

Marzo 2021



# FARMA



iFARMA EDITORE - Periodico mensile - Anno V numero 40 - Reg. Trib. Milano n. 107 del 14 marzo 2017 - Editore: iFarma Editore s.r.l., via Ezio Biondi, 1 - 20154 Milano

## **iFARMA PILLS**

*Pronti  
al ritiro?*

## **ATTUALITÀ**

*Tamponi rapidi:  
le norme e il buonsenso*

## **LA SCELTA**

*Prove generali  
di screening*

## **ALBERTO D'ERCOLE**

*Federfarma  
dietro le quinte*

# L'app della tua Farmacia

Il servizio leader in Italia  
per la consegna a domicilio dei farmaci.



Un nuovo restyling per permettere  
ai tuoi clienti di entrare in contatto  
con la tua Farmacia ancora più facilmente.

Scopri di più su: [pharmap.it](http://pharmap.it) Vuoi saperne di più? Contattaci a: [contactus@pharmap.it](mailto:contactus@pharmap.it)

SCARICA L'APP



## SOMMARIO

- 3. EDITORIALE**  
Il sistema non tollera macchie
- 5. IN EUROPA**  
Le due anime della farmacia
- 7. ENPAF**  
Welfare, nuove coperture
- 8. COPERTINA**  
Federfarma dietro le quinte



## Scenari

- 12. iFARMA PILLS**  
Pronti al ritiro?
- 14. ATTUALITÀ**  
Tamponi rapidi:  
le norme e il buonsenso
- 20. COSMETICA**  
Un bilancio in chiaroscuro
- 22. LA SCELTA**  
Prove generali  
di screening
- 28. CONVEGNI**  
Senior, una sfida  
per la sanità
- 30. AZIENDA**  
Boiron punta sui  
food supplements
- 32. INNOVAZIONE**  
Una nuova idea  
di healthcare
- 34. MIXER**

## NUTRIENTI e SUPPLEMENTI

- 36. Riso rosso fermentato:  
utile e sicuro**  
Una review italiana pubblicata sul  
*Journal of the American college of  
cardiology* ne conferma l'affidabilità  
e l'efficacia ipolipemizzante
- 37. Epatotossicità da curcumina**  
Iss pubblica il bilancio di quanto  
accaduto due anni fa. Lo studio  
dei casi segnalati ha permesso  
di stabilire un nesso tra reazioni  
avverse e alto titolo del nutriente
- 38. Botanicals per transito  
intestinale, mercato a rischio**  
La campagna  
#WeFightForNaturalHealth promossa  
da EHPM si propone di contrastare  
la proposta di regolamento che vieta  
l'uso di prodotti naturali ad azione  
fisiologica
- 39. Aterosclerosi e fitochimici**  
Quali principi attivi di origine  
vegetale sono davvero efficaci  
nel contenimento del colesterolo  
proaterogeno? Il punto in una review



## Spezie

- 42. CONSIGLI DI VIAGGIO**  
La città dalle cento chiese
- 46. PRODOTTI**
- 48. LIBRI**

## iFARMA EDITORE

iFARMA EDITORE SRL  
Via Enrico Toti 4, 20123 Milano  
T: 02 349951 - Fax 02 33107015  
info@ifarma.net  
www.ifarma.net

**PRESIDENTE E DIRETTORE EDITORIALE**  
Ismaele Passoni

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Laura Benfenati (direttore@ifarma.net)

**REALIZZAZIONE EDITORIALE**  
Proedi Comunicazione srl  
(info@proedi.it)

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

**COLLABORATORI**  
Mariasandra Aicardi, Carlo Buonamico, Claudio  
Buono, Francesco Capri, Francesco Manfredi,  
Nicola Miglino, Romeo Salvi, Francesco Schito,  
Marcello Tarabusi, Giovanni Trombetta

**REDAZIONE WEB**  
Marco Rocco  
(marco.rocco@digitalsolutionsitalia.it)

**ART DIRECTOR**  
Floriana di Maio

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

**CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ**  
Digital Solutions srl

**ADVERTISING SALES MANAGER**  
Giancarlo Confalonieri  
(giancarlo.confalonieri@digitalsolutionsitalia.it)

**MARKETING**  
Stefano Butti, Luana De Stefano  
Marketing strategist  
Lara Passoni

**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.

Ogni giorno  
ha la sua **D**



...anche il sabato!

**D<sub>3</sub>Base Junior**

è l'integratore alimentare di vitamina D<sub>3</sub> in forma di caramella gommosa da 600 U.I. per i bambini dai 4 anni in su. **La vitamina D è necessaria per la normale crescita** e lo **sviluppo osseo** nei bambini e contribuisce alla normale funzione del **sistema immunitario**.

**Diamo forza alla crescita**



WWW.D3BASEJUNIOR.IT

Leggere attentamente le avvertenze

EDITORIALE

# Il sistema non tollera macchie



Laura Benfenati  
direttore

«Il nostro modello di professione e di etica deontologica è nutrito di studio e competenza scientifica – ha scritto a *iFarma Digital* Tonino Marchetti, farmacista rurale ed ex rappresentante di categoria – ma, al contempo, iscritto in un universo di scambi, urgenze e pubbliche necessità sociali. E non tollera macchie». La questione è nota e Marchetti ce la illustra nella sua lettera (<http://www.ifarma.net/la-stagione-infinita-della-questione-morale>): «Non v'è dubbio che la condanna della nostra collega (sentenza 87/2021), per molti, forse troppi anni (oltre 20) presidente di Federfarma Lecce, apra una questione giuridica e tecnica allarmante. Diritto e morale, interesse generale e responsabilità personale (singola e collettiva) si intrecciano e configurano esattamente lo spazio etico cui accennavo. Vale a dire il concreto caso, empirico e fattuale, su cui non solo la collega condannata, ma tutti noi e le nostre coscienze siamo chiamati a decidere. E non v'è dubbio che nessuna giustificazione emotiva e, tantomeno, contorsione tecnico-procedurale, possano esimerci da una scelta onesta e cristallina. Quali che siano i mezzi giuridici a disposizione della collega – ora in veste di parte soccombente tenuta al risarcimento – le sue dimissioni dalla carica rivestita appaiono doverose e improcrastinabili». Per quel che riguarda il caso specifico, ci auguriamo soltanto che quando questo numero vi arriverà in

*Ci saranno tempi e modi adeguati per chiarire la vicenda in altre sedi, ma nel frattempo il passo indietro è d'obbligo, per il rispetto dei colleghi e dell'istituzione sindacale*

farmacia la questione sia stata risolta come auspica Marchetti. Ci saranno poi tempi e modi adeguati per chiarire la vicenda in altre sedi, ma nel frattempo il passo indietro è d'obbligo, per il rispetto dei colleghi e dell'istituzione sindacale che, suo malgrado, è stata coinvolta. Al di là della singola vicenda, però, la questione morale si pone, periodicamente, all'attenzione della categoria. Lo abbiamo scritto e detto molte volte: cariche mantenute così a lungo non

fanno bene in alcun contesto e neanche nel nostro settore. Il ricambio – generazionale e non – è una questione che va affrontata tanto nelle singole farmacie quanto nelle istituzioni di categoria, oggi più che mai, vista l'impellente necessità di rinnovo sostanziale che il momento richiede. E se la trasparenza – nei compensi, nei rimborsi spese, nelle trasferte – dei rappresentanti di categoria era già stata oggetto di

discussioni in precedenti gestioni di Federfarma, oggi che le farmacie sono ancora più in difficoltà – i dati di gennaio e febbraio sono sconcertanti – non si possono accettare ipocrisie.

La struttura di Federfarma, di cui si è sempre parlato troppo poco, è costituita, come leggete nell'intervista al direttore Alberto D'Ercole, da professionisti che lavorano dietro le quinte senza risparmiarsi, per il presente e il futuro dell'istituzione farmacia. Macchie, a livello territoriale, fanno male a tutti. ■

**BETADINE 1%  
COLLUTORIO E' UN  
FARMACO CON AZIONE  
ANTISETTICA CONTRO  
BATTERI GRAM + E GRAM -,  
FUNGHI, PROTOZOI, LIEVITI  
E ALCUNI VIRUS.**

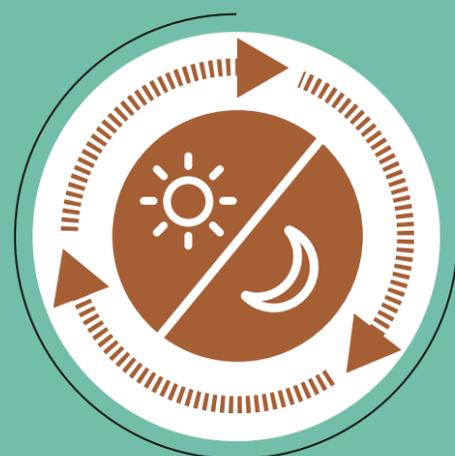


**1% Collutorio  
Disinfezione della mucosa orale**

## COME UTILIZZARE BETADINE® COLLUTORIO



Diluisi una parte di Betadine Collutorio 1% per 2 parti di acqua nel dosatore per gargarismi



Ripetere 2 o 3 volte al giorno

Betadine 1% Collutorio è un medicinale a base di Iodopovidone. E' un medicinale che può avere effetti indesiderati. Prima dell'uso leggere attentamente il foglio illustrativo. Aut. Min. 16/09/2020. BET-2020-0222

**Mylan**  
Better Health  
for a Better World

IN EUROPA

# Le due anime della farmacia

**Farmaci a casa: la nuova frontiera del delivery espone il settore a rischi di snaturamento e marginalità. Occorre definitivamente guardare in faccia al dilemma di sempre: mercato o salute?**

La farmacia italiana ha sicuramente bisogno di riforme, ma non è detto che ogni innovazione possibile sia di per sé un bene per il nostro settore.

Questa riflessione appare opportuna a proposito del dibattito nato dal recente avvio della dematerializzazione della ricetta bianca. Fatto che, come noto, ha suscitato notevoli entusiasmi tra alcuni farmacisti: si è parlato dei benefici di una maggiore tracciatura del farmaco, si è detto che sarà un altro passo avanti nel processo di digitalizzazione del Paese. Alcuni si sono spinti oltre, immaginando un futuro prossimo in cui l'inserimento della prescrizione in un sistema digitale potrà attivare processi automatici di consegna a domicilio del farmaco.

Su quest'ultimo punto, Assofarm per prima ha sollevato una netta perplessità. Il generale fenomeno della consegna a domicilio (Amazon e il *food delivery* primi fra tutti) alimenta e soddisfa un "bisogno comodità" che oggi impera tra i consumatori. Sappiamo però che tutto ciò non è immune da effetti collaterali: sia i lavoratori impiegati nella distribuzione sia le aziende produttrici soffrono di rilevanti debolezze contrattuali tali da trasformare le loro opportunità iniziali in vera e propria dipendenza iniqua verso queste piattaforme distributive. Quando potranno spedire a casa del paziente farmaci prescritti *on line* dal medico, le farmacie rischieranno di ridurre il proprio ruolo a puri spedizionieri, per quanto specializzati. E questo le esporrà alla concorrenza di *player* globali della logistica che ogni giorno confermano di non avere pari nei mercati.

Il fatto che la scorsa estate sia stato registrato il marchio Ue "Amazon Pharmacy" getta un'ombra cupa sulle speranze di chi crede di salvaguardare l'esclusiva distribuzione del farmaco.

In un contesto di distribuzione automatizzata a domicilio, che senso avrebbe la pianta organica? Quanti dipendenti di farmacia sopravviverebbero a un drastico calo dei passaggi quotidiani nel presidio fisico?

Temiamo, insomma, che nel futuro del farmaco a domicilio le farmacie territoriali avranno sempre meno spazio, meno margini, meno considerazione sociale.

In buona sostanza, ogni novità più o meno rilevante del settore non fa altro che riproporre il grande dilemma che la farmacia italiana deve assolutamente risolvere.

