilars Group, organo che rappresenta l'industria dei biosimilari in Italia, a registrare i valori più elevati tra gennaio e agosto 2018 sono stati Piemonte e Valle d'Aosta: per ciascuna delle due Regioni la percentuale di consumo di questi farmaci era del 43,24 per cento sul mercato complessivo di riferimento. «Le performance italiane sono quindi molto buone e stanno consentendo di trattare patologie gravi e croniche su una popolazione di pazienti sempre più ampia», conferma Assogna. «Occorre però realizzare strumenti di governo della spesa che garantiscano un sempre maggiore accesso alle cure».

COME COMUNICARE AL PAZIENTE

Nonostante la loro sovrapponibilità con i biologici di riferimento, i biosimilari non possono essere adottati secondo le stesse regole vigenti per i farmaci equivalenti (vedi box): lo *switch* da un biologico già impiegato in terapia al relativo biosimilare può avvenire infatti solo su indicazione del medico e con il consenso del paziente.



Su questo punto a fine marzo 2018 Aifa ha pubblicato un *position paper* nel quale si afferma chiaramente come la scelta del miglior trattamento resti comunque prerogativa del medico, cui compete anche l'obbligo di fornire una corretta informazione al paziente. Quest'ultimo infatti deve essere informato circa l'equiparabilità in termini di effetti clinici e sicurezza rispetto al biologico che già conosce e deve inoltre comprendere che lo *switch* è finalizzato a liberare risorse economiche: «Questo significa poter trattare un numero sempre maggiore di pazienti – ha detto a questo riguardo l'allora direttore generale Aifa Mario Melazzini – e garantire l'accesso a terapie ad alto impatto economico».

IL RUOLO DI AIFA E L'EFFETTO NOCEBO

Certamente la refrattarietà del paziente ad accettare un cambio di una terapia in corsa può rendere tutto più complesso: «A oggi – prosegue Condorelli – l'obiezione posta dal medico all'uso del biosimilare è spesso legata alla paura di perturbare emotivamente il paziente che potrebbe non comprendere questo cambiamento». Il pericolo è infatti quello di un potenziale effetto *nocebo*, che deve dunque essere scongiurato con un'adeguata informazione. Proprio per favorire la conoscenza dei farmaci biosimilari presso il grande pubblico, Aifa ha recentemente reso disponibile sul proprio sito una sezione informativa e un decalogo per i cittadini con le risposte ai più comuni dubbi su questo tema. «Diverso è il caso in cui il farmaco *originator* sia commercializzato in formulazioni che facilitano la pratica clinica, come la via sottocutanea, laddove il biosimilare sia presente nella sola formulazione endovenosa. In questo caso il vantaggio in termini di somministrazione può giustificare la scelta più onerosa dell'*originator*».

UNO SWITCH AUSPICABILE

Viste le premesse, un superamento totale dei biosimilari rispetto ai biologici *originator* è certamente auspicabile: «Del resto in alcuni Paesi europei una molecola come infliximab biosimilare, impiegata in diverse malattie autoimmuni, ha ormai sostituito totalmente il relativo *originator*»,

dice Assogna. In questo senso i soli limiti di una totale sostituzione sono puramente commerciali: «Per esempio un'azienda potrebbe considerare poco redditizio produrre il biosimilare di un biotecnologico poco usato – conclude Condorelli – magari perché impiegato per una patologia rara o perché poco efficace rispetto ad altri trattamenti».

IL FARMACO COPIA

Un biosimilare è un farmaco comparabile a un farmaco biologico già autorizzato e il cui brevetto è scaduto. «L'ente regolatorio ha definito i biosimilari intercambiabili con i corrispondenti *originator* in quanto il rapporto rischio-beneficio è identico, e ciò vale tanto per i pazienti naive quanto per quelli già in cura», dice Giuseppe Assogna. Questo però non può portare a un'equivalenza tra biosimilare e farmaco equivalente: «Ciò che li distingue è che per la registrazione del primo sono richieste molte più prove sperimentali a supporto», dice Fabrizio Condorelli. «Tutti i farmaci biotecnologici, e dunque anche i biosimilari, possono presentare infatti differenze nel prodotto finito come conseguenza di piccoli mutamenti nel corso del processo produttivo legati alla loro stessa natura biologica. Questo invece non può accadere nei farmaci di sintesi chimica, equivalenti o di marca che siano». Per questo per essere registrato ciascun biosimilare è sempre sottoposto a uno studio clinico di efficacia e sicurezza. Attualmente gli ambiti specialistici in cui i farmaci biosimilari e relativi *originator* sono impiegati vanno dall'endocrinologia (ormoni) all'ematologia fino alle terapie di patologie oncologiche e autoimmuni.



© Chomco Surivo/shutterstock.com

NUTRACEUTICI INNOVATIVI per il controllo del colesterolo

Formula naturale alla **MELANNURCA CAMPANA IGP**



Studi clinici, condotti dal Dipartimento di Farmacia dell'Università degli Studi di Napoli "Federico II", hanno dimostrato che l'assunzione di due capsule al giorno di AnnurMets® HDL+, a base di estratto polifenolico da Melannurca Campana IGP "AnnurComplex®", è in grado di ridurre i valori di Colesterolo Totale ed LDL e di incrementare significativamente quelli di HDL, attraverso l'inibizione della Squalene monossigenasi, uno degli enzimi chiave nella biosintesi del colesterolo endogeno.

D'altra parte, è noto da tempo che la Monacolina K, sostanza contenuta nel riso rosso fermentato, inibisce un'altra tappa fondamentale della biosintesi del colesterolo, agendo su di un ulteriore enzima quale la HMG-CoA reduttasi. L'unione dei due fitocomplessi determina un sinergismo d'azione con un potenziamento dell'effetto ipocolesterolemizzante, e con risultati ancora più marcati sulla riduzione dei valori di LDL, rispetto a quanto ottenibile se usati singolarmente.

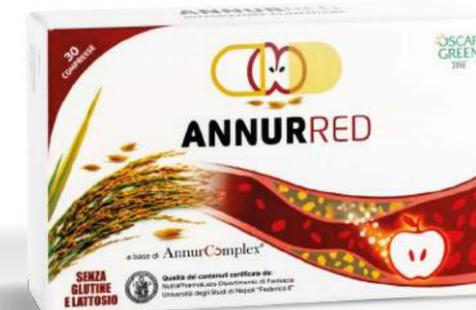
RISULTATI MEDI dopo 60 gg di trattamento con AnnurMets HDL+	
COLESTEROLO TOT	- 24%
LDL-C	- 37%
HDL-C	+ 45%

Da questi studi, è nato AnnurRed®, l'integratore alimentare a base di AnnurComplex® e Riso Rosso fermentato, capace di garantire un riequilibrio completo dei valori plasmatici di Colesterolo Totale, LDL ed HDL.



Quando usare AnnurMets HDL+

Tattamento di ipercolesterolemie con bassi valori di HDL.



Quando usare AnnurRed

Tattamento di ipercolesterolemie più marcate, con valori elevati di LDL e bassi di HDL.

NEW



QUALITÀ DEI CONTENUTI CERTIFICATA DA:
NutraPharmaLabs
Dipartimento di Farmacia Università degli Studi di Napoli "Federico II"



Probiotici, una continua sorpresa

Sono davvero i migliori amici del nostro organismo. Bacilli, lactobacilli, bifidobacilli al di fuori dei loro stretti ambiti di proliferazione confermano una sorprendente attività benefica, soprattutto antinfiammatoria, in diverse patologie

di Silvia Ambrogio, biologa nutrizionista

Non esiste pubblicazione scientifica, oggi, che non si occupi del microbioma, intestinale o di altri distretti corporei. Questi lavori dimostrano sempre di più il ruolo e le potenzialità dei probiotici nelle malattie extraintestinali. Vi è infatti una crescente evidenza che il microbiota umano possa esercitare effetti su siti piuttosto distanti dalle nicchie in cui risiede e – in attesa che vengano stilate le opportune raccomandazioni specifiche e linee guida mediche per la

somministrazione appropriata – vale la pena che il farmacista possa valutare l'opportunità di un'integrazione mirata e complementare in vari ambiti di intervento.