Quale rapporto c'è tra le nostre due anime, quella di mercato e quella sanitaria? Da qui tutto discende: il ruolo del farmaco-prodotto, il tipo di relazione con

il paziente, i rapporti con i medici. Il persistere irrisolto di questo dilemma non aiuta nemmeno la definizione dei nostri rapporti con Stato e Regioni.

Di fronte alle sirene tentatrici delle "comodità" di mercato, noi crediamo che si debba opporre il valore sanitario del rapporto diretto col paziente. Solo esso valorizza il nostro *unicum* professionale. Solo la relazione e il consiglio conferiscono ragion d'essere alla nostra presenza territoriale e alla nostra partecipazione al Servizio sanitario nazionale. ■

*Quando potranno spedire a casa del paziente farmaci prescritti on line dal medico, le farmacie rischieranno di ridurre il proprio ruolo a puri spedizionieri, per quanto specializzati. E questo le esporrà alla concorrenza di player globali della logistica che non hanno pari nei mercati*

Francesco Schito  
segretario generale  
Assofarm



La Natura per le Pelli più Delicate  
**LINEA BIMBIBI**  
 TESTATA IN CLINICA DERMATOLOGICA



In funzione della delicatezza della cute dei bambini, che ha caratteristiche diverse da quella degli adulti, Helan dal 1976 formula la propria Linea Bimibi Bio. Una gamma completa di prodotti per il bagnetto e per il trattamento della pelle dei più piccoli, con l'impiego di oli e burri vegetali, detergenti naturali, estratti e acque distillate da Agricoltura Biologica: per loro solo il meglio dalla Natura!

Inquadra il QR CODE per approfondire:  
 • la filosofia formulativa  
 • le caratteristiche di ciascun prodotto  
 • i test eseguiti.



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



[www.helan.it](http://www.helan.it)



# Welfare, nuove coperture

**Tramite una convenzione con Emapi, Enpaf ha allargato le proprie politiche assistenziali, garantendo ai propri iscritti e titolari di pensione un concreto sostegno nel momento del bisogno**

Nel 2018 il Consiglio di Amministrazione dell'Enpaf (Ente nazionale previdenza e assistenza farmacisti) tuttora in carica, ha promosso l'adesione alla Convenzione con Emapi (Ente di mutua assistenza per i professionisti italiani) dando ai farmacisti italiani più in difficoltà una significativa tutela in termini assistenziali che riteniamo di alto valore mutualistico.

La convenzione consente di erogare prestazioni assistenziali a totale carico dell'Ente senza ulteriore onere rispetto alle quote contributive di ciascuno. Tutti gli iscritti in attività o pensionati, indipendentemente dal tipo di contribuzione purché in regola con il versamento dei contributi, e i titolari di pensione diretta Enpaf non più iscritti (sono esclusi i pensionati in cumulo, totalizzazione o ricongiunzione) possono beneficiare delle seguenti tipologie di coperture:

- Assistenza sanitaria integrativa (Asi): per gravi interventi chirurgici e gravi eventi morbosi indicati in un apposito elenco pubblicato sul sito Emapi ([www.emapi.it/coperture/assistenza-sanitaria-asi](http://www.emapi.it/coperture/assistenza-sanitaria-asi)) definita come copertura Garanzia A, che può essere implementata, con un costo aggiuntivo a carico del singolo iscritto, estesa al proprio nucleo familiare e ampliata a forme di copertura di tipo globale definite Garanzie B Smart e B Plus, queste da attivare volontariamente entro il 31 marzo 2021.
- Long term care (Ltc): copertura a favore di iscritti e titolari di pensione diretta Enpaf che al momento dell'attivazione non abbiano compiuto i 70 anni di età, tramite l'erogazione di una rendita vita natural durante di 1.200 euro mensili nell'eventualità di non autosufficienza del farmacista, che necessiti in modo permanente dell'assistenza di un'altra persona per svolgere almeno tre su sei attività della vita

quotidiana; oppure che sia affetto da una patologia che ha determinato la perdita delle capacità cognitive (per esempio Parkinson e Alzheimer).

- Infortuni: copertura che prevede l'erogazione di una somma come risarcimento pari a 80.000 euro a seguito di infortunio professionale ed extraprofessionale, che determini una condizione di invalidità permanente superiore al 66 per cento.
- Copertura caso morte (Tcm): garantisce il pagamento di una somma di denaro per un importo a partire da euro 11.500 in caso di morte dell'assicurato, determinata da qualunque causa incluso Covid-19, purché questa avvenga nel periodo di validità della copertura. Sono esclusi solo i soggetti che al 1° gennaio 2021 abbiano già compiuto i 75 anni di età.

Si ribadisce che gli oneri economici per le prestazioni sopra citate sono interamente a carico della Fondazione Enpaf e garantiscono un pacchetto di welfare integrato tra i più completi nel panorama delle Casse di previdenza e assistenza dei professionisti, con lo scopo di alleviare le difficoltà dei farmacisti e delle loro famiglie. Segnaliamo inoltre che per ulteriori servizi, informazioni e chiarimenti gli interessati si possono rivolgere agli uffici dell'Emapi dal lunedì al venerdì (9.30-12.30 / 15.00-16.30) al numero 848881166, oppure via mail: [info@emapi.it](mailto:info@emapi.it).

*Gli oneri economici per le prestazioni sono interamente a carico della Fondazione Enpaf e garantiscono un pacchetto di welfare integrato tra i più completi nel panorama delle Casse di previdenza e assistenza dei professionisti*

Romeo Salvi  
 Sindaco revisore  
 del Collegio  
 sindacale  
 del Cda dell'Enpaf



# Federfarma dietro le quinte

**«Nel processo di trasformazione in atto della farmacia verso un centro sociosanitario polifunzionale, tutto quello che è possibile mettere in campo da parte degli uffici di Federfarma verrà fatto», ci dice Alberto D'Ercole, direttore generale del sindacato, che ci illustra il lavoro prezioso che quotidianamente viene svolto dai "tecnici" a Roma**

di Laura Benfenati

**U**n outsider: quando due anni fa Alberto D'Ercole è arrivato alla direzione di Federfarma conosceva soltanto dall'esterno il nostro mondo farmacia, incrociato più volte nel settore pubblico, dal quale proviene. Oggi dirige una struttura di 20 professionisti di grande competenza, che si è sempre mossa dietro le quinte e che è stata spesso data un po' per scontata. Nell'emergenza dell'ultimo anno Federfarma è stata in prima linea e il direttore ci racconta l'intenso lavoro quotidiano, fondamentale, dei "tecnici" del sindacato.

**Lei proviene da una lunga esperienza dirigenziale in Protezione civile e in ambiti ministeriali. Come è stato il suo impatto con il mondo della farmacia?**

Devo dire che l'esperienza maturata nella Protezione civile è stata di fondamentale importanza e mi ha permesso di inserirmi immediatamente nel contesto emergenziale, che ha visto le farmacie italiane in prima linea sull'intero territorio fin dalle prime fasi della pandemia. Per il resto, dopo aver trascorso quasi quindici anni nelle strutture di Governo, il principio ispiratore, di fatto, non è cambiato ed è quello che ho sempre seguito: l'interesse pubblico. Un buon servizio reso dalle farmacie va a vantaggio della categoria e al tempo stesso rappresenta una tutela per i cittadini e per il Servizio sanitario nazionale. Riuscire a coniugare questi interessi attraverso l'attività quotidiana della farmacia mi dà enorme soddisfazione.

**Come è organizzata la struttura di Federfarma?**

Gli uffici di Federfarma sono formati da veri professionisti che ogni giorno dimostrano competenza e dedizione alla causa della farmacia italiana. Non è stato difficile inserirmi in questa nuova realtà e altrettanto facile è stato, grazie alla disponibilità di tutti, puntare su un modello organizzativo basato sulla circolarità dell'informazione, sulla flessibilità e sull'interscambio professionale. Oggi le farmacie possono contare su uffici organizzati "per processo". Le faccio un esempio: la positiva esperienza dei test Covid eseguiti in farmacia si deve a un lavoro sinergico da parte di tutti. Ogni aspetto è stato analizzato e affrontato efficacemente: da quelli giuridico, amministrativo, logistico e di sicurezza a quelli della comunicazione e del necessario confronto con altre realtà internazionali, fino a giungere alle attività di interazione con le amministrazioni pubbliche territoriali. Ciascuno ha portato il proprio contributo e alla fine ha vinto il lavoro di squadra.

**In che modo siete di supporto alle associazioni territoriali?**

Quella del supporto alle Unioni regionali e alle Associazioni provinciali di Federfarma è senz'altro la nostra mission istituzionale e rientra nell'ambito del lavoro quotidiano degli uffici. Ciò che abbiamo voluto praticare è stato un rapporto più diretto e orientato all'ascolto con le nostre articolazioni territoriali, fondato su un interscambio informativo dinamico. Riuscire a intercettare l'esigenza del territorio e cercare di fornire adeguate risposte è la forma migliore di vicinanza

con i nostri associati, così come fare tesoro delle esperienze vissute sul campo per cercare di strutturare modelli sempre più efficaci da replicare poi a livello nazionale.

**Durante il primo lockdown le modifiche normative erano continue. Ci racconta cosa succedeva quotidianamente in Federfarma?**

Quella della iperproduzione normativa è una dinamica classica dei contesti emergenziali: i vari livelli di Governo cercano di fornire adeguata disciplina al succedersi vorticoso degli eventi. Dal canto nostro, siamo stati alcune volte rimproverati di "correre troppo", ci è stato detto: «Non riusciamo a stare dietro a tutte le circolari che fate». Ma in quei momenti era indispensabile dare conto delle infinite disposizioni normative che il Governo e il Parlamento emanavano giornalmente, perché ciascuna di esse aveva conseguenze concrete sull'attività delle farmacie. Diciamo che una certa burocrazia non ci è stata di grande aiuto. Una per tutte: la vicenda dello "spacchettamento" delle mascherine. In nome di una rigida e incomprensibile applicazione del Codice del consumo si volevano costringere le farmacie a cedere confezioni integre da 50 o 100 pezzi invece che rendere disponibili le mascherine, allora mancanti, al maggior numero di persone possibile. In quel contesto solo grazie a infinite istanze, segnalazioni e comunicazioni di tutti i generi rivolte alle autorità competenti è stato possibile ottenere un'ordinanza commissariale dedicata, ma del compimento di quegli atti abbiamo dovuto dare conto ogni singolo giorno con innumerevoli circolari, perché era indispensabile dare indicazioni ai nostri associati e fornire loro i giusti riferimenti per agire correttamente a tutela della salute dei cittadini.

**Ora i farmacisti sono alle prese con tutta una serie di nuove attività, penso alle prossime vaccinazioni in farmacia. Le singole Regioni si stanno muovendo autonomamente, il titolo V lo prevede, ma non sarebbe opportuno ci fossero linee guida nazionali per rendere omogenea l'erogazione dei vaccini?**

Il varo della norma che ha stabilito l'esecuzione in farmacia anche delle somministrazioni vaccinali ci riempie d'orgoglio perché evidentemente la professionalità e l'impegno profuso dalla categoria hanno indotto il legislatore a fare affidamento, ancora una volta, sulle farmacie italiane. Stiamo seguendo con grande attenzione le iniziative delle amministrazioni regionali sul tema delle vaccinazioni e collaboriamo attivamente con le nostre articolazioni territoriali, strutturando congiuntamente modelli amministrativi, operativi e di sicurezza da proporre a livello locale e replicabili sull'intero territorio nazionale. Prendiamo atto che finora si sono privilegiate dinamiche bottom-up anziché top-down: è un processo non inusuale nei contesti emergenziali ed è una questione di tempi di reazione: nell'emergenza non vale più il principio che il pesce grande mangia il pesce piccolo, ma sarà il pesce più veloce a liberarsi più facilmente dal pericolo.

Auspichiamo così fortemente l'adozione di linee-guida nazionali per l'erogazione omogenea dei vaccini nelle farmacie territoriali che fin dal mese di dicembre abbiamo trasmesso il nostro *position paper* alle amministrazioni centrali per il coinvolgimento della rete delle farmacie nella campagna vaccinale anti-Covid.

#### **La stessa questione vale per i tamponi, per i quali siete stati coinvolti nella stesura dei primi accordi: ce lo racconta?**

È accaduto che abbiamo saputo interpretare proprio quella dinamica *bottom-up* cui facevamo cenno prima. L'iniziativa dei test Covid in farmacia parte nel mese di agosto nella Provincia autonoma di Bolzano: è lì che sono stati intercettati i primi bisogni della comunità locale e di quella amministrazione territoriale. Compito degli uffici di Federfarma è stato quello di redigere un modello amministrativo e operativo adottato poi in gran parte del territorio nazionale dalle varie amministrazioni regionali. Oggi test sierologici e tamponi rapidi antigenici vengono eseguiti in farmacia, sulla base di specifici accordi con parte pubblica, in 12 Regioni e nelle due Province autonome, con enormi benefici in termini sociali e sanitari, grazie al puntuale monitoraggio e tracciamento della popolazione. La positiva esperienza maturata ha senz'altro contribuito all'adozione delle disposizioni della legge di bilancio 2021 che consentono alle farmacie di eseguire questi test sull'intero territorio nazionale, abilitando, inoltre, il farmacista a eseguire tutti quegli accertamenti strumentali che prevedono il prelievo di sangue capillare. In estrema sintesi una sorta di processo inverso: dal governo del territorio alla norma nazionale.

#### **I farmacisti sono spaventati dalla ricetta bianca**

##### **dematerializzata: quali sono le linee guida del sindacato?**

Il decreto del 30 dicembre ha suscitato parecchi timori nella categoria e quindi è bene chiarire alcuni aspetti di carattere tecnico-amministrativo. In primo luogo: il decreto non consente affatto, come da qualcuno sostenuto, la vendita *on line* di farmaci con prescrizione (che rimane vietata ai sensi della legislazione di settore) né consente operazioni di accaparramento di ricette comunque vietate dal Codice deontologico dei farmacisti. Secondo aspetto da chiarire: l'utilizzo della ricetta dematerializzata per prescrizioni di farmaci non a carico Ssn non è obbligatorio per i medici, i quali potranno continuare a utilizzare la ricetta cartacea; ciò in quanto non esiste alcuna norma che stabilisce l'obbligatoria sostituzione della ricetta bianca cartacea con quella elettronica, al contrario rimangono in vigore le disposizioni del decreto legislativo 219/2006. Ultima considerazione su cui è bene chiarirsi: il decreto dispone che, cessato il periodo dell'emergenza, gli unici due canali utilizzabili dal cittadino, oltre a quello del promemoria cartaceo, sono quelli dell'utilizzo del Sac e del Fse. Sarà solo nell'esclusiva disponibilità del cittadino, e non di altri, poter indicare nel Sac quale sia la farmacia di riferimento dalla quale ricevere i farmaci. Le prime interlocuzioni con i rappresentanti del ministero della Salute, della Ragioneria generale dello Stato e di Sogei sono già intervenute nell'ambito di un tavolo tecnico al quale Federfarma è stata chiamata a partecipare e sono state fornite ampie rassicurazioni per una condivisione graduale di tutti quegli aspetti tecnici e pratici che deriveranno dall'applicazione del decreto.

#### **E la posizione sull'home delivery? Perché si è deciso di interpellare Aifa sulla questione Valore Salute? Una piattaforma "dei farmacisti" e una app che li supporti in tutte queste attività di click and collect è ipotizzabile?**

Affrontare questi temi impone di partire da due concetti chiave: regole e inclusione. Per quanto attiene all'inclusione, l'attività di *home delivery* è nata nel 2015 proprio con lo scopo di rispondere ai bisogni delle persone più fragili. A tal fine Federfarma ha creato un numero verde nazionale. Con la pandemia abbiamo deciso di rafforzare ed estendere questo servizio di consegna a domicilio grazie a un accordo con Croce Rossa. Guardiamo con favore a tutte le iniziative (*app* e piattaforme) che vanno in questa direzione; anche noi attraverso le due *app* Connessa e Facile di Promofarma abbiamo cercato di rispondere a questa nuova richiesta dei cittadini. Richiesta che nei fatti non sembra essere numericamente rilevante perché è ancora centrale e preponderante il rapporto del cittadino con il farmacista in farmacia. Con meno favore – e anzi con occhio attento, vigile e critico – rivolgiamo l'attenzione a questo proliferare di *home delivery*, evidenziando, quando opportuno, la non coerenza con le normative vigenti. E qui andiamo sul campo delle regole. Mentre l'attività di vendita *on line* di farmaci senza ricetta è regolata dalla normativa europea e dalle disposizioni nazionali che la permettono solo attraverso un sito autorizzato della farmacia (faccio riferimento alla Circolare del 2016 del ministero della Salute, in ordine alla quale abbiamo comunque richiesto ulteriori interventi per perimetrare ancor più efficacemente il settore), per quanto riguarda il segmento della consegna domiciliare del farmaco ci troviamo di fronte a una totale assenza di regolamentazione. È inutile negare che in questa "zona grigia" abbiamo constatato che la consegna a domicilio rappresenta un *escamotage* per aggirare la normativa vigente e per organizzare una vendita *on line* di farmaci. Non ci sembra di sostenere posizioni oltranziste quando andiamo a chiedere, come abbiamo fatto, ai nostri referenti pubblici di stabilire un'adeguata regolamentazione del settore dell'*home delivery*.

#### **Un'ultima domanda: come vede la farmacia del 2025?**

Posso rispondere con quanto sostenuto dal Consiglio di Stato in una recentissima sentenza che ha riassunto il nuovo ruolo della farmacia, asserendo che "si è ormai consumata una profonda transizione del ruolo della farmacia da una più tradizionale attività di mera distribuzione di prodotti farmaceutici, verso un ruolo di erogazione di prestazioni e servizi, comunque teleologicamente preordinati ad assicurare la somministrazione di interventi connessi con la tutela della salute... tanto da potersi sostenere che la farmacia stessa è ormai un centro sociosanitario polifunzionale a servizio della comunità e punto di raccordo tra ospedale e territorio e *front office* del Servizio sanitario nazionale". La strada è quella di una farmacia come punto di dispensazione della salute, un vero e proprio presidio sanitario sul territorio, come ha dimostrato di essere durante la pandemia. Pensiamo a una farmacia fondata su una più efficace ed efficiente dispensazione del farmaco centrata sul *counseling*, sulla presa in carico del paziente cronico e sulla prestazione di servizi di primo e secondo livello anche attraverso la telemedicina. Una farmacia dinamica che sappia rispondere alla richiesta assistenziale. Tutto quello che è possibile mettere in campo da parte degli uffici di Federfarma, per favorire questo processo, verrà fatto. ■

# Scenari

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

## **12. iFARMA PILLS** Pronti al ritiro?

## **14. ATTUALITÀ** Tamponi rapidi: le norme e il buonsenso

## **20. COSMETICA** Un bilancio in chiaroscuro

## **22. LA SCELTA** Prove generali di *screening*

## **28. CONVEGNI** *Senior*, una sfida per la sanità

## **30. AZIENDA** Boiron punta sui *food supplements*

## **32. INNOVAZIONE** Una nuova idea di *healthcare*

## **34. MIXER**

# Pronti al ritiro?



**Quali regole disciplinano le nuove opzioni di consegna dei prodotti farmaceutici attraverso locker e pick up? Il primo appuntamento con il nuovo format "iFarma Pills" ha fornito risposte e nuovi spunti di riflessione**

di Carlo Buonamico

**Q**uali sono i nodi da sciogliere sull'attività di *click&collect* collegata della farmacia? Un interrogativo che comprende molti aspetti da chiarire, sui quali ha cercato di far luce il primo *iFarma Pills*, la nuova serie di *webinar* promossi da *iFarma* per approfondire alcune tra le principali novità di interesse per i farmacisti.

Primo argomento affrontato, dunque, le questioni legali relative al mondo dei *locker* e della modalità di *pick up* applicata a medicinali e prodotti della farmacia. Grazie agli interventi di **Francesco Trecate**,

Digital product implementation manager Southern Europe di **BD Rowa**, azienda sponsor dell'evento, e dell'avvocato **Quintino Lombardo**, dello studio legale **HWP - Franco Lombardo Cosmo** sono stati approfonditi da un lato le caratteristiche tecnologiche che caratterizzano queste nuove forme di consegna del prodotto e dall'altro le indicazioni normative che le regolano.

## SOLA CONSEGNA: AMMESSI ANCHE I FARMACI

Primo e principale interrogativo: quali prodotti si possono consegnare tramite

*locker* e *pick up*? Come ha evidenziato **Lombardo**, dirimente è l'azione che descrive l'attività effettuata. Mentre nelle *vending machine* è previsto l'acquisto, i *locker* e le colonnine di *pick up* sono strumenti atti alla sola consegna del prodotto.

A questa prima distinzione se ne aggiunge un'altra, probabilmente ancora più significativa. «Come previsto dal ministero della Salute, nelle *vending machine* non è possibile inserire farmaci, nemmeno da automedicazione, giacché la loro integrità, corretta conservazione e corrispondenza tra dispensato e acquistato è diretta responsabilità del farmacista», ha ricordato **Lombardo**. Nel caso di *locker* e *pick up*, invece, oltre al parafarmaco è possibile inserire sia i farmaci da automedicazione sia quelli etici, poiché la dispensazione avviene a monte della consegna sotto la diretta responsabilità del farmacista. Il quale utilizza *locker* e *pick up* esclusivamente come una modalità alternativa per organizzare il ritiro da parte del cliente.

## TRA PRIVACY E GESTIONE DEL TRAFFICO IN FARMACIA

Un aspetto, quest'ultimo, che in epoca di pandemia e necessità di favorire le misure di distanziamento sociale «può essere

molto utile per snellire il traffico delle persone fisiche all'interno della farmacia, non solo per i pazienti-clienti, ma anche per i *rider* che frequentano sempre più spesso la farmacia per ritirare il prodotto da consegnare a domicilio», ha detto **Trecate**. Che ha voluto anche evidenziare un'importante differenza tra *locker* e *pick up*. Quest'ultima opzione di consegna «offre un livello di sicurezza maggiore dei *locker* perché prevede un sistema di riconoscimento incrociato tra prodotto e cliente. La consegna può avvenire solo se il codice associato al prodotto combacia con quello di consegna in mano al cliente».

## LOCKER E PIANTA ORGANICA

Se assisteremo al proliferare di queste nuove modalità di consegna in ambito farmaceutico è presto per dirlo. Molto dipenderà dalle scelte strategiche che metteranno in atto le farmacie, che dipenderanno a loro volta da come si vorrà strutturare la relazione *post consegna* con il cliente.

Molto farà anche l'interpretazione che sarà data all'elemento *locker/pick up* rispetto alla pianta organica. «Essendo strumenti unicamente destinati alla consegna in teoria potrebbero essere posizionati ovunque e fatti funzionare h24. Ma bisogna

ricordare che la farmacia è autorizzata a operare solo all'interno della propria pianta organica e che *locker&co.* possono essere considerati propaggini della farmacia, soprattutto qualora ne presentino il logo», ha puntualizzato **Lombardo**.

Fermarsi a riflettere però è d'obbligo, se pensiamo a come sta evolvendo rapidamente il contesto dei *locker* in Italia (vedi *box*). E al fatto che, come accade già in altri Paesi, sta aumentando la diffusione di *locker* di proprietà di alcuni *player* della distribuzione resi utilizzabili – per così dire, in condivisione – anche da parte di altri soggetti.

## PERCHÉ ATTIVARE QUESTO SERVIZIO?

E allora che fare, stare a guardare o attivarsi per rendere disponibile uno di questi sistemi di consegna del prodotto anche nella propria farmacia? Avvertono gli esperti: bisogna ragionare in modo strategico. Tutto dipende da ciò che vuole la propria clientela. E quindi, come per ogni innovazione, bisogna prima fare un'accurata analisi per capire se essa risponda effettivamente a specifiche esigenze più o meno espresse.