OSTEOPOROSI

La formazione di ossa è un processo complesso che richiede l'integrazione dei sistemi immunitario, ormonale e neuronale e il danno osseo associato all'ormone, come l'osteoporosi primaria e le malattie autoimmuni delle ossa,

inclusa l'artrite reumatoide, sono direttamente collegate a risposte infiammatorie regolate in modo errato. In questo contesto, i probiotici che hanno dimostrato potenziale anti-infiammatorio possono indurre la produzione di citochine con azione di immunosoppressore, che attivano la popolazione regolatrice dei linfociti T e riducono la formazione di osteoclasti, con conseguente protezione dell'integrità ossea.

In carenza di estrogeni sono diversi i ceppi che hanno messo in luce la capacità di contrastare gli effetti dannosi del deficit ormonale: in topi ovariectomizzati *Lactobacillus helveticus* (LBK-16H) ha invertito la perdita ossea corticale riducendo la conta delle cellule T CD4+ e il rilascio di fattori anti-infiammatori, come il fattore di necrosi tumorale -a (TNF-a) e l'interleuchina-1 β (IL-1 β), mentre ha aumentato la produzione di osteoprotegerina, un importante regolatore dello sviluppo e della funzione degli osteoclasti. Effetti anti-osteoclastogenici sono stati anche indotti nei ratti alimentati con una dieta ricca di lipidi dopo il consumo di broccoli fermentati con *B. longum*. Inoltre, il ceppo probiotico *L. reuteri* ATCC 6475 ha soppresso l'espressione di citochine pro-infiammatorie e pro-osteoclastogeniche localmente e nel midollo osseo in topi ovariectomizzati. Allo stesso modo, *L. rhamnosus* GG (LGG) ha diminuito l'infiammazione locale e sistemica e ha alterato positivamente la funzione della barriera intestinale, proteggendo così i topi C57BL6 / J con deficit di steroidi sessuali femminili. Anche nell'uomo i risultati preliminari degli studi clinici hanno confermato gli effetti benefici dei probiotici sulle malattie ossee. Nell'ultimo studio pubblicato sull'argomento, cinquanta donne osteopeniche in postmenopausa di età superiore ai 50 anni hanno assunto una miscela di sette ceppi probiotici per sei

mesi, dimostrando risultati positivi su tutti i parametri del turnover osseo e con una decelerazione del tasso di turnover osseo. In questa specifica popolazione, i benefici sembrano essere molto più ampi della "sola" mineralizzazione: l'assunzione di *Bacillus subtilis* C-3102 ha mostrato una maggiore densità minerale ossea accompagnata da specifici cambiamenti microbiologici nei campioni fecali e, in particolare, la popolazione di *Fuseobacterium* era significativamente diminuita, mentre le specie del genere *Bifidobacterium* sono state trovate in concentrazioni maggiori. Infine anche

Anche nell'uomo i risultati preliminari degli studi clinici hanno confermato gli effetti benefici dei probiotici sulle malattie ossee

gli uomini osteoporotici – rappresentanza spesso trascurata ma non meno significativa in termini di incidenza – che hanno consumato il kefir, un prodotto lattiero-caseario arricchito con probiotici, hanno aumentato la densità minerale del collo femorale.

ARTRITE REUMATOIDE

Esistono già all'attivo diverse pubblicazioni sull'uomo dell'uso di probiotici nei pazienti con artrosi del ginocchio e con artrite reumatoide, sia da soli, sia in associazione alle terapie farmacologiche. In chi soffre di artrosi, il consumo giornaliero di latte scremato contenente *L. casei* Shirota ha dimostrato punteggi più bassi nelle analisi Western Ontario e McMaster delle Università di osteoartrite e scala analogica visiva, mentre la proteina C-reattiva ad alta sensibilità (hs-CRP), un indicatore di infiammazione muscolo-scheletrica, è diminuita. È interessante notare che i

ricercatori avevano già concluso che questo probiotico accelera la guarigione delle fratture del radio distale. Stesso criterio di consumo giornaliero di probiotici per un gruppo di donne che soffrono di artrite reumatoide e che con l'integrazione di *L. casei* 01 per due settimane ha sperimentato una migliore risposta ai farmaci, oltre alla normalizzazione dei livelli dei marcatori infiammatori e all'attenuazione delle manifestazioni cliniche. Per ora studi promettenti, ma ancora nessuna linea guida.

DISTURBI DELL'UMORE

I disturbi dell'umore e del comportamento possono essere causati da uno squilibrio chimico nel cervello e sono direttamente collegati ai livelli plasmatici di corticosterone e alla deregolazione dell'asse ipotalamo-ipofisi-surrene. La neuroinfiammazione e l'autoimmunità provocano l'insorgenza della malattia di Alzheimer, della sclerosi multipla e del morbo di Parkinson, interrompendo la barriera emato-encefalica o inducendo morte neuronale. Gli antidepressivi e gli ansiolitici convenzionali hanno considerevoli effetti collaterali, mentre gli attuali interventi terapeutici contro le malattie neurodegenerative hanno un'efficacia terapeutica limitata e in questo "limbo" entra in gioco il potenziale dei probiotici nella prevenzione dei sintomi o nell'alleviare le comorbidità. In uno studio clinico, i pazienti con disturbo depressivo maggiore hanno assunto una capsula contenente *L. acidophilus*, *L. casei* e *B. bifidum* liofilizzato per otto settimane; al termine dell'intervento, il gruppo trattato ha mostrato una riduzione dell'infiammazione e dello stress ossidativo e ha avuto esiti clinici positivi. In un altro recente studio clinico, pazienti con sindrome da stanchezza cronica, una malattia multifattoriale con un ampio spettro di manifestazioni, molte delle quali correlate alla composizione e alla funzione del



microbiota intestinale, hanno sperimentato la riduzione dei sintomi di ansia dopo il consumo di *L. casei* ceppo Shirota. Inoltre, il microbiota dei partecipanti è stato arricchito con le specie *Lactobacillus* e *Bifidobacteria* post trattamento.

Gli studi hanno anche già dimostrato che il consumo probiotico può aiutare a proteggere gli individui predisposti dall'ansia e dalla depressione cronica. In questa linea di ricerca, l'efficacia di *L. helveticus* R0052 e *B. longum* R0175 è stata testata su volontari sani umani. Lo stato mentale clinico dei volontari è stato valutato da punteggi globali di scala di ansia e depressione dell'ospedale e dall'indice di gravità globale della checklist dei sintomi di Hopkins. È stato registrato un punteggio positivo di salute mentale collegato ai cambiamenti dello stato ormonale. In particolare, il cortisolo libero urinario è stato ridotto, indicando un effetto visibile sulla fisiologia dell'ospite. Inoltre, questi ceppi hanno mostrato proprietà antinfiammatorie, che potrebbero riflettere la normalizzazione delle risposte ormonali.

Il futuro prossimo? Probiotici che stanno dando prova di proprietà ansiolitiche potrebbero essere consumati da individui sani durante periodi di stress con effetti benefici. A questo proposito, in uno studio clinico, un numero di studenti è stato reclutato prima degli esami scolastici per valutare il potenziale ansiolitico, per poi consumare latte fermentato contenente *L. casei* ceppo Shirota o placebo per otto settimane prima degli esami. Il consumo del probiotico ha alleviato i cambiamenti indotti dallo stress nell'espressione genica dei leucociti e nella disfunzione addominale e il cortisolo salivare il giorno prima dell'esame ha raggiunto il picco solo nel gruppo placebo. Oltre ad alleviare il dolore viscerale e i sintomi addominali, il probiotico ha soppresso la proliferazione delle famiglia *Bacteroidaceae*, spesso osservata nei pazienti con IBS e ha aumentato la diversità della comunità microbica.