Un contesto in cui questo nuovo tipo di consegna del medicinale potrebbe avere successo può essere quello rurale, visto che una soluzione di questo tipo favorirebbe l'accesso al farmaco anche a cittadini residenti in aree remote, molto distanti dalla prima farmacia raggiungibile. Come si vede non mancano gli spunti di riflessione, che potrebbero probabilmente trovare risposta qualora si verificassero casi specifici di questo tipo. Staremo a vedere, anche se, in ultima analisi, non va dimenticata la regola base dell'introduzione di innovazione nel proprio *business*: proporre l'ultimo ritrovato tecnologico senza un'adeguata analisi e solo per il gusto di averlo può rischiare di generare un inaspettato effetto *boomerang*. ■

## LOCKER: UNA SOLUZIONE IN CRESCITA

Nel nostro Paese sono attualmente attivi circa 2.500 *locker* ad apertura controllata. Tre le principali reti, la più numerosa (non è una sorpresa) è quella di **Amazon**, che conta ben 2.150 armadietti. Al secondo posto i 350 della rete di **InPost**. Medaglia di bronzo per **Poste Italiane**, che possiede 50 *locker*.

La distanza ottimale per l'utilizzo dei punti di ritiro da parte dei cittadini dovrebbe essere inferiore ai 500 metri da casa, ma in Italia la distanza media è di 9 chilometri, con forti differenze tra le principali aree urbane, le periferie e le zone interne del Paese. Lo squilibrio potrebbe essere parzialmente ridotto riconvertendo a *locker* oltre 5mila cabine telefoniche e 4mila edicole.

Fonte: consultazione Agicom (Autorità per le garanzie nelle comunicazioni), ottobre 2020

# Tamponi rapidi: le norme e il buonsenso

**Prestazioni di diagnosi o fornitura di dispositivi medico-diagnostici? Meglio gestire l'attività come fornitura di un "dispositivo medico-diagnostico in vitro" e servizi strettamente connessi, nell'interesse della categoria**

di Marcello Tarabusi, Giovanni Trombetta, Francesco Capri e Francesco Manfredi, Studio Guandalini (Bologna)

Nessuno dubita che l'esecuzione dei tamponi rapidi anti Covid-19 in farmacia sia un toccasana in un momento in cui, complici le sacrosante misure di profilassi e contenimento della pandemia (mascherine, igiene delle mani e distanziamento sociale), è crollato il fatturato globale dei prodotti tradizionalmente venduti nei mesi freddi. Se nel primo semestre del 2020 il fatturato delle farmacie era calato del 3,3 per cento rispetto al 2019 [fonte Iqvia], i dati di fine anno paiono drammatici: Sop e Otc chiudono il 2020 con una flessione sia dei volumi (-9,2

per cento per gli Otc e -7,5 per cento per i Sop) sia dei fatturati (-6,8 per cento e -5,8 per cento rispettivamente). Il dato di dicembre 2020 è ancora più allarmante, con una contrazione drastica (-25,5 per cento) rispetto a dicembre 2019, dovuta soprattutto ai medicinali per la cura delle affezioni dell'apparato respiratorio (prima classe terapeutica del mercato dei farmaci senza ricetta), il cui consumo è crollato quasi del 50 per cento rispetto a dicembre 2019 [fonte Federchimica-Assosalute]. E probabilmente il punto a dicembre ci offre anche un orientamento tendenziale per i primi mesi di quest'anno.

## COVID-TEST IS KING!

Se questo è dunque il quadro, lo slogan non può che essere "Covid-Test is King!" (parafraresi del mantra di consulenti e analisti finanziari...). Abbiamo infatti già visto in un precedente articolo [iFarma Febbraio 2021] che se ben gestiti e ottimizzati nei tempi i tamponi antigenici rapidi possono avere un ritorno economico non disprezzabile. Ma dopo un notevole sforzo di riorganizzazione, professionalizzazione del personale e - perché no - di aggravamento del rischio sanitario, è importante che le marginalità dei test anti Covid-19 non siano penalizzate da un aggravio fiscale legato a interpretazioni delle norme tributarie magari anche formalmente eleganti ma assai poco convenienti per il farmacista. L'ottimizzazione della gestione fiscale dei test è la nuova

frontiera dell'efficienza e della difesa del margine.

## DUE SCUOLE DI PENSIERO

Vi sono, allo stato, due scuole di pensiero su quale debba essere il corretto trattamento dei corrispettivi riscossi per l'esecuzione di tamponi rapidi e test sierologici: vi è chi sostiene che si tratti di una prestazione di servizio professionale sanitario *tout court*, e chi (come noi) sostiene invece trattarsi di una prestazione complessa e articolata, inquadrabile nella "fornitura di dispositivi diagnostici in vitro e servizi strettamente connessi". La prima tesi si fonda sul principio che la prestazione del farmacista, che predispone locali idonei, cura la sicurezza e provvede al tracciamento, sarebbe "prevalente" rispetto alla fornitura del test, che sarebbe un "accessorio". Si tratterebbe quindi di un servizio esente Iva ai sensi dell'art. 10 c. 1 n. 18 Dpr 633/1972 che riguarda le "prestazioni sanitarie di diagnosi [...] rese nell'esercizio delle professioni ed arti sanitarie". In sintesi: sarebbe una prestazione di diagnosi resa dal farmacista quale oggetto specifico della sua professione. Siamo di opinione diversa, fondata su solide ragioni normative, ma prima ancora sul semplice buonsenso. Se il test fosse una "prestazione professionale" tipica della professione del farmacista:

- qualunque farmacista dovrebbe poterlo eseguire quale "oggetto della professione",

anche al di fuori delle farmacie e anche a domicilio del paziente;

- si rivelerebbero fondate le contestazioni sollevate da alcuni Ordini (p.e. i biologi) che ne rivendicano l'esclusiva: il farmacista, infatti, non può svolgere prestazioni diagnostiche;
- l'Iva assolta a monte su materiali di consumo e sullo smaltimento rifiuti speciali specificamente afferenti ai test diventa oggettivamente indetraibile ai sensi dell'art. 19 c. 2° Dpr 633/72, e si applicherebbe anche il pro-rata Iva sul monte acquisti ex art. 19-bis Dpr 633/72;
- la responsabilità professionale del risultato del test e della sua correttezza diagnostica ricadrebbe sul farmacista (quale "professionista che esegue la diagnosi");
- la documentazione fiscale potrebbe originare dubbi e contestazioni dei Caaf (è un caso non espressamente previsto, genererebbe discussioni, sorgerebbe il dubbio di poter dimostrare che si tratti di test eseguito con dispositivi conformi alle norme vigenti);
- il pagamento dovrebbe necessariamente avvenire con mezzi tracciati (per importi che vanno da 15 a 25 euro in media...).

## UNA TESI INDIFENDIBILE

Tanto premesso, anche se su alcuni punti esistono innegabili dubbi interpretativi che illustreremo, in ogni caso riteniamo impossibile (e tecnicamente sbagliato) affermare che la prestazione dei test diagnostici (come altri test di

secondo livello nell'ambito dell'autocontrollo) possa essere inquadrata nell'esenzione di cui all'articolo 10 n. 18 dpr 633/72. L'Agenzia delle Entrate ha già ripetutamente chiarito che "laddove le prestazioni nell'ambito dell'autocontrollo siano eseguite direttamente dal paziente tramite apparecchiature automatiche disponibili presso la farmacia, senza l'ausilio di un professionista sanitario, viene meno il requisito soggettivo dal quale dipende l'esenzione Iva" [risoluzione n.60E del 12 maggio 2017].

Vi è chi ritiene che questa opinione sarebbe superata dall'introduzione della possibilità di eseguire presso le farmacie test diagnostici che prevedono il prelievo di sangue capillare [articolo 1, comma 420 legge 178/2020] e più in generale test sierologici e tamponi antigenici per Covid-19. Ma l'argomento è circolare: in primo luogo, l'espressa previsione che consente l'uso di test con prelievo di sangue capillare è probabilmente una disposizione interpretativa, giacché anche prima il D.lgs. 153/2009 [art. 1 lett. e)] prevedeva "l'effettuazione, presso le farmacie, nell'ambito dei servizi di secondo livello di cui alla lettera d), di prestazioni analitiche di prima istanza rientranti nell'ambito dell'autocontrollo [...] restando in ogni caso esclusa l'attività di prescrizione e diagnosi, nonché il prelievo di sangue o di plasma mediante siringhe o dispositivi equivalenti". Escludendo il prelievo di sangue venoso mediante siringhe e simili, implicitamente la disposizione ammetteva il prelievo di sangue capillare che,

con vari dispositivi Ivd liberamente vendibili, è possibile anche direttamente a cura del paziente. E, in secondo luogo, non vi è nessuna differenza qualitativa tra i servizi che già prima d'ora il farmacista era autorizzato a eseguire (e che l'Agenzia ritiene non esenti) e quello dei test Covid-19: si tratta di prestazioni per le quali, come appena ricordato, la legge dispone che sia "in ogni caso esclusa l'attività di [...] diagnosi" e che rientrano "nell'ambito dell'autocontrollo". La prestazione, per essere consentita, deve per definizione avere natura diversa, appunto, dalla diagnosi: ma l'esenzione Iva sanitaria richiede indefettibilmente il "requisito oggettivo, ovvero la circostanza che si tratti di prestazioni di diagnosi, cura e riabilitazione rese alla persona" [da ultimo, risposta a interpello n. 208 del 9.7.2020]. Certamente il tampone non è cura né riabilitazione; la legge vieta che sia una diagnosi: come potrebbe mai rientrare, allora, nella esenzione sanitaria ex art. 10 n. 18 Dpr 633/72? È evidente che si tratta di una tesi indifendibile.

## UNA "PRESTAZIONE COMPLESSA E INSCINDIBILE"

Con il che non si deve necessariamente concludere che la prestazione sia soggetta a Iva. Ricordiamo infatti che ai sensi dell'art. 1 comma 452 della legge di bilancio 2021 - che ha recepito la direttiva Ue n. 2020/2020 del 7.12.2020 - le cessioni della strumentazione diagnostica per Covid-19 nonché le prestazioni di servizi strettamente connesse a tale strumentazione sono esenti da Iva, con diritto alla detrazione, sino al 31.12.2022. Si tratta del recepimento di una norma comunitaria, che più propriamente parla di "fornitura di dispositivi medico-diagnostici in vitro della Covid-19 e servizi strettamente connessi a tali dispositivi" [così la direttiva Ue n. 2020/2020]. Chi vuole sostenere che si tratti di un semplice servizio, afferma che "la prestazione del farmacista è da considerarsi prevalente rispetto alla fornitura del test, che rimane una cessione accessoria" e che, pertanto "l'aliquota prevista per la prestazione del servizio effettuata dal farmacista attrae quella riferibile alla fornitura



© Anna List/shutterstock.com

del bene". Senonché, norme interne e comunitarie alla mano, non è proprio così. A noi pare che si faccia confusione tra due nozioni contigue, ma distinte, delle norme comunitarie in materia di Iva. Nel sistema comunitario – da cui deriva quello italiano – si distingue tra "prestazioni accessorie" e prestazioni "strettamente connesse", che non sono necessariamente la stessa cosa. È "accessoria" una prestazione che non costituisce per la clientela una fine a sé stante, bensì il mezzo per fruire nelle migliori

**È preferibile gestire la vendita come fornitura di un "dispositivo medico-diagnostico in vitro" e servizi strettamente connessi**

condizioni di un'altra prestazione, definita "principale", che quindi attrae l'altra al proprio regime secondo il noto principio *accessorium sequitur principale*. Quando invece due o più elementi forniti dal medesimo soggetto sono a tal punto "strettamente connessi" da formare, oggettivamente, una sola prestazione economica indissociabile, la cui scomposizione avrebbe carattere artificiale, non è possibile identificare una prestazione accessoria all'altra, ma solo la prestazione unica e complessa. In tal caso i vari elementi della prestazione sono "non solo inscindibili", ma anche sullo stesso piano perché "entrambi indispensabili per la realizzazione della prestazione complessiva, ragion per cui non è possibile ritenere che l'uno debba essere considerato la prestazione principale e l'altro la prestazione accessoria" [Sentenza CgUe 19 luglio 2012, C-44/11]. Ecco allora che nell'esecuzione dei tamponi antigenici non è ravvisabile, secondo la disciplina comunitaria, una prestazione di servizio a cui il tampone sarebbe accessorio, bensì un'unica prestazione complessa e inscindibile, il cui cuore caratterizzante è

l'impiego di uno strumento diagnostico in vitro (Ivd). Se si tengono ben presenti i principi generali per cui si valuta se una pluralità di operazioni costituisce un'unica operazione ai fini Iva sulla base dell'obiettivo economico di tale operazione [CgUe 19 novembre 2009, C-461/08, 28 ottobre 2010, C-175/09 e 27 settembre 2012 C-392/11] e dell'interesse dei destinatari delle prestazioni [CgUe 16 aprile 2015, C-42/14 e 8 dicembre 2016, C-208/15], nessuno può seriamente dubitare che l'interesse del destinatario sia esclusivamente conoscere se ha contratto la Covid-19: lo strumento diagnostico in vitro è allora l'elemento essenziale e caratterizzante.

**IVD E SERVIZIO STRETTAMENTE CONNESSO**

A nostro parere pertanto è preferibile gestire la vendita quale fornitura di un "dispositivo medico-diagnostico in vitro" e servizi strettamente connessi, esente Iva (con detrazione a monte) ex art. 1 c. 452 Legge 178/2020. Il cliente infatti non va in farmacia per vedere come sono stati bene igienizzati i locali, o per essere censito, ma per fare il test. Il "cuore" del servizio è la diagnosi e questa non è e non potrebbe essere resa dal farmacista, ma solo eseguita – come dispone l'art. 1 lett. d) D.lgs. 153/2009 e come espressamente prevedono del resto molte delibere regionali – "nell'ambito dell'autocontrollo" con un kit Ivd. Ciò vale anche quando, come è in molti casi, il kit è "ad uso professionale" e non destinato all'impiego autonomo da parte del "profano" (e quindi non può essere liberamente venduto): tale classificazione è legata alla sicurezza nell'impiego, non all'automatismo diagnostico che caratterizza comunque tali Ivd (il "risponso" è automatico e non richiede interpretazione). Riteniamo quindi che non si tratti di una prestazione diagnostica costituente l'oggetto della professione sanitaria di farmacista, ma di una prestazione complessa di secondo livello erogata dall'impresa-farmacia sulla base del D.lgs. 153/2009. Infatti la stessa legge di bilancio al comma 418 prevede che "I test mirati a rilevare la

presenza di anticorpi IgG e IgM e i tamponi antigenici rapidi per la rilevazione di antigene Sars-CoV-2 possono essere eseguiti anche presso le farmacie aperte al pubblico dotate di spazi idonei sotto il profilo igienico-sanitario e atti a garantire la tutela della riservatezza", di fatto dando un'indicazione spaziale, aprendo le porte delle farmacie come luogo fisico deputato all'esecuzione del test ma non stabilendo che si tratti di una prestazione professionale del farmacista-professionista. Si ritiene pertanto che il farmacista, offrendo la possibilità di eseguire il test in farmacia, non stia fornendo una prestazione sanitaria diagnostica (espressamente vietata dal D.lgs. 153/2009), ma stia mettendo a disposizione del cittadino (il termine "fornitura" usato dalla Direttiva Ue è nozione ampia, che include qualunque modalità di "messa a disposizione" e non solo la vendita) un dispositivo medico-diagnostico in vitro (o Ivd), che restituisce un responso diagnostico automatico, senza che il farmacista debba né svolgere l'analisi, né interpretarne i risultati, cose che per legge non potrebbe fare. Le prestazioni contestualmente erogate (censimento anagrafico, assistenza nel prelievo del campione che comunque è sempre a cura del cittadino, tracciamento di igiene pubblica, smaltimento dei rifiuti sanitari) non sono altro che "servizi strettamente connessi" che seguono il regime Iva del dispositivo Ivd.

**RICADUTE POSITIVE**

Tale impostazione implica alcune ricadute importanti:

- esonerazione da responsabilità derivanti da errori sugli esiti dei test, che in questo modo restano esclusivamente in capo al produttore che risponde della conformità ed efficacia del dispositivo. Se invece il farmacista affermasse di "eseguire la prestazione sanitaria di diagnosi" assumerebbe anche la responsabilità della relativa diagnosi;
- contenimento delle censure mosse tramite vari esposti dell'Ordine dei biologi: l'analisi/diagnosi è fatta mediante un dispositivo

# Il medicinale omeopatico oscillococcinum® per la prevenzione e il trattamento dell'influenza e delle sindromi influenzali<sup>1</sup>



"oscillococcinum® è normalmente proposto per la prevenzione e per la terapia dell'influenza e delle sindromi cliniche simil-influenzali<sup>2</sup>".

(Bellavite P. oscillococcinum® e influenza. Storia, evidenze e ipotesi. Edizioni Libreria Cortina Verona 2008. p.7)

Uno studio in real life<sup>3</sup> condotto su 459 pazienti seguiti nell'arco di 10 anni ha evidenziato "come il medicinale omeopatico (oscillococcinum®) abbia avuto un effetto preventivo sulla minor incidenza di episodi RTI" (Infezioni del Tratto Respiratorio) e che "l'effetto protettivo osservato è coerente con altri studi che hanno documentato il suo effetto sul trattamento di sintomi sia influenzali che simil-influenzali".

(Beghi GM, Morselli-Labate AM. Does homeopathic medicine have a preventive effect on respiratory tract infections? A real life observational study. Multidiscip Respir Med. 2016; 11:12)

Uno studio clinico<sup>4</sup> randomizzato in doppio cieco su individui che avevano consultato il Medico di Medicina Generale e il Medico Internista per sintomi simil-influenzali (dei quali 188 trattati con oscillococcinum® e 184 con placebo) ha dimostrato che: "1) la riduzione dei sintomi dopo 48 ore è risultata significativamente più elevata nel gruppo trattato con oscillococcinum® rispetto al gruppo placebo; 2) i sintomi sono scomparsi

con rapidità significativamente maggiore nel gruppo trattato con oscillococcinum® rispetto al gruppo placebo".

(Papp R, Schuback G, Beck E, Burkardt G, Bengel J, Lehl S, et al. oscillococcinum® in patients with influenza-like syndromes: a placebo controlled double-blind evaluation. Br Homeopath J. 1998; 87:69-76)

"oscillococcinum® è un medicinale omeopatico dei Laboratoires Boiron, unico, originale e brevettato. Da sempre è preparato in diluizione korsakoviana (200 K)<sup>2</sup>".

(Bellavite P. oscillococcinum® e influenza. Storia, evidenze e ipotesi. Edizioni Libreria Cortina Verona 2008. p.21)

oscillococcinum®, 30 e 6 dosi, contiene diluizioni omeopatiche che, per le loro basse concentrazioni molar, non presentano generalmente tossicità chimica, controindicazioni, interazioni farmacologiche direttamente legate alla quantità di prodotto assunto<sup>5-7</sup>.

oscillococcinum®, in quanto medicinale omeopatico, è adatto ad adulti, bambini<sup>3,5</sup>, anziani<sup>3,5</sup>, pazienti politrattati<sup>3,8</sup>, pazienti con BPCO, allergie respiratorie, asma e altre malattie respiratorie<sup>3</sup>.

oscillococcinum®: utilizzato da oltre 30 anni in 50 paesi del mondo.



**D.Lgs. 219/2006 art.85: "Medicinale omeopatico senza indicazioni terapeutiche approvate".**  
**D. Lgs. 219/2006 art.120 1 bis: "Trattasi di indicazioni per cui non vi è, allo stato, evidenza scientificamente provata dell'efficacia del medicinale omeopatico".**

Medicinale non a carico del SSN.

**Bibliografia**

1. Mathie RT, Frye J, Fisher P. Homeopathic Oscillococcinum® for preventing and treating influenza and influenza-like illness. Cochrane Database Syst Rev. 2015; 1:CD001957. doi: 10.1002/14651858.CD001957.
2. Bellavite P. Oscillococcinum e influenza. Storia, evidenze e ipotesi. Edizioni Libreria Cortina Verona 2008. p.7,21.
3. Beghi GM, Morselli-Labate AM. Does homeopathic medicine have a preventive effect on respiratory tract infections? A real life observational study. Multidiscip Respir Med. 2016; 11:12.
4. Papp R, Schuback G, Beck E, Burkardt G, Bengel J, Lehl S, et al. Oscillococcinum in patients with influenza-like syndromes: a placebo controlled double-blind evaluation. Br Homeopath J. 1998; 87:69-76.
5. Boulet J. Homéopathie - L'enfant. Marabout 2003. p.14-17.
6. Homeopathic and Anthroposophic Medicinal Products. Legislative term 2009-2014 of the European Parliament and the European Commission. ECHAMP E.E.I.G. European Coalition on Homeopathic and Anthroposophic Medicinal Product. 7. Kirby BJ. Safety of homeopathic products. Journal of the Royal Society of Medicine. 2002; 95 (5):221, 222. Disponibile su: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1279671/>.
8. Jouanny J, Crapanne JB, Dancer H, Masson JL. Terapia omeopatica: possibilità in patologia acuta. Ariete Salute; 1993. 1: p.81.

Depositato presso l'AlFA il 01/06/2017

- diagnostico *in vitro* conforme alle norme Ue e non dal farmacista in laboratorio. Del resto è lo stesso D.Lgs. 153/2009 a precisare [art. 1 lett. d)] che anche nell'ambito delle prestazioni analitiche di prima istanza rientranti nell'ambito dell'autocontrollo eseguibili in farmacia è "in ogni caso esclusa l'attività di prescrizione e diagnosi";
- esclusione dall'obbligo del pagamento tracciato ai fini della detraibilità da parte del cittadino;
  - invio al sistema Ts come "fornitura del test e servizi accessori" con codifica AD (che, ricordiamo, è prevista sia per la vendita che per la messa a disposizione ad altro titolo dei dispositivi medici e riteniamo perciò a tale codifica sia ricollegabile la nozione generica di "fornitura" prevista dalla direttiva Ue e includa altresì i servizi strettamente connessi), che, se riportata nel documento commerciale, assorbe la dichiarazione di conformità alle direttive o regolamenti comunitari di riferimento e la indicazione della natura "dispositivo diagnostico *in vitro*", semplificando notevolmente la descrizione sullo scontrino. È facile, infatti, che in caso di trasmissione al sistema Ts con la codifica "AS", propria dei servizi sanitari, successivamente i Caaf potrebbero richiedere al contribuente di dimostrare natura del servizio e soprattutto di conservare la documentazione comprovante la conformità alle norme Ue;
  - prevenzione di future contestazioni da parte dei Caaf che potrebbero sindacare la detrazione di una "prestazione di servizio" non meglio definita, mentre con il riferimento a un dispositivo conforme alle direttive Ue non avrebbero nulla da ridire;
  - semplificazione nelle procedure di invio del dato al sistema Ts, non essendo richiesta indicazione delle modalità di pagamento per la cessione di dispositivi medici; l'Iva a monte resta interamente detraibile e non si applica alcun pro-rata.