ACNE E SALUTE DELLA PELLE

L'interazione di segnalazione ormonale, neuronale e infiammatoria ha un grande impatto anche sulla salute della pelle. Ne è esempio l'acne, una condizione correlata all'infiammazione neurogena della pelle, che altera la funzionalità e la sopravvivenza dei mastociti e induce la produzione di fattori vasodilatatori e proinfiammatori. E non a caso l'acne peggiora in situazioni di stress: l'aumento della secrezione di prolattina determina la proliferazione dei cheratinociti e la produzione di sebo da

*Il futuro prossimo?
Probiotici che stanno dando
prova di proprietà ansiolitiche
potrebbero essere consumati
da individui sani durante
periodi di stress
con effetti benefici*

parte delle ghiandole sebacee. Allo stesso modo, l'insorgenza di malattie cutanee autoimmuni, come la psoriasi e di disturbi allergici, come la dermatite atopica, è correlata all'infiammazione cronica e alla degranolazione dei mastociti. Le risposte infiammatorie sottostanti e prolungate inducono l'apoptosi dei cheratinociti, contribuendo alle distinte manifestazioni cutanee di questi disturbi. Gli attuali approcci terapeutici sono o faticosi per il paziente o hanno scarso effetto, e anche in questo ambito la ricerca sul ruolo dei batteri probiotici, concentrata sui ceppi con proprietà anti-infiammatorie, sta facendo passi da gigante.

Un esempio pratico. L'aumento della popolazione cutanea di *Staphylococcus epidermidis* esclude *P. acnes* da follicoli piliferi sebacei e ciò succede grazie alla produzione di acidi grassi a corta catena e a batteriocine che esercitano azioni microbicide dirette

contro *P. acnes*. Particolare interessante: la crescita di *S. epidermidis* può essere ottenuta integrando con ceppi specifici di *Lactobacillus*. Allo stesso modo, i probiotici che proteggono i cheratinociti dallo stress ossidativo o che inducono la riepitelizzazione cutanea potrebbero avere un'importanza inestimabile per le ferite non cicatrizzanti che sappiamo essere una minaccia per i diabetici, gli anziani, gli obesi e i pazienti con ferite da ustione cronica. Inoltre, è stato dimostrato che specifici ceppi probiotici prevengono l'invecchiamento cutaneo che è caratterizzato da un aumento del pH, dello stress ossidativo e dell'attività della metalloproteasi della matrice che si traducono in formazione di rughe, disidratazione e decolorazione. L'accumulo di evidenze precliniche e cliniche suggerisce che i probiotici potrebbero potenzialmente contrastare alterazioni cutanee fenotipiche, ripristinare la flessibilità dello strato corneo e migliorare la qualità dei capelli dopo la somministrazione locale o orale. Fattori ambientali, come l'irradiazione ultravioletta (UV), accelerano l'invecchiamento cutaneo attraverso la disidratazione della pelle e la formazione delle rughe. Nuove frontiere anche per quanto riguarda formulazioni dermocosmetiche? Vedremo. Nel frattempo bisogna tenere sempre a mente che i probiotici esercitano azioni specifiche per il ceppo, il che rende indispensabile accrescere la propria cultura in questo campo e affinare il senso critico nei confronti dei probiotici in commercio, che davvero "non sono tutti uguali". ■

Bibliografia

Kioui DE, Karapetsas A, Karolidou K, Panayiotidis MI, Pappa A, Galanis A. Probiotics in Extraintestinal Diseases: Current Trends and New Directions. *Nutrients*. 2019 Apr 5;11(4). pii: E788.

Shivaji S. We are not alone: a case for the human microbiome in extra intestinal diseases. *Gut Pathog*. 2017 Mar 7;9:13.



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

ANCHE QUEST'ANNO TORNIAMO IN ISRAELE, TERRA PROMESSA DELLA SANITÀ, PER L'INNOVAZIONE E LE STRUTTURE ALL'AVANGUARDIA CHE LA CARATTERIZZANO. VI INVITIAMO A VISITARE QUESTO STRAORDINARIO PAESE CON NOI



CONTENUTO PROFESSIONALE DEL VIAGGIO

Il programma di questo viaggio unisce il piacere della scoperta di luoghi e popoli ad un contenuto professionale studiato appositamente per noi farmacisti.

DETTAGLI

La quota comprende

- **Volo El Al** da Milano Malpensa o Roma Fiumicino a Tel Aviv e ritorno in classe economy.
- Soggiorno in **hotel 4 stelle**.
- Trattamento di **mezza pensione** (prima colazione e cena).
- **Pullman da 50 posti** a disposizione per l'intera durata del viaggio.
- **Guida** parlante italiano per l'intera durata del viaggio.
- **Ingressi ai luoghi da visitare** come da programma.
- **Assicurazione** bagaglio e sanitaria internazionale.

Quota di partecipazione

€ 2.150,00 per persona in doppia
€ 600,00 supplemento singola

ITINERARIO*

1 - Domenica 1 dicembre
Arrivo a **Tel Aviv** e trasferimento in hotel.
Cena di apertura con il Presidente dell'Ordine dei Farmacisti d'Israele.
Pernottamento.

2 - Lunedì 2 dicembre
Prima colazione in hotel.
Visita panoramica di **Tel Aviv**.
Visita di **Cesarea Marittima** e **San Giovanni d'Acri**.
Arrivo a **Haifa** e visita ai **Giardini Bahai**.
Visita al **quartiere medico per la salute umana di Rambam**.
Cena in hotel.
Pernottamento.

3 - Martedì 3 dicembre
Trasferimento a **Nazareth**.
Visita alla **Basilica dell'Annunciazione** e alla **Chiesa di San Giuseppe**.
Proseguimento per **Tiberiade** e giro con barca sul lago.
Proseguimento per **Tabga** e visita a **Dalmanuta** alla **Chiesa dei Benedettini**.
Proseguimento per **Cafarnaon** e visita agli **scavi dell'antico villaggio con la casa di Pietro e la Sinagoga**.
Nel pomeriggio visita del **kibbutz**.
Cena e pernottamento presso il **kibbutz in Galilea**.

4 - Mercoledì 4 dicembre
Trasferimento sul **Mar Morto** attraversando la **Valle del Giordano**.
Visita a **Kasar El Yahud** sul **fiume Giordano**.
Visita alle **rovine di Qumran**.
Pranzo sul **Mar Morto**.
Visita alla **roccaforte di Masada** e alle **rovine di Gerusalemme**.
Trasferimento a **Gerusalemme**.
Cena e pernottamento in hotel.



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

Masada e alle rovine.
Trasferimento a **Gerusalemme**.
Cena e pernottamento in hotel.

5 - Giovedì 5 dicembre
Visita alla **Spianata del Tempio** con le **Moschee di Omar e Al Aksa**.
Visita di **Yad Vashem**, il **Museo dell'Olocausto**.
Nel pomeriggio visita di **Betlemme**, la **Basilica e la Grotta della Natività**.
Cena e pernottamento in hotel.

6 - Venerdì 6 dicembre
Visita all'esterno della **Knesset**, il **Parlamento israeliano**, visita al **quartiere ebraico** e al **Muro del Pianto**.
Visita panoramica della **città vecchia di Gerusalemme dal Monte degli Ulivi**.
Cena e pernottamento in hotel.

7 - Sabato 7 dicembre
Visita del **Dominus Flevit**, del **Giardino** e della **Basilica del Getsemani**.
Visita della **Chiesa di Sant'Anna**, della **Piscina Probatica**, del **Lithostrotos** percorrendo la **Via Crucis** con la **Basilica del Santo Sepolcro**.
Trasferimento a **Tel Aviv**.
Cena in un ristorante a **Jaffa**.
Pernottamento.

8 - Domenica 8 dicembre
Visita del **Centro Peres per la Pace e l'Innovazione**.
Breve visita della **città vecchia di Jaffa** con il **quartiere degli artisti**.
Trasferimento in aeroporto.

MIXER

Chi va e chi viene



Gruppo Stada:
Salvatore Butti guida la filiale italiana

Dal primo settembre 2019 Salvatore Butti assumerà il ruolo di amministratore

delegato per il nostro Paese del gruppo Stada, presente in Italia con le controllate Eg spa e Crinos spa, succedendo a Enrique Häusermann, che continuerà a collaborare come membro del Cda. Butti arriva da Teva Italia, dove ha ricoperto, dal 2013, la carica di *Senior director* della *Business unit generics e Otc*, ma in passato ha lavorato anche in Sanofi Aventis e Recordati. Ad annunciare il cambio al vertice è il comunicato stampa diffuso dal gruppo Stada, attraverso il quale il vicepresidente esecutivo per i mercati europei Steffen Wagner esprime il suo benvenuto al nuovo amministratore delegato evidenziando come «la sua pluriennale esperienza - Butti può vantare 35 anni trascorsi nel settore farmaceutico - faccia di lui il candidato ideale per accelerare la crescita dell'azienda nel mercato italiano».