#### NON UNA SEMPLICE VENDITA

Tutti i servizi collegati, come assistenza al test, censimento e caricamento del

risultato sul sistema informatico regionale, sono "strettamente connessi" alla messa a disposizione – esente anch'essa a norma del comma 452 della legge 178/2020 – e pertanto possono essere inglobati nel prezzo unitario di "fornitura" del test. In tal modo si avrà anche la corretta uscita della merce dal magazzino (che, ricordiamo, viene caricato al momento dell'acquisto dei kit diagnostici). Riteniamo che questa interpretazione non contrasti né con le indicazioni di Federfarma [Circ. Ue/AA/11605/460 del 26.8.2020] né con quelle del ministero della Salute [nota del n. 16106/2020 e nota 11715/2020], per il quale "tali test, qualora non marcati Ce ai sensi del D. Lgs. 332/00 come dispositivi per test autodiagnostici, non possono essere usati da chi non abbia qualificazione/competenza nel merito e, pertanto, l'eventuale fornitura al pubblico generale sarebbe incoerente con la loro destinazione d'uso". È chiaro infatti che la prestazione resa dal farmacista è, dal punto di vista sanitario, una prestazione complessa, che accanto all'impiego del dispositivo Ivd vede un'attività connessa di servizio, e che pertanto rientra a pieno titolo nell'ambito della farmacia dei servizi quale "effettuazione, presso le farmacie, nell'ambito dei servizi di secondo livello di cui alla lettera d), di prestazioni analitiche di prima istanza rientranti nell'ambito dell'autocontrollo" [art. 1, lett. e), D.Lgs. 153/2009]. Non di una pura e semplice "vendita" del dispositivo, ma una messa a disposizione presso la farmacia per l'esecuzione del test. Anche la Delibera della Giunta regionale dell'Emilia Romagna n. 1840 del 07/12/2020 precisa ripetutamente, per esempio, che si tratta di "autotest" del cittadino e, infatti, non è necessaria alcuna prescrizione medica per l'esecuzione (prescrizione, al contrario, necessaria per altri test di laboratorio come i tamponi molecolari).

#### IN CONCLUSIONE

È preferibile e assai opportuno che, ai fini fiscali, l'operazione sia ricondotta al corretto trattamento Iva (esenzione Covid-19 fino

*Non si tratta di una semplice "vendita" del dispositivo, ma di una messa a disposizione per l'esecuzione del test*

al 2022, con detrazione dell'Iva a monte) e trasmessa al Sistema Ts come afferente a un dispositivo Ivd con marcatura Ce, quindi con la codifica "AD".

Sul documento rilasciato al cittadino la cessione di dispositivo dal registratore può essere emessa con descrizione della qualità "test diagnostico Covid-19" (valida per sierologici e tamponi rapidi) con codifica "AD" (che indica sinteticamente natura e conformità Ce), indicando un importo unitario esente Iva Legge 178/2020. A fine giornata occorrerà annotare in una colonna dedicata del registro corrispettivi il totale delle cessioni effettuate in esenzione ex art. 1 comma 452 L. 178/2020. Ove non sia possibile indicare la codifica "AD", per evitare future contestazioni dei Caaf va comunque indicato, in aggiunta alla descrizione:

- la natura "dispositivo medico" (o "medico-diagnostico *in vitro*", Ivd o simili), anche eventualmente abbreviata;
- la conformità alla direttiva 98/79/Ce.

Chi, al contrario, sposasse la tesi che l'operazione debba essere configurata come prestazione di servizio, dovrà emettere lo scontrino con la descrizione della natura e qualità del servizio (non bastando la sola dicitura "test Covid" o simili, occorrendo anche indicare la "natura") e indicare la codifica "AS" ai fini della trasmissione al Sistema Ts. Come tutte le questioni interpretative, ovviamente, non vi sono soluzioni certe. Solo argomentazioni più o meno convincenti. E noi riteniamo che la nostra soluzione sia quella che risponde meglio all'interesse economico, fiscale e professionale della singola farmacia e della categoria nel suo complesso. Quindi – a prescindere dalle discussioni in punta di fioretto – qualunque professionista che abbia a cuore l'interesse dei suoi clienti dovrebbe sostenerla. ■

[www.akodpharma.it](http://www.akodpharma.it)

## L'e-commerce della sanitaria riservato ai farmacisti. Che aspetti a provarlo?

COME FUNZIONA?

- Il cliente chiede in farmacia
- Il personale ordina da Akod Pharma
- Akod Pharma spedisce in farmacia o dal cliente
- Il cliente ritira soddisfatto
- A fine mese Akod Pharma fattura alla farmacia

**AKOD**  
PHARMA

LA SANITARIA IN FARMACIA

COSMETICA

© Roman Samborski/shutterstock.com

# Un bilancio in chiaroscuro

**I preconsuntivi 2020 presentati nell'Indagine congiunturale di Cosmetica Italia mostrano una (prevedibile) contrazione del fatturato, sia per l'export che per il mercato interno. Cambiano le abitudini di consumo, ma anche gli equilibri tra i canali: la farmacia ne esce a testa alta, con una "rivincita" sulla profumeria**

di Mariasandra Aicardi, farmacista

L'Indagine congiunturale presentata a metà febbraio dal Centro studi di Cosmetica Italia conferma l'impatto negativo che la pandemia ha avuto anche su questo settore, che tuttavia ha dimostrato una notevole reattività, chiudendo i conti in modo meno critico di quanto previsto. Secondo i dati preconsuntivi 2020, il fatturato totale sfiora i 10,5 miliardi di euro con una contrazione del -12,8 per cento rispetto al 2019: colpa della pandemia globale che ha penalizzato l'export, ma è in calo

anche il mercato interno (-9,6 per cento).

«In questo periodo anche i consumi in ambito cosmetico sono cambiati», afferma il presidente Renato Ancorotti. Infatti, le norme anti-contagio hanno forzatamente creato nuove abitudini di utilizzo, influenzando sia le scelte dei prodotti da parte dei consumatori sia i canali di acquisto degli stessi. Tra questi, solo l'e-commerce mostra numeri in crescita: il suo valore raggiunge, secondo i dati preconsuntivi, i 700 milioni di euro (+42 per cento rispetto al 2019), portando il retail digitale al quarto

posto tra i canali di distribuzione, con un peso del 7,4 per cento sul totale mercato 2020. In quanto ai prodotti, il secondo semestre 2020 rispetto allo stesso periodo nel 2019 ha visto calare, per esempio, i consumi di profumeria alcolica di oltre 20 punti percentuali, mentre sono cresciute le vendite delle tinture per capelli fai da te (+30 per cento) e dei saponi liquidi (+38 per cento).

## BIO, NATURALE O SOSTENIBILE?

La domanda di prodotti a connotazione naturale e orientati alla sostenibilità ambientale è un trend in crescita, ma poiché a livello normativo non esiste una definizione univoca dei concetti di "naturale/bio" ed "ecosostenibile", Gianandrea Positano, direttore del Centro studi di Cosmetica Italia, ha commissionato una ricerca per classificare le differenze tra i due ambiti. Il cosmetico a connotazione naturale e biologico è dunque un prodotto caratterizzato da elementi grafici o testuali (claim) che comunicano il richiamo al mondo vegetale, minerale o animale, in linea con la formula della sua composizione. Inoltre, può comunicare in etichetta la conformità allo standard internazionale Iso 16128 e la certificazione naturale/biologico, secondo il protocollo di un organismo privato specializzato come ente di controllo. Appartiene invece al secondo gruppo il cosmetico che comunica

## Congiuntura: andamento canali

peso % a valore su totale mercato		preconsuntivi II semestre '20	Stima chiusura 2020/19	Previsioni I semestre 2021
44,4	Mass market	-1,0	-2,5	3,5
19,2	Farmacia	-2,0	-2,5	3,5
15,9	Profumeria	-15,0	-27,0	2,0
7,4	E-Commerce	33,0	42,0	40,0
4,4	Acconciatura	-11,0	-28,5	10,0
3,5	Vendite dirette*	-25,0	-30,0	4,0
3,5	Erboristeria	-14,0	-26,0	12,0
1,7	Estetica	-9,5	-30,5	10,5
	Terzismo	-6,0	-17,5	11,0

\*Vendite porta a porta e per corrispondenza. Elaborazione Centro Studi e Cultura d'Impresa. Variazioni percentuali rispetto al periodo precedente di riferimento.

COSMETICA ITALIA associazione nazionale imprese cosmetiche

al consumatore attenzione – per esempio – all'impatto sull'ambiente dei processi produttivi (emissione CO<sub>2</sub>, riduzione dell'utilizzo dell'acqua, gestione dei rifiuti, risparmio energetico eccetera). Anche per le caratteristiche dell'imballaggio sono centrali la riduzione del materiale, l'utilizzo di un packaging riciclato o riciclabile, o biodegradabile. Ma non solo: è altresì apprezzata dal pubblico la comunicazione sulla gestione della filiera, dall'approvvigionamento delle materie prime e il loro trasporto alla logistica della distribuzione e la certificazione del prodotto (ecolabel, Nordic Swan, Blue Angel) fino alla certificazione aziendale (Iso 14001, B Corp..). «In Italia, l'84 per cento delle aziende sono attive con prodotti naturali/bio e sostenibili. Il valore (sell-in) è di 778 milioni di euro per i cosmetici naturali/bio, mentre quello dei sostenibili-green è di 876 milioni di euro. La somma dei due ambiti è pari a 1.654 milioni di euro», afferma Positano. I canali di vendita, per questi prodotti, vedono in testa la Gdo, con i negozi casa-toeiletta, seguiti dal gruppo degli estetisti e parrucchieri (18,7 per cento). Al terzo posto c'è la profumeria, seguita dalla farmacia (8,2 per cento). L'e-commerce pesa pochissimo: non è così significativa la connotazione "sostenibile" nelle vendite on line, mentre è già molto forte nei canali in cui c'è un rapporto diretto con il consumatore, e per quei prodotti, come quelli per i capelli e il cuoio capelluto, quelli

per il corpo e quelli per il viso, per i quali è richiesta da parte dei clienti una maggiore attenzione alla sostenibilità.

## NUOVE ABITUDINI COSMETICHE

Tornando ai dati delle vendite, l'utilizzo prolungato della mascherina ha generato nuove e specifiche esigenze di cosmetici per la cura della pelle e per il trucco. Ha penalizzato per esempio l'applicazione di rossetti – generando di contro una grande richiesta di prodotti no-transfer – a favore del make-up occhi, mascara in testa. La pelle del viso, sottoposta allo "stress da mascherina", con arrossamenti e altre problematiche, ha favorito la vendita di cosmetici che fossero in grado di lenire, idratare, rigenerare. Le stesse esigenze sono state riscontrate anche nei prodotti per le mani, in conseguenza al lavaggio più frequente e all'utilizzo di gel idroalcolici. Il repentino cambio delle abitudini di acquisto ha generato una serie di nuovi comportamenti e opzioni di consumo che sicuramente si consolideranno in futuro: dalla beauty routine più prolungata, alla maggiore attenzione verso i cosmetici a connotazione naturale e sostenibile, di cui abbiamo già parlato, alla nuova sensibilità per il concetto di "sicurezza".

## LA FARMACIA TIENE

Assieme alla Grande distribuzione – che con in testa i negozi casa-toeiletta

rappresenta il 41 per cento dei consumi – il canale farmacia ha retto bene durante la pandemia, registrando sì una diminuzione, ma nettamente al di sopra della media. Nelle parafarmacie e nei centri commerciali, invece, si è registrato un calo di fatturato importante. Alla fine del 2020, la contrazione dei consumi di cosmetici in farmacia si assesta attorno al 2,5 per cento, per un valore che tocca i 1.830 milioni di euro, consentendo il sorpasso della profumeria, che ha registrato un calo del 27 per cento. Per la farmacia, inoltre, è attesa anche per il primo semestre 2021 una crescita oltre il 3 per cento. «È il canale che va meglio per diversi motivi e non solo per le aperture», commenta Stefano Fatelli, presidente della divisione Cosmetici in farmacia di Cosmetica Italia, che continua: «Sono anni che c'è un travaso dai canali, come profumeria e una parte della Grande distribuzione, per la qualità del consiglio del farmacista e per la credibilità della farmacia. La crescita prevista per il 2021 è data dal recupero su mesi del 2020 in completo lockdown, ma anche da alcuni segmenti di prodotto che hanno performance in crescita da un anno. Ovviamente il 10 per cento delle vendite on line aiuta tutto ciò», conclude Fatelli. Ma, nonostante sia intatta la fedeltà al nostro canale e non cambi la fiducia nel farmacista come consulente esperto, la crisi e le modificazioni di vita legate alla pandemia hanno cambiato i comportamenti della popolazione, forzatamente più confinata, con la conseguenza più evidente rappresentata dal calo degli ingressi in farmacia. In più sono presenti altri ostacoli, come la difficoltà nell'organizzare le visite dei venditori e il boom dell'e-commerce, che penalizza molte farmacie tradizionali. Tutto questo potrebbe accelerare il processo di ripensamento e riposizionamento strategico dei farmacisti nei confronti del cosmetico. Ma sono attese importanti dinamiche dalle nuove catene fisiche e virtuali, oltre a probabili cambiamenti derivanti dalle aggregazioni tra farmacie. ■

LA SCELTA

# Prove generali di screening

**Come è stato affrontato nelle farmacie italiane il compito di eseguire test e tamponi rapidi? Abbiamo intervistato tre titolari di altrettante Regioni (Emilia Romagna, Piemonte e Lazio) per conoscere la loro esperienza e capire i pro (molti) e i contro (pochi) del complesso ma importantissimo servizio di prevenzione**

di Mariasandra Aicardi, farmacista

**G**ià prima dell'emendamento nella legge di bilancio, nel nostro Paese si era resa possibile l'esecuzione di test e tamponi in farmacia, seppure in modo diverso a seconda dei vari protocolli regionali. Ma se è vero che non tutte le Regioni hanno coinvolto allo stesso modo i farmacisti, l'Emilia Romagna ha fatto qualcosa di più: a partire da ottobre ha attivato uno screening per i residenti in Regione, su base volontaria, con test sierologici rapidi e gratuiti eseguiti in farmacia.

## EMILIA ROMAGNA, SCREENING GRATUITI MA NON PER TUTTI

L'iniziativa, a cui ha aderito il 70 per cento (939) delle farmacie regionali, dove sono stati eseguiti 325.989 test e rilevati

17.036 positivi (5,2 per cento), era rivolta agli studenti, ai loro genitori, ai fratelli e ad altri familiari conviventi, nonché ai nonni non conviventi. Dal 21 dicembre la partecipazione allo screening è stata estesa al personale scolastico, alle persone con disabilità e familiari conviventi, nonché a educatori, istruttori, allenatori, volontari delle associazioni del Terzo settore, caregiver familiari. Non solo: sempre dal 21 dicembre e fino al 30 giugno 2021 (una data prorogabile) nelle farmacie emiliane è possibile eseguire gratuitamente i test nasali per la rilevazione dell'antigene del Coronavirus, con esito in soli 15 minuti. Destinatari della campagna, oltre ai farmacisti che partecipano al progetto, sono gli stessi dello screening sierologico. Per tutti gli altri cittadini, invece, il test è disponibile a prezzo calmierato, imposto dalla Regione.



SILVIA SORACE MARESCA, TITOLARE DELLA FARMACIA SORACE MARESCA DI CASTELMAGGIORE (BO)

Silvia Sorace Maresca, titolare della farmacia Sorace Maresca, e la sorella Alessandra, titolare della farmacia Le Piazze, entrambe situate a Castelmaggiore (BO), hanno aderito alle due campagne di screening. «Innanzitutto, devo dire che la nostra Federfarma provinciale e regionale ha reso tutto estremamente semplice, creando dei protocolli molto facili da seguire e formando, in una serata, il nostro personale», afferma Silvia. «Però la gente molto spesso legge superficialmente queste notizie e va informata bene. In tanti ci chiedono quanto costa, per cui dobbiamo spiegare che si tratta di uno screening epidemiologico assolutamente gratuito ma riservato agli studenti (ai loro parenti stretti, a tutti i lavoratori nelle scuole) fino agli universitari, anche fuori sede, purché abbiano il medico in Regione. Se gli interessati rientrano nel gruppo di screening, chiediamo che ci mandino la richiesta con un recapito telefonico tramite una e-mail all'indirizzo che abbiamo appositamente dedicato al servizio. In ordine alla ricezione delle mail, due volte al giorno facciamo le chiamate e spieghiamo ai clienti che, nel caso del

tampone, il prelievo è in autoanalisi, cioè devono farselo da soli seguendo la procedura indicata dal farmacista che li assiste. Quindi proponiamo date e orari disponibili e, in seguito, inviamo loro una mail contenente la conferma dell'appuntamento, le istruzioni e gli allegati da stampare, compilare e portare con sé. Le stesse persone si possono prenotare anche per i tamponi successivi - informa la farmacista - perché all'interno di questa piattaforma il test si può ripetere ogni 30 giorni». In quanto all'organizzazione degli spazi, Alessandra ha noleggiato un gazebo esterno mentre nella farmacia di Silvia, che ha una superficie maggiore, è stata individuata una porta dedicata per accedere in un'area dove i partecipanti allo screening

*«La nostra grande volontà è di essere parte attiva del progetto, poiché la vera essenza del nostro lavoro è non aver paura del virus, essere d'aiuto e mettersi al servizio della popolazione»*

vengono registrati velocemente con la tessera sanitaria, poi viene loro misurata la temperatura con un termometro a infrarossi e successivamente vengono accompagnati in cabina. Qui il farmacista di turno, dotato di sovracamice usa e getta, guanti, visiera e mascherina ffp2, attende il paziente alla scrivania, dietro una lastra separatrice di plexiglas, e spiega la procedura del test. Fatto il prelievo e consegnato il bastoncino al farmacista, la persona viene invitata a uscire dalla cabina analisi e ad accomodarsi per qualche minuto ad attendere il risultato nell'area appositamente allestita fuori dalla farmacia. «Nel giro di dieci minuti - conclude Silvia Sorace Maresca - il timer ci avvisa che l'esito del test è pronto: dopo essere stato

comunicato all'utente verrà registrato nel Portale regionale delle farmacie». Quali sono i numeri di questa attività? «Facciamo una media di quasi 20 tamponi al giorno, e a tutt'oggi neanche un positivo, mentre con i sierologici (ne abbiamo fatti 950) era capitato di trovarne», spiega Silvia. «È nostro compito ovviamente segnalare ogni positività, per cui il paziente viene immediatamente contattato dalla Ausl per fare un ulteriore tampone molecolare. In quanto ai costi, la Regione ci rimborsa 16,76 euro a tampone, cifra che purtroppo non è sufficiente a coprire tutte le spese. Infatti, oltre ai test, che compriamo dai distributori intermedi, abbiamo acquistato le attrezzature usa e getta, il termometro, il plexiglas e il materiale per la disinfezione, e quasi sempre abbiamo due persone dedicate allo svolgimento dello screening. Mia sorella Alessandra, oltre al resto, da ottobre ha noleggiato il gazebo a 50 euro la settimana, lo ha arredato con scrivania e computer e, per forza, lo deve anche riscaldare. Ma queste considerazioni passano in secondo piano, perché svolgere questo servizio per noi è più importante che avere la copertura delle spese», tira le somme la farmacista. «La nostra grande volontà è di essere parte attiva del progetto, poiché la vera essenza del nostro lavoro è



ALESSANDRA SORACE MARESCA, TITOLARE DELLA FARMACIA LE PIAZZE DI CASTELMAGGIORE (BO)



ENRICA TARGHETTA, TITOLARE DELLA FARMACIA SANTA CRISTINA DI RIVOLI (TO)

non aver paura del virus, essere d'aiuto e mettersi al servizio della popolazione. Poi c'è tutto quello che segue, che è fondamentale: hai modo di farti conoscere dal cittadino come un professionista attento e preparato, fatto a cui viene dato il giusto peso, ed è una bella immagine».

### PIEMONTE, RAPIDITÀ E ORGANIZZAZIONE

In Piemonte, l'esecuzione in farmacia di tamponi e test sierologici rapidi è stata avviata a novembre, su sollecitazione e accordo con la Regione stessa. Per agevolare le procedure di tracciamento e la gestione dei test, Federfarma ha creato e messo a disposizione delle farmacie una propria piattaforma, FarmaCovid19, che dialoga con quella regionale. Le farmacie dal canto loro hanno messo a disposizione appositi spazi, in locali interni idonei o in gazebo esterni appositamente allestiti, nonché medici e infermieri dedicati all'effettuazione dei tamponi.

Enrica Targhetta, che con il papà Paolo è titolare della farmacia Santa Cristina a Rivoli, nella prima cintura di Torino, ha aderito al progetto e ci racconta la sua

esperienza. «L'approvvigionamento dei test è di libera scelta della farmacia, quindi si possono comperare da qualsiasi fornitore, ma è molto importante andare a verificare sul sito del ministero della Salute che rispettino tutti i criteri per poter essere adottati. Infatti, oltre ai dati del paziente, nella piattaforma FarmaCovid19 va inserito anche il tipo di test utilizzato». Chi esegue i tamponi e i sierologici? «Abbiamo stipulato un contratto con un'infermiera e con un giovane medico che effettuano i tamponi a rotazione. I sierologici, invece – continua la dottoressa Targhetta – vengono fatti indistintamente da uno di noi farmacisti all'interno della cabina della farmacia, senza appuntamento. Quindi le persone possono presentarsi in qualsiasi momento della giornata e attendere solo qualche minuto, affinché il farmacista possa indossare tutti i dispositivi di protezione adeguati. Effettuato il test, l'attesa per l'esito (quindici minuti) va fatta all'esterno della farmacia. La risposta viene comunicata all'interessato, e successivamente gli viene anche inoltrata tramite e-mail». E per quanto riguarda i tamponi? «Vanno prenotati telefonicamente o direttamente in farmacia», spiega Enrica. «A ogni prenotazione corrisponde un numero seriale che garantisce la tutela della privacy del paziente. Il pagamento avviene elettronicamente per scongiurare l'accesso di soggetti positivi all'interno della farmacia. Quindi al paziente viene comunicato il codice del test e un orario di prenotazione,

*«Una grande prova di velocità di Federfarma, che a tempo record ha disposto una piattaforma che funziona, e di chi, come me, ha realizzato un servizio completamente nuovo e bene organizzato»*

che deve rispettare attendendo fuori dalla farmacia; qui viene preso in carico da un nostro addetto e accompagnato in un locale esterno ma prossimo alla farmacia, dove trova l'infermiera o il medico. Il locale – sottolinea la farmacista – ha tutti i requisiti indispensabili: una grande superficie finestrata che rimane sempre aperta per il ricambio d'aria e una lampada Uvc per sanificazione rapida dell'aria in caso di un tampone positivo. Per gli oggetti invece (scrivania, sedia e maniglie) la sanificazione viene fatta ogni volta. Atteso il tempo di reazione, l'esito viene inserito nella piattaforma di Federfarma, che dialoga con la piattaforma regionale Covid-19 a cui hanno accesso i medici di base.

Nel caso di un positivo, quindi, nel giro di poco tempo il medico di base ne sarà informato e prenoterà un tampone molecolare per il suo assistito». Qual è il costo dell'allestimento e delle attrezzature di protezione? «Incide parecchio – afferma Enrica – però questo locale era già relativo alla mia farmacia, lo utilizzavo come magazzino. L'ho svuotato e dipinto di bianco. Insomma, l'ho tutto sanificato e reso più accogliente con un po' di arredi, per quanto possa essere accogliente un locale per fare tamponi. Sono a carico nostro le attrezzature di protezione monouso dei farmacisti, mentre al medico e all'infermiera corrispondiamo 10 euro a tampone, cifra comprensiva delle rispettive misure protettive».

In quanto ai numeri, la farmacia Santa Cristina ha effettuato da inizio dicembre a oggi 600 test sierologici e circa 700 tamponi. «La percentuale di positivi si attesta sul 5 per cento e non mi sono stati segnalati falsi positivi», afferma la dottoressa Targhetta. Il test in Piemonte è a pagamento, e alla Santa Cristina costa 39 euro. «Ho ritenuto che fosse un prezzo corretto, vista la presenza di infermiera e medico; poi c'è sempre un farmacista che fa attività di assistenza e in più il costo di acquisto del test e delle attrezzature».



Gli incontri on line offerti da iFarma per approfondire tempestivamente le questioni pratiche utili alla quotidianità della farmacia, in collaborazione con partner del settore *healthcare*.