Matteo Scarpis alla guida della **Consumer Health Care di Sanofi Italia**

Matteo Scarpis succede a Fabio Mazzotta in qualità di *General*

manager della *Business unit consumer health care* Italia e Malta di Sanofi. Quarantaquattro anni, milanese, Matteo Scarpis, laureato in Economia aziendale e *management* all'Università Bocconi di Milano, ha alle spalle vent'anni di esperienza in diverse società di *fast-moving consumer goods* come Nestlé, Unilever, Coca-Cola Hellenic Bottling Company e, da ultimo, Mareblu, della multinazionale Thai Union Group.

Federfarma servizi: nuovo consiglio direttivo e conferma di Mirone

Si è svolta lo scorso mese l'assemblea nazionale di Federfarma Servizi in cui si sono riunite tutte le associate chiamate a votare per il nuovo Consiglio direttivo che nel prossimo triennio guiderà l'associazione nazionale delle aziende di distribuzione intermedia di proprietà di farmacisti. L'assemblea è stata unanime nell'indicazione dei membri del nuovo consiglio, che sono, in ordine alfabetico: Paolo Agostinelli (Unico), Paolo Cainelli (Unifarm), Stefano Golinelli (Farmacentro), Cesare Guidi (Cfl), Antonello Mirone (Cef), Roberto Pennacchio (Farla), Raffaello Recchia (Cef) e Isidoro Tortorici (Cofardis). In linea con quanto previsto dallo statuto di Federfarma Servizi, il presidente di Federfarma Marco Cossolo è membro di diritto del Consiglio direttivo. L'assemblea, sempre all'unanimità, ha nominato anche il nuovo Collegio sindacale, costituito da: Davide Cocirio (Farmauniti), Andrea Fasciolo (Unifarm Sardegna) e Lucio Schembari (Cofarm). Dopo l'assemblea si è riunito il nuovo consiglio direttivo, che ha voluto confermare come presidente Antonello Mirone, come vice presidente Roberto Pennacchio e come segretario Stefano Golinelli. Il nuovo tesoriere sarà Paolo Cainelli. Il collegio sindacale ha invece confermato come suo presidente Lucio Schembari.

www.federfarmaservizi.it

Impariamo dalle piante

“Crescere come cresce una pianta” è, come dice il sottotitolo, un piccolo trattato sul mondo vegetale e le società umane. «Dopo tanti anni di studio approfondito del mondo delle piante, mi sono reso conto della straordinaria somiglianza tra l'organizzazione e lo sviluppo del mondo vegetale e quello delle società umane». Così esordisce il botanico Luther Burbank nel suo celeberrimo libro che in lingua originale si intitola “The Training of the Human Plant”, di cui Aboca propone la prima traduzione in italiano. Chiamato il “mago della botanica” perché nel corso della sua carriera ha creato centinaia di nuove specie di piante, fiori e frutti, Burbank in questo libro propone un'efficace sintesi della sua riflessione filosofica sulla natura dell'uomo. Secondo il botanico, per un equilibrato e veritiero rapporto tra l'uomo e la natura, è necessario elaborare nuovi metodi educativi da adottare fin dall'infanzia e in grado di sviluppare appieno le potenzialità individuali di ciascuno in accordo con l'ambiente e le sue leggi. www.abocamuseum.it

Luther Burbank

**CRESCERE
COME CRESCE
UNA PIANTA**

Piccolo trattato sul mondo vegetale e le società umane

Introduzione di
Stefano Mancuso

Aboca

PER INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI

Promo Viaggi - dott. Maurizio Pieri
email: mpieri@pvagency.it
Tel.: 0258189209 - Fax: 028373448

Cavalcare il cambiamento

McCann Health Italia ha aperto le porte della sua agenzia per raccontarsi e raccontare i mutamenti nel settore della salute. Negli ultimi anni la comunicazione *health* è cambiata radicalmente: se un tempo era focalizzata sulla promozione di prodotto, oggi è più vicina al sentire del paziente. Si racconta meno il *brand* e più il percorso di cura, e lo *storytelling* si è spostato sulla patologia piuttosto che sul trattamento. Obiettivo primario è diventato quello di migliorare la comunicazione con il pubblico, sempre più informato e consapevole. McCann Health ha presentato il suo modello di comunicazione per facilitare la comprensione del valore che le aziende possono portare al sistema salute in Italia. In questi ultimi anni l'azienda ha intrapreso un forte percorso di rinnovamento: non ha più un'organizzazione verticale e si è posta l'obiettivo di incentivare un trasferimento di fiducia e responsabilità tra le persone che, anche grazie a un articolato progetto di lavoro agile, operano sempre più in maniera trasversale e per obiettivi. Oggi, dagli eventi alle Pr, dalla comunicazione tradizionale a quella digitale, ogni progetto garantisce la miglior sinergia creativa possibile.

www.mccannhealth.com

Formare i nuovi farmacisti

L'università e l'Ordine dei farmacisti di Torino hanno aperto le iscrizioni per la X edizione del master universitario di secondo livello in Farmacia territoriale "Chiara Colombo", che aprirà i battenti il prossimo novembre. Grazie al taglio pratico di questa offerta formativa, i partecipanti potranno approfondire diversi argomenti: dall'organizzazione della farmacia alla gestione dei fornitori, alla relazione con i clienti. In considerazione delle dinamiche che stanno trasformando il ruolo del farmacista, gli insegnamenti del master toccheranno anche le problematiche legate alla soddisfazione e alla fidelizzazione del cliente, all'importanza del *counselling* e del *marketing* strategico, fino alla dispensazione dei medicinali. Il corso, che dà diritto a 60 crediti formativi universitari, è annuale, prevede 265 ore di lezione e un tirocinio pratico di 500 ore. Per aggiudicarsi uno dei 30 posti disponibili o una delle tre borse di studio messe a disposizione dall'Ordine dei farmacisti di Torino c'è tempo fino al 30 settembre. Per maggiori informazioni ci si può rivolgere alla coordinatrice del master Paola Brusa (paola.brusa@unito.it) o alla segreteria dell'Ordine dei farmacisti di Torino (segreteria@ordinefarmacisti.torino.it). www.pharmevolution.it

Spezie

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

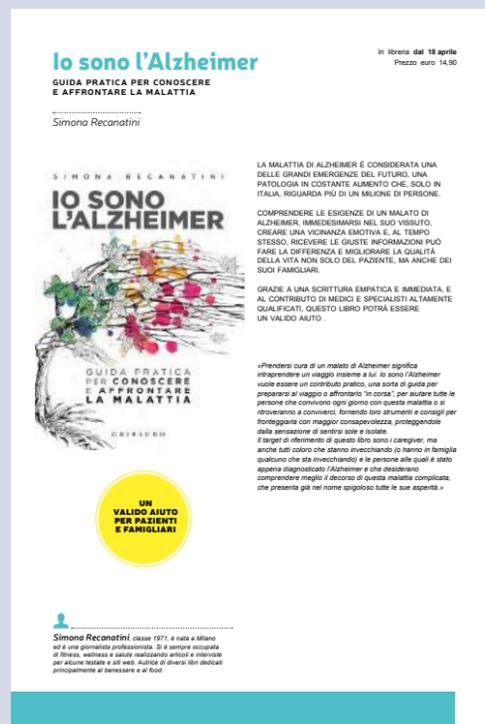
55. CONSIGLI DI VIAGGIO
L'odore dei limoni