### ▶ I webinar 2021

- ☑ Click and collect: le questioni legali
- ☑ Dematerializzazione della ricetta e home delivery: aspetti legali e deontologici
- ☑ Modelli di rete
- ☑ Farmacia omnichannel
- ☑ Un'offerta coerente in store e on line
- ☑ Gestione: i 4 numeri da monitorare
- ☑ Social commerce
- ☑ Quale tipo di società per la farmacia?
- ☑ I numeri del Pharmacy e-commerce
- ☑ Monitoraggio dei costi in farmacia
- ☑ Il mercato cosmetico tra on line e store
- ☑ Gli strumenti digitali proposti dalle Reti

Per informazioni e per partecipare agli iFarma Pills visita il sito [www.ifarma.net](http://www.ifarma.net)

Quali sono i pro e i contro dell'iniziativa? «Per me è stata molto interessante sotto due aspetti: il primo è la grande prova di velocità mostrata sia da Federfarma, che a tempo record ha disposto una piattaforma che funziona perfettamente, sia da chi, come me, ha deciso di aderire e in pochissimo tempo ha realizzato un servizio completamente nuovo, curandone ogni aspetto in modo tale da rendere tutto lineare, semplice e bene organizzato. Il secondo motivo è la soddisfazione di offrire ai cittadini la possibilità di fare un tampone sotto casa in un tempo massimo di 24 ore. Con un test ogni sei minuti, nell'ottica di una farmacia sempre al passo con i tempi, questo mi sembra uno di quei servizi per cui vale la pena spendersi».

### LAZIO, UN GRANDE LAVORO DI PREVENZIONE

Anche la Regione Lazio ha coinvolto le farmacie del territorio per effettuare i test sierologici e i tamponi alla popolazione. È stato concesso di allestire gazebo esterni per tenere separati i percorsi di entrata e di uscita dei pazienti, nonché di avvalersi del supporto di personale sanitario (medici, infermieri e biologi) per l'esecuzione del tampone antigenico rapido. «A Roma abbiamo avuto l'appoggio della sindaca Raggi con la concessione gratuita del suolo pubblico. Questo ha permesso a tantissime farmacie, oltre 400, di partecipare senza tante pratiche burocratiche, con una semplice richiesta all'Asl, perciò aderire è stato veramente molto semplice». Maria Grazia Mediatì, titolare della farmacia Castelforte, da novembre ha montato un gazebo per l'esecuzione dei test e attivato una campagna di comunicazione su tutti i possibili canali: cartello esterno, social e informazione ai medici di zona. «Per quanto riguarda l'accettazione – spiega – viene effettuata all'interno della farmacia, in un'area del retro dove abbiamo allestito uno spazio con un computer collegato con la piattaforma regionale e un'addetta dedicata,



MARIA GRAZIA MEDIATI, TITOLARE DELLA FARMACIA CASTELFORTE DI ROMA

formata da noi, che indossa le adeguate protezioni. Successivamente, il medico effettua i test nel gazebo accanto alla farmacia, il cui l'ambiente è continuamente disinfettato. Dopo aver eseguito il tampone, il paziente si può allontanare per 15 minuti in attesa del referto». Il servizio viene effettuato solo ed esclusivamente su prenotazione, che spesso è telefonica. «Accettiamo tutti, con alcune eccezioni: coloro che hanno la temperatura corporea sopra i 37,5 °C e le persone che hanno avuto contatti diretti con un paziente infetto (che vengono dirottate al drive-in). La maggior parte delle richieste proviene da persone che hanno bisogno di andare a trovare un anziano, o di rientrare a scuola o al lavoro, o in previsione di un viaggio. Posso affermare che con questa iniziativa abbiamo contribuito a semplificare moltissimo la vita ai cittadini, grazie a uno screening svolto su migliaia di persone che avrebbero potuto diffondere in maniera velocissima il virus». I numeri dei test effettuati dalle farmacie del Lazio, infatti, sono molto alti: 370mila da novembre. «Da noi – continua Mediatì – inizialmente i positivi erano il 10 per cento, poi sono scesi al 3-4 per cento e subito dopo le feste abbiamo avuto un picco del 15 per cento di positività, per poi

ritornare al 4-5 per cento. La tempestività è importante: in caso di test positivo viene subito inviata una segnalazione all'Asl, che confina il paziente a casa in quarantena e gli prescrive il molecolare». Quanto costa il test al paziente? È remunerativo per la farmacia? «Il prezzo è stato imposto dalla Regione Lazio: 22 euro per il tampone e 20 euro il sierologico. Il rapporto sierologici/tamponi è di 1 a 100. Con sei test l'ora ammortizzo i costi del personale dedicato, perciò la redditività è soddisfacente e il servizio ha rimesso in linea il fatturato che stava scendendo. Indipendentemente da questo, la mia considerazione è assolutamente a favore di questa iniziativa, che ha significato tanto per le farmacie che vi hanno aderito, sottolineando l'importanza della farmacia territoriale. La gente è molto contenta, c'è stata tanta riconoscenza da parte dei cittadini e anche tanti risultati in termini di salute

*«Sono assolutamente a favore di questa iniziativa, che ha significato tanto per le farmacie che vi hanno aderito, sottolineando l'importanza della farmacia territoriale»*

pubblica che pesano a favore di una nuova visione della farmacia, qui presente come centro sanitario molto gradito al sistema pubblico, a cui è andata in aiuto in questo periodo di pandemia. Oggi – conclude Maria Grazia Mediatì – la possibilità di fare tamponi in farmacia è diventata una legge dello Stato, che autorizza tutte le farmacie italiane, a prescindere dai protocolli regionali, a effettuare i tamponi. Questa è una conquista molto importante, ottenuta anche grazie al risultato che abbiamo portato come servizio sul territorio». ■

DALLE AZIENDE

# Insieme per ridare valore al ruolo del farmacista

**Un'azienda che produce integratori, ma anche e soprattutto un network di farmacie che ha lo scopo di rivalutare la figura del farmacista e il ruolo centrale del laboratorio galenico. In un mondo dove ormai sembra contare solo il profitto, fare rete è un modo per sentirsi meno soli e isolati, soprattutto per le farmacie rurali e sussidiate**

L'Officina dell'alchimista è un'azienda siciliana che produce integratori alimentari di qualità. Ha in listino una linea completa di referenze, tutte rigorosamente prodotte in Italia. Ma c'è molto di più: L'Officina dell'alchimista, infatti, è un vero e proprio network indipendente, nato per rivalutare e riaffermare il ruolo del farmacista. «Oggi il farmacista deve riprendersi la propria identità, producendo in laboratorio e andando alla ricerca di prodotti che non vengano sviliti dal mercato e che siano unici nella loro formulazione», racconta Pietro Scarpinati, farmacista da generazioni e titolare dell'azienda. Il network de L'Officina dell'alchimista mira a rivalutare il ruolo del laboratorio galenico, cuore pulsante della farmacia. Per questo offre alle farmacie partner, oltre al supporto pratico, anche una formazione imprenditoriale, una serie di servizi e convenzioni e la possibilità di avere a disposizione dei tutor galenisti. «Alle farmacie che entrano nel mio network offro non solo la mia linea di integratori, ma anche una serie di servizi realizzati in collaborazione con professionisti specializzati, dal commercialista al consulente del lavoro all'avvocato, che tengono webinar formativi e forniscono microconsulenze», continua Scarpinati. «Inoltre, ho sviluppato accordi e convenzioni con dei partner che offrono condizioni vantaggiose, scontistiche e servizi. Si va da aziende specializzate in realizzazione e arredo di farmacie ad altre che si occupano di smaltimento di rifiuti farmaceutici, da chi vende shoppers personalizzabili o cancelleria fino ad aziende partner del settore farmaceutico. Il fatto che io sia prima di tutto un farmacista è un valore aggiunto per il network, perché so esattamente di che cosa hanno bisogno i miei colleghi».



### I progetti in via di definizione

Scarpinati ha particolarmente a cuore le farmacie rurali e sussidiate, che «non vengono considerate dalle multinazionali, ma in realtà sono quelle che danno importanza al ruolo del farmacista, che permettono al cliente/paziente di avere accesso a un farmaco anche in un paesino di 500 abitanti. Ma non hanno potere d'acquisto, non hanno ovviamente i tempi e i prezzi del web, quindi la gente finisce per rivolgersi all'on line». E proprio per andare ad aiutare in particolare questo tipo di realtà, sta lavorando per mettere a disposizione delle farmacie partner il sito di e-commerce della sua farmacia *subitofarma.com*, in modo che possano vendere e scambiare prodotti, come se fosse una sorta di consorzio, con ricarichi minimi. «In questo modo, da una parte do la possibilità alla farmacia più grande di svuotare il magazzino, dall'altra consento alla rurale di poter acquistare un determinato prodotto a un prezzo molto più interessante rispetto a quello che potrebbe ottenere dal grossista di riferimento». Tra i progetti di Scarpinati rientra anche l'istituzione di una sorta di scuola di imprenditorialità galenica: «Al momento ho dei contatti con le università per capire come iniziare all'arte della galenica quelle realtà che non hanno mai fatto laboratorio. Un grande limite dei corsi che si trovano in giro è che danno solo nozioni teoriche generali, ma ogni farmacia è una realtà a parte e ha quindi bisogno di consigli personalizzati». **Ma che requisiti ci vogliono per entrare a far parte de L'Officina dell'alchimista?** Al momento il network, che è nato da poco più di un anno, conta 28 farmacie, tutte in Sicilia. «Non ci sono requisiti particolari se non la geolocalizzazione per garantire l'esclusività di zona», spiega Scarpinati. «Però domando sempre un parere ai farmacisti che già fanno parte della rete: una nuova farmacia deve essere bene accetta, portare nuovi stimoli e valore aggiunto per tutti. Non ci sono quote d'entrata, l'unica cosa che chiedo è ovviamente che promuovano i miei integratori e che trattino l'azienda come se fosse la loro. Io da parte mia sono sempre disponibile all'aiuto e al confronto, i farmacisti del mio network per me sono una squadra, non sono clienti, ma colleghi con cui realizzare un sogno: quello della continuità della farmacia italiana». ■ [www.officinadellalchimista.com](http://www.officinadellalchimista.com)



CONVEGNI

# Senior, una sfida per la sanità

**In un incontro promosso da Guna si è affrontato il tema del ruolo del farmacista nel rapporto con gli anziani e nella gestione delle cronicità per la sanità territoriale. Presenti autorevoli relatori del mondo accademico e i rappresentanti di categoria**

di Claudio Buono

**L'**healthy ageing è una delle grandi sfide mondiali e richiede l'impegno di tutti coloro che operano a favore di una salute piena e sostenibile. Sfida su cui anche l'Organizzazione mondiale della sanità sta focalizzando la propria attenzione, tanto che ha voluto coinvolgere tutti i protagonisti della sanità (medici, ricercatori, farmacisti e industrie farmaceutiche, ma anche governi, istituzioni accademiche, agenzie internazionali, media) con il lancio del programma "Decade of Healthy Ageing 2020-2030", all'insegna dello scambio aperto e della divulgazione di progetti e politiche a favore delle comunità, per un completo benessere degli over 65. Con l'intento di mettere a confronto diverse strategie, con un particolare focus

sul contributo che il farmacista può dare per garantire una solida condizione di benessere psicofisico a tutti i senior nel pieno rispetto delle singole diversità, Guna - azienda leader in Italia nella produzione di farmaci di origine biologico-naturale - ha promosso di recente il *web forum* "I senior: dalla prevenzione alla gestione della cronicità. Il ruolo del farmacista". Organizzato in collaborazione con il Who (World Health Organization) *collaborating center for traditional medicine* dell'Università Statale di Milano e con il patrocinio delle principali associazioni di categoria, l'incontro ha visto tra i relatori esponenti autorevoli del mondo accademico, medico, farmaceutico e dell'Oms, e ha fornito l'occasione per illustrare lo stato dell'arte delle conoscenze

consolidate sui disturbi negli anziani, proponendo strumenti utili e aggiornati per arricchire l'approccio professionale nei confronti dei senior.

Il programma ha avuto come *chairmen* i professori dell'Università di Milano Umberto Solimene (direttore del Who) e il vicedirettore Emilio Minelli. «Con questa iniziativa - ha spiegato Alessandro Pizzoccaro, presidente di Guna - abbiamo voluto dare concretezza alle linee guida del programma decennale dell'Oms, che invitano il settore privato a una partecipazione