58. TEMPO LIBERO

61. INIZIATIVE
La farmacia dei servizi è certificata

62. PRODOTTI

64. STORIE SPECIALI
La caparbia



Capire l'Alzheimer

"Io sono l'Alzheimer" è una guida pratica, a cura della giornalista Simona Recanatini, per conoscere e affrontare questa complessa malattia fin da primi momenti. Per offrire una sorta di *vademecum* alle famiglie e ai *caregiver* nel difficile viaggio insieme ai malati e comprendere il decorso dell'Alzheimer, questo libro, edito da Gribaudo-IF Idee Editoriali Feltrinelli, offre strumenti di cura, consigli ed esempi pratici. Realizzato con la consulenza scientifica di Aladar Bruno Ianes, direttore medico di Korian Italia, affrontando l'argomento con un approccio pratico e un linguaggio accessibile, aiuta a comprendere e analizzare alcuni meccanismi e a entrare in empatia con il malato. "Io sono l'Alzheimer" è il nuovo tassello della campagna di sensibilizzazione iniziata nel 2016 da Korian Italia per diffondere una corretta informazione su questa malattia. www.spezzalindifferenza.it

CONSIGLI
DI VIAGGIO

L'odore dei limoni

Un viaggio tra terra e mare, nell'ultimo tratto di costa della Liguria di Levante, tra vitigni terrazzati, macchia mediterranea, panorami spettacolari e case multicolori arroccate su rocce a picco sul mare, in uno dei luoghi più celebri e fotografati al mondo: le Cinque Terre

di Chiara Zaccarelli

«**Q**ui delle divertite passioni per miracolo tace la guerra, qui tocca anche a noi poveri la nostra parte di ricchezza ed è l'odore dei limoni».

Così Eugenio Montale raccontava nella poesia "I Limoni", la bellezza di Monterosso, dove era solito passare le vacanze estive con la famiglia. Ma Montale non è l'unico poeta a essere rimasto affascinato da questo frastagliato tratto dell'estrema riviera ligure orientale. In quello che oggi - non a caso - si chiama Golfo dei Poeti, un'ampia insenatura alle cui estremità si trovano i borghi di Porto Venere e Lerici, soggiornarono a lungo anche gli inglesi George Byron e Percy Bysshe Shelley, affascinati dalla bellezza di questi luoghi. Il Parco Nazionale delle Cinque Terre, situato nella provincia di La Spezia, con i suoi 3.860 ettari, è il parco nazionale più piccolo del Paese e allo stesso tempo il più densamente popolato, con circa 4.000 abitanti suddivisi in cinque borghi, o come si diceva anticamente, terre: Riomaggiore, Manarola, Corniglia, Vernazza e Monterosso al Mare. Un territorio che, nei secoli, è stato profondamente modificato dall'azione dell'uomo. Gli abitanti delle Cinque Terre hanno plasmato gli scoscesi pendii delle colline a picco sul mare, sorretti da muretti

a secco, per ricavarne terrazzamenti coltivabili e hanno saputo conservare la propria cultura locale, integrandola con un turismo mai invadente. Non a caso, nel 1997, l'Unesco ha proclamato le Cinque Terre, insieme alle isole di Palmaria, Tino, Tinetto e al borgo di Porto Venere, Patrimonio dell'umanità come "paesaggio culturale".

LE CINQUE TERRE

Le Cinque Terre sono altrettanti antichi villaggi di pescatori, caratterizzati da case colorate e da vigneti aggrappati ai ripidi terrazzamenti ricavati sulla costa e collegati tra loro dal cosiddetto Sentiero Azzurro, un percorso escursionistico che si estende lungo la costa, e da cui si godono panorami mozzafiato.

DA RIOMAGGIORE A CORNIGLIA

Stretto tra due colline terrazzate che scendono ripidamente verso il mare, l'antico borgo di Riomaggiore è la più orientale e la più meridionale delle Cinque Terre. Visitandolo, soprattutto se ci si arriva dal mare, si viene colpiti dalle tipiche case torri genovesi, dipinte in colori pastello. Nella parte alta del borgo si può visitare la chiesa di San Giovanni Battista, datata 1340, con pilastri in stili differenti e due porte gotiche,

ma meritano una sosta anche l'oratorio di Santa Maria Assunta del 1500, l'oratorio di Sant'Antonio Abate e l'oratorio di San Rocco. Manarola si raggiunge in treno, in barca o lungo la famosa Via dell'Amore, un tratto del Sentiero Azzurro che tiene particolarmente fede al suo nome al tramonto, quando la visuale è più suggestiva e l'atmosfera decisamente più romantica. Il borgo è circondato da vitigni terrazzati da cui si produce lo Sciacchetrà, il tipico vino passito di Denominazione di origine controllata. Punteggiato da variopinte case costruite verticalmente l'una a ridosso dell'altra, sembra uscito da un quadro. Gli stretti carrugi, collegati tra loro da irregolari scalinate in ardesia, si arrampicano sul costone roccioso che si protende verso l'azzurro del mare. Anche qui meritano una visita alcuni edifici religiosi risalenti al Trecento: la chiesa di San Lorenzo, edificata nella parte più alta del borgo in stile gotico-ligure, e il campanile bianco a pianta quadrata, antica torre di avvistamento, oltre al quattrocentesco Oratorio dei Disciplinati della Santissima Annunziata. Dal piccolo porto di Manarola si può percorrere il Sentiero Azzurro per un breve tratto fino al Belvedere, da cui si ammira la tappa successiva: Corniglia. Sospesa tra mare e cielo e incastonata sulla scogliera, si differenzia dagli altri cinque borghi perché è praticamente inaccessibile dal mare (se non percorrendo una scalinata di 365 gradini) e domina la costa dalla cima di un promontorio di circa novanta metri. Circondata da ulivi e vigneti, la Chiesa di San Pietro custodisce uno tra i monumenti più interessanti di tutta la costa. Bellissimo esempio di gotico ligure, l'edificio, che

Consigli di viaggio

mostra una chiara simbologia templare, fu eretto nel 1334 e annovera tra le altre cose un rosone in marmo bianco di Carrara e un fonte battesimale del XII secolo.

DA VERNAZZA A MONTEROSSO

Maestosa e allo stesso tempo romantica, Vernazza è arroccata su una scogliera e dominata da un castrum di cui oggi rimangono i resti della cinta muraria, il Castello Doria e la torre di avvistamento del XI secolo. L'abitato medioevale, con i suoi vicoli racchiusi fra le case multicolori, è classificato fra i primi cento borghi più belli d'Italia e vanta un'antica e lunga tradizione marinara. Costituito da abitazioni separate tra loro da un'unica via centrale e, perpendicolarmente, da ripide scalinate, pullula di negozietti di souvenir di ogni tipo. Alla fine della discesa sulla strada principale si trova la celebre Chiesa di Santa Margherita d'Antiochia, costruita nel 1318 a picco sul mare, utilizzando una caratteristica pietra verde scuro, che si riflette direttamente nello specchio d'acqua del porticciolo. Ultima

PORTOVENERE E LE SUE ISOLE

Tecnicamente non fa parte delle Cinque Terre, ma solitamente chi viene qui non si lascia scappare il borgo di Portovenere, un incantevole villaggio di pescatori situato su promontorio roccioso, un dedalo di viuzze e scalinate ripide, tante case torri colorate, e un porticciolo brulicante di ristoranti tipici. Il monumento forse più famoso, certamente il più fotografato, è la chiesa di San Pietro, a strapiombo sul mare, con le sue pietre bianche e nere a fasce orizzontali alternate, simile a una nave pronta a salpare. Imperdibile anche il giro in battello nel piccolo arcipelago situato di fronte al borgo e costituito dalle tre piccole isole di Palmaria, Tino e Tinetto: un'immersione nella natura incontaminata, dove le acque limpide lambiscono un litorale roccioso, ricoperto da una fitta vegetazione di pino marittimo, leccio, mirto e lentisco.



© Luca Rei/shutterstock.com

tappa: Monterosso, il borgo più occidentale e più popoloso delle Cinque Terre. Qui, fra vicoli stretti e intricati, sorge la chiesa di San Giovanni Battista, edificata nel 1220 in stile gotico-genovese, con una bella facciata bicroma. Di grande fascino sono anche il convento dei cappuccini (XVII secolo) e la chiesa di Sant'Antonio del Mesco, del 1335.

A ovest del variopinto borgo antico, al di là del colle dei Cappuccini, c'è l'abitato di Fegina, relativamente più moderno, dove si trova una delle poche vere spiagge di sabbia delle Cinque Terre. Non potete lasciare Monterosso senza aver assaggiato il suo piatto tipico: le acciughe salate. Pescate con il tradizionale metodo della lampara e della rete "a cianciole" e lavorate a mano, vengono disposte a strati, pressate e conservate in salamoia, risultando particolarmente sode e gustose. ■

5 TERRE EXPRESS

Ma qual è il mezzo migliore per raggiungere questi borghi arroccati? C'è il "5 Terre Express", un regionale che percorre una delle tratte ferroviarie più panoramiche al mondo. Effettua fermate in tutte e cinque le località del Parco Cinque Terre ed è disponibile solo da marzo a inizio novembre.



PER SAPERNE DI PIÙ

www.parconazionale5terre.it
www.trenitalia.com
www.regione.liguria.it
www.navigazionegolfodeipoeti.it



Ph
Pharma
Business
School



Il futuro è la rete.

Iscriviti a C&NET
il Master Executive
Pharmacy Chain & Network
Management di PhB.

Con C&NET sarai pronto ad affrontare i cambiamenti dell'Health&Pharma e a gestire reti, consorzi, catene di farmacie e imprese di rete.

Ufficio Orientamento
orientamento@phbschool.it
T +39 02 39 307 399
F +39 02 34 995 320

www.phbschool.it

In vino wellness

Con il vino «se ne vanno dolori e affanni e rughe dalla fronte», declamava più di duemila anni fa il poeta Ovidio. Oggi sappiamo con certezza che il vino ha effetti idratanti, tonificanti e antiossidanti, che rinforza la circolazione, dona elasticità alla pelle e contrasta i radicali liberi responsabili dell'invecchiamento cutaneo. Per questo la cosiddetta vinoterapia negli ultimi anni ha avuto un boom in tutta Italia. Una delle regioni in cui si esprime al meglio è l'Alto Adige, dove numerosi hotel coniugano esperienze legate al mondo enologico e rituali di benessere ispirati alle proprietà benefiche dell'uva. All'hotel Seeleiten di Caldaro, per esempio, il titolare e sommelier Franz Moser organizza ogni settimana degustazioni guidate nella suggestiva cantina in pietra ed escursioni alla scoperta di vigne e cantine locali. E dopo aver soddisfatto la sete, vi aspetta il centro benessere Sanus per Vitis, dove rilassarsi nella "Winzer-Sauna", una sauna finlandese costruita con l'ambientazione di una cantina, oppure riposare nell'ampia zona *relax* davanti al caminetto, o all'aperto, nelle botti di vino. I trattamenti, come il *body scrub*, i massaggi viso con olio di semi di uva spremuta a freddo o l'impacco per il corpo di olio di vinaccioli, vinacce e vino, si avvalgono degli esclusivi prodotti "Vinoble". www.seeleiten.it



Portogallo per tutti i gusti

Il 2019 è decisamente l'anno del Portogallo, come testimoniano la forte richiesta di posti sui voli diretti, di stanze d'albergo e di pacchetti turistici nelle terre lusitane. Ma, sebbene la capitale Lisbona negli ultimi anni stia vivendo un periodo d'oro, con quasi due milioni di turisti all'anno, anche la città di Porto si difende bene, per non parlare della zona dell'Algarve, con le sue bellissime spiagge, il clima mite e i suoi moderni campi da golf. E poi ci sono i cammini di Fatima e Compostela, perfetti per chi vuole coniugare l'attività fisica con un momento di riflessione personale. Chi ama la natura, poi, non può lasciarsi scappare le Azzorre, nove isole di origine vulcanica situate nel cuore dell'Atlantico che offrono panorami mozzafiato e un paesaggio naturale unico, un paradiso per gli appassionati di *birdwatching*.

Tra le innumerevoli possibilità di scelta per una vacanza in Portogallo, ve ne proponiamo una di puro *relax*, ma particolare e unica: da Casa Mae, un candido *boutique* hotel situato a Lagos, pittoresco villaggio costiero del sud del Portogallo, potete scegliere una camera minimalista, *vintage* o *boho chic*, a seconda del vostro stile. E non sarà difficile rilassarvi nell'esclusiva spa, dove, per assicurare agli ospiti un momento di totale intimità e benessere, possono accedere solo sei persone per volta. www.casa-mae.com

MOSTRE IN ITALIA



© Carlotta Coppo

PRERAPHAELLITI. AMORE E DESIDERIO

Milano. Gli iconici dipinti della confraternita dei Preraphaeliti sono presentati al pubblico per la prima volta a Milano grazie a un'inedita collaborazione tra Palazzo Reale e Tate Britain. Circa 80 opere, tra le quali alcuni dipinti che raramente vengono prestati fuori dal Regno Unito, come *l'Ofelia* di John Everett Millais, o *la Lady of Shalott*, di John William Waterhouse, raccontano tutta la poetica di questo movimento: dall'amore alla natura, alle storie medievali, fino alla poesia, al desiderio, al mito e alla bellezza in tutte le sue forme. A Palazzo Reale, fino al 6 ottobre 2019. www.palazzorealemilano.it

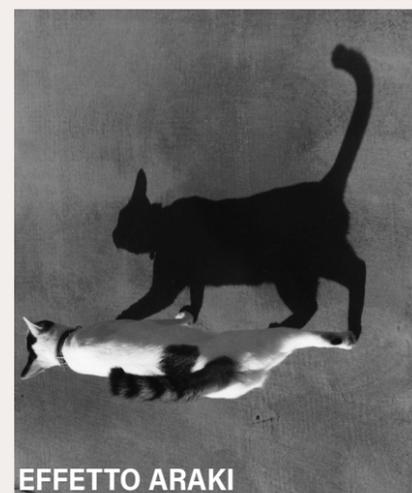
DAVID LA CHAPELLE. DIVINE ACTS

Venaria Reale (To). Questa coinvolgente monografica di David La Chapelle propone 70 opere di grandi e grandissimi formati, le più significative dei vari periodi della carriera dell'artista, tra cui alcune immagini inedite di *New World* (2017-2019), che rappresenta lo stupore dell'artista per il sublime e la ricerca della spiritualità in scene di utopia tropicale, e una serie di ritratti di grandi amici di La Chapelle, come Michael e Janet Jackson, Hillary Clinton, Madonna, Uma Thurman e David Bowie. Alla Reggia di Venaria, presso la Citroniera delle Scuderie Juvvariane, fino al 6 gennaio 2019. www.lavenaria.it

MOSTRE IN ITALIA

LA NATURA DI ARP

Venezia. Una lettura suggestiva della produzione dell'artista franco-tedesco Jean Arp. Il suo approccio sperimentale alla creazione e il ripensamento radicale delle forme d'arte tradizionali lo hanno reso uno degli artisti più influenti del Novecento. Oggi la collezione Peggy Guggenheim gli rende omaggio portando a Palazzo Venier dei Leoni oltre 70 sue opere, tra sculture, tessuti e libri illustrati, rilievi in legno dipinto, collage e disegni, provenienti da musei statunitensi ed europei, fondazioni e collezioni private. Alla Collezione Peggy Guggenheim, fino al 2 settembre. www.guggenheim-venice.it



EFFETTO ARAKI

Siena. Questa grande mostra del fotografo giapponese Nobuyoshi Araki delizia il visitatore con più di venti serie di immagini prodotte dai primi anni Sessanta a oggi. Araki ha voluto celebrare gli oltre 50 anni di attività con una selezione di ben 2.200 opere che ripercorrono la sua lunga carriera e la sua sterminata produzione. Lungo l'iter espositivo troviamo, per esempio, *Subway of Love*, fotografie scattate nella metropolitana di Tokyo a cavallo degli anni Settanta, ritratti classici di donne e uomini giapponesi e una raffinata selezione di *bondage*. A Santa Maria della Scala, fino al 30 settembre 2019. www.santamariadellascalas.com

ANTHROPOCENE

Bologna. Un'esplorazione multimediale che, attraverso fotografie, film e installazioni in realtà aumentata, documenta l'indelebile impronta umana sulla terra. I visitatori vengono guidati in un viaggio intorno al mondo che mostra loro le conseguenze, spesso disastrose, delle azioni dell'uomo sul pianeta. La mostra, nata con un progetto di ricerca condotto da un *pool* di scienziati, è un invito a riflettere sulla portata e sul significato di queste trasformazioni radicali. Al Mast, fino al 22 settembre 2019. www.mast.org



Più sport per tutti

Gli European Masters Games sono una manifestazione internazionale che si svolge ogni quattro anni e il cui obiettivo è quello di promuovere l'attività sportiva, creare aggregazione e coinvolgere atleti provenienti da ogni parte del mondo. Quest'anno è ospitata a Torino dal 26 luglio al 4 agosto. Tantissime le discipline presenti – atletica, calcio, canottaggio, ciclismo, danza, golf, judo, karate, pallacanestro, pallamano, tennis, tiro al piattello e molto altro – e gli eventi collaterali in città. www.torino2019emg.org



In corsa tra le vette

Il 13 e 14 luglio il Gran Trail Courmayeur, la grande sfida ai piedi del Monte Bianco, apre la stagione dei *trail* lungo il più alto massiccio alpino, sui sentieri storici della Val Veny e della Val Ferret. I *trail runners* potranno scegliere tra tre percorsi (30, 75 e 105 km) che portano ad alcuni dei punti panoramici più spettacolari di Courmayeur e delle sue valli. Il tracciato è molto tecnico, visti gli importanti dislivelli, ma su sentieri che non presentano particolari difficoltà. www.gtcourmayeur.com

Aderisci all'innovazione.



DIGITAL SOLUTIONS SRL

Milano 20154, Italia
Via Ezio Biondi,1
T +39 02 34995.1
F +39 02 33107015
info@dsit.it

www.dsit.it

INIZIATIVE

La farmacia dei servizi è certificata

Quella di Brescia è la prima associazione provinciale di Federfarma a garantire a soci e clienti il sistema di qualità Uni En Iso 9001:2015. Dopo l'estate sarà la volta delle altre province lombarde

di Gabriele Rebuscelli

Possedere servizi, processi e protocolli operativi standardizzati e di qualità, in grado di essere condivisi e fruibili dagli altri operatori socio sanitari ed economici. Dare finalmente concretezza e credibilità alla legge sulla farmacia dei servizi ed entrare a pieno titolo nel modello di presa in carico del paziente cronico, per essere riconosciuti e collaborare con tutte le altre professioni in campo. Questi sono stati i punti di partenza dell'iter che ha permesso a Federfarma Brescia, prima tra le associazioni provinciali di Federfarma, di ottenere a fine aprile la certificazione di qualità Uni En Iso 9001:2015 per le prestazioni analitiche di prima istanza rientranti nell'ambito dell'autocontrollo e l'utilizzo dei dispositivi strumentali

per i servizi di secondo livello mediante telemedicina.

«Come è facile intuire, arrivare a conseguire una certificazione di processo può essere molto arduo per un singolo titolare», spiega Emilio Fabiani, membro del Consiglio presidenza Atf Federfarma Brescia e responsabile del progetto di certificazione. «Abbiamo quindi pensato di mettere a disposizione di tutti i titolari l'utilizzo di una procedura standardizzata che rispondesse a requisiti di qualità per l'erogazione dei servizi».

Così Federfarma Brescia ha messo a punto un sistema che permette a ogni titolare di emettere le proprie procedure in soli quattro passaggi, attraverso un'area riservata all'interno del sito dell'associazione.

Questo ha portato vari benefici. «In primis, un'uniformità di procedura a livello provinciale che permette di avere garanzia che tutte le analisi effettuate nelle farmacie bresciane sono perfettamente riproducibili», illustra Fabiani. Ciò si traduce in un valore immediatamente percepibile «come categoria nei confronti di terzi, come le assicurazioni», aggiunge. In altri termini, la certificazione di qualità ha come obiettivo finale quello di rendere le farmacie più competitive sul mercato.

A ciò si aggiunge un maggior autocontrollo e una migliore gestione di tutti i passaggi informativi dall'associazione ai propri



EMILIO FABIANI
Consiglio di presidenza Atf Federfarma Brescia

stakeholder, ai dipendenti delle farmacie e ai clienti, e un'immagine all'esterno di Federfarma Brescia notevolmente migliorata. La rilevanza intrinseca di questo progetto però non si ferma qui. Questa iniziativa rappresenta un "pilota" che presto sarà esteso anche ad altre realtà territoriali. «Già alla fine dell'estate - annuncia Fabiani - inizieremo le procedure per ampliare la certificazione dei servizi alle farmacie delle altre province lombarde, grazie alla collaborazione con Federfarma Lombardia. Puntando poi anche al resto d'Italia, con il supporto di altri soggetti».

Nella valigia dell'estate non si possono dimenticare i probiotici per un intestino sano, i cosmetici per un viso luminoso e la protezione solare per la pelle dei più piccoli. E poi il detergente per l'igiene intima, la lingerie assorbente ultrafemminile e gli integratori buoni e divertenti, per tutta la famiglia



CHE SILHOUETTE!

Tena Silhouette è la prima protezione assorbente ispirata alla normale biancheria intima, una mutandina assorbente monouso che associa protezione e sicurezza alla sensazione di indossare un capo di lingerie. Unisce la tripla protezione da perdite, odori e sensazione di bagnato, tipica dei prodotti Tena, alla morbidezza e il confort di un "tessuto non tessuto", che si adatta comodamente alle forme del corpo e a ogni movimento, al piacere di indossare una mutandina esteticamente piacevole e molto femminile. Disponibili in vari modelli e colori, a vita alta, a vita bassa e nei colori *crème, blanc e noir*, i nuovi prodotti Silhouette scompaiono sotto i vestiti e si possono abbinare al proprio *outfit*. Una proposta che risponde alle diverse personalità e ai diversi stili delle donne: romantica, sportiva, dinamica, *glamour, rock* o sofisticata, e consente loro di convivere serenamente con le perdite urinarie.

www.tena.it



PER BRILLARE DI LUCE PROPRIA

In inglese si dice *glow*, in italiano si traduce con "pelle luminosa". Durante l'estate, in particolare, tutte le donne sognano una pelle del viso naturalmente radiosa, pronta a far risaltare la tintarella. Per questo **Somatoline Cosmetic** ha messo punto la linea viso **Lift Effect Radiance**: formule dermatologicamente testate, pensate per le donne che desiderano riattivare la naturale luminosità del viso, rigenerare la pelle e levigare le prime rughe. Compongono la linea una crema illuminante dalla *texture* avvolgente, con Spf 10, che dona l'effetto *glow* grazie a Subliskin™, il *booster* illuminante, un fluido concentrato a base di vitamina C al 3 per cento stabilizzata, dall'azione antiossidante, uniformante ed energizzante. E poi il Contorno occhi con applicatore *roller* a effetto freddo, che riattiva il microcircolo cutaneo e il Siero intensivo illuminante, fluido e leggero, con Regenine™, che svolge una delicata azione esfoliante, ideale anche come base trucco.

www.somatoline.it



INTIMI AMICI

D'estate il sole e la disidratazione possono causare un abbassamento delle difese immunitarie e un conseguente aumento del rischio di infezioni, senza contare che in luoghi come piscine, spiagge e bar affollati facilmente proliferano funghi e germi. **Sella** propone l'alleato perfetto per l'estate: **Derigyn Tea tree oil**, la più recente novità della linea di Dermocosmetici Derigyn. È un detergente liquido per l'igiene intima quotidiana e per le pelli sensibili alle aggressioni esterne, specie se ricorrenti. La presenza del *Tea tree oil* aiuta a prevenire infezioni intime, proteggendo le mucose ed evitando l'insorgere di irritazioni. Grazie alla sua formula con glicerina e vitamina E, deterge e tonifica dando una sensazione di igiene e freschezza. Inoltre è senza parabeni, utilizzabile anche per la detersione del corpo ed è disponibile nel formato *travel* da 100 ml: un perfetto prodotto multifunzione da portare in vacanza.

www.sellafarmaceutici.it



INTESTINO PROTETTO

In estate a causa del caldo, dei viaggi o di mutate abitudini alimentari è più facile andare incontro ad alterazioni dell'equilibrio intestinale. **Ferzym di Specchiasol** è una linea di fermenti lattici probiotici protetti dalla tecnologia Dual Coated®, per l'equilibrio della flora intestinale e il benessere dell'organismo. La tecnologia Dual Coated®, che rappresenta il fiore all'occhiello di Specchiasol, nasce dall'esigenza di salvaguardare la vitalità dei fermenti lattici probiotici che sono estremamente sensibili all'umidità, alla temperatura e alle sollecitazioni meccaniche. Sempre nell'ottica di preservare al massimo le condizioni ottimali dei probiotici, Specchiasol ha studiato un *pack* innovativo con tappi serbatoio e tecnologia 3phase per le referenze Fast e Junior, che protegge il probiotico dall'umidità già in fase di produzione. La linea Ferzym propone una vasta offerta di integratori di fermenti lattici che rispondono alle esigenze specifiche di ogni paziente: da quello per i bambini a quello per soggetti con intolleranze alimentari, a quello addizionato con vitamine, fibre e pappa reale.

www.specchiasol.it



MAMMA, NON RUBARMI LE CAMELLE!

Benegum gusto Junior, prodotto da Perfetti Van Melle, è una linea di caramelle, *jelly* e *gelée*, arricchite di vitamine, minerali e di integratori multivitaminici, ideali in caso di ridotto apporto con la dieta o di aumentato fabbisogno fisiologico. Grazie alla loro bontà e alla loro forma divertente, le caramelle **Benegum gusto Junior** trasformano l'integrazione quotidiana in un momento piacevole, non solo per i più piccoli, ma per tutta la famiglia. Benegum gusto *junior* offre due proposte golose, entrambe con succo di frutta, senza glutine, senza coloranti e con aromi naturali: l'Integratore alimentare di vitamine, in morbide *gelée* al gusto frutta, e l'Integratore di vitamina C e ferro, disponibile in gommose al gusto frutta. Entrambi sono dotati di tappo *child-proof* che scongiura l'accidentale apertura da parte dei bambini.

www.perfettivanmelle.it



L'efficacia nelle erbe

BAMBINI FELICI E PROTETTI

Come ben sappiamo, la pelle dei bambini è particolarmente sensibile e indifesa, per questo nei mesi estivi è necessaria un'estrema cura nell'esposizione al sole. **Helan**, forte della sua esperienza nell'ambito della protezione solare, ha integrato le sue formulazioni con un nuovo *compound* tecnologico di fotoprotezione, che associa un sistema filtrante fotostabile a un riparatore cellulare, per difendere la superficie cutanea sia dai raggi ultravioletti sia dai raggi infrarossi. Tecnologia che sta alla base della **linea Sole Bimbi**, un *range* completo di prodotti solari per la pelle dei più piccoli, con alti fattori di protezione, resistente all'acqua e facile da applicare. In linea con la filosofia Helan, questi prodotti sono formulati senza ingredienti di origine animale, senza Ogm, petrolati, olii minerali, lanoline, siliconi e Peg, senza parabeni, fenossietanolo, Edta, Sls, Sles e coloranti.

www.helan.com

**Racconti di famiglia,
di vita, d'amore**

di Maria Antonietta Labrozzi, Petacciato (Cb)



La Caparbia

La corriera partiva da Napoli nel primo pomeriggio. Impiegava sei ore per fare 250 km. Era il 1949. Fermava in ogni paese che incontrava. Il tempo non passava mai. Maria Iole tornava a casa dopo essere andata a ritirare il libretto universitario. Si era appena iscritta a Farmacia. Compostamente seduta con la borsetta sulle ginocchia, nel posto davanti per evitare il mal d'auto, con le trecce scure da matricola, faceva programmi nella testa. **Averebbe sicuramente dato per primo l'esame di chimica generale.** Al liceo aveva avuto un ottimo professore e si sentiva molto sicura. I libri glieli avrebbe spediti la sua amica che stava a Napoli. Aveva potuto comprarli grazie al prestito della sorella che già insegnava. Insomma, tutto sarebbe andato per il meglio, pensava. Se non fosse stato per tutta quella pioggia che buttava da giorni. Non smetteva più. Già all'andata la postale era affondata in varie pozzanghere e i viaggiatori in attesa alle fermate salivano bagnati e infreddoliti. Quando erano scesi in città, il suo ombrellino era stato rivoltato malamente da una raffica di vento. Lucia, l'amica, era venuta a prenderla ed era stata una fortuna. **Napoli era grande, grande come non ne**

aveva mai viste. Ma era felice. Beh, se avesse smesso di piovere... Era novembre, le giornate si erano molto accorciate, non sarebbe arrivata a casa prima di cena. Ma ecco che all'improvviso nel buio la corriera si blocca con un grande stridore di freni. Lei insieme a tutti i passeggeri balza fuori dai sedili. Di fronte a loro è appena caduta una frana. È mancato poco che li investisse. Si trovano sotto Trivento e mancano ancora diverse ore all'arrivo. L'autista e il fattorino, e tutti gli uomini presenti, sono scesi per valutare la situazione, ma non c'è nulla da fare. Solo aspettare, mentre la pioggia batte forte e il fango scorre giù per la scarpata. Maria Iole inizia a piangere, prima piano, poi a singhiozzi. L'autista, che la crede spaventata, cerca di rassicurarla. Le dice che dall'altra parte della frana arriverà un altro mezzo con cui potranno ultimare il percorso, solo che ci vorranno alcune ore. La ragazza però non piange per la paura della frana. La sua preoccupazione è un'altra. **Suo padre la sta aspettando al posto di cambio e non la vedrà arrivare.** Nessuno l'avviserà dell'accaduto e sua madre, che già lo aveva detto... Lo aveva detto sua madre: «Non se ne parla di università. Troppi pericoli.

Non puoi andare in giro da sola. Non hai nemmeno vent'anni. Incontri gente cattiva. Ma perché non ti sposi come fanno tutte le altre ragazze?». Per fortuna suo padre la pensava diversamente e le aveva trovato un alloggio presso una famiglia che conosceva a Napoli. Ma adesso cosa sarebbe successo? Dopo questa disavventura la madre avrebbe sostenuto di avere ragione a non essere d'accordo e avrebbe convinto il marito che era una follia. E addio università. Questa era la sua paura. Altro che frana! Passarono gli anni. Era l'ottobre del 1963. Maria Iole aveva messo a letto i bambini e trascorreva la serata con il marito dopo una giornata di lavoro in farmacia. In televisione sentirono che c'era stata una terribile frana nel Vajont. Il marito si ricordò d'un tratto che una quindicina di anni prima, l'autista di una corriera gli aveva raccontato di una frana sotto Trivento, che li aveva costretti ad attendere il mattino seguente per poter passare dall'altra parte e portare a destinazione i viaggiatori. **E di una ragazza di Guilmi che piangeva per la paura.** Maria Iole scoppiò in una fragorosa risata e gli rivelò di essere lei quella ragazza, ma non piangeva per la paura. «E perché allora?». «Niente, non importa, tanto è andata come volevo io». ■

NUTRIENTI e SUPPLEMENTI

Nasce un nuovo progetto editoriale per i professionisti della salute



Dal 12 aprile 2019

gli interessati potranno accedere al portale

www.nutrientiesupplementi.it

e ricevere una newsletter periodica con informazioni aggiornate e qualificate in tema di alimentazione e integrazione nutrizionale

Per ricevere gratuitamente la newsletter compilare il form al seguente indirizzo

www.nutrientiesupplementi.it/form



NUTRIENTI e SUPPLEMENTI

Informazione qualificata da fonti qualificate

i FARMACIA

In collaborazione con

Passoni
EDITORE

DIGITAL
SOLUTIONS

Saugella Acti3

Il detergente intimo funzionale
con la tecnologia innovativa
Acti GyneProtection System.

3 protezioni per il rispetto
dell'equilibrio vulvare.

1
Protezione
attiva
prolungata

2
Rispetto
dell'ecosistema
intimo

3
Protezione
dai fastidi intimi
più diffusi



Un nuovo benessere per le donne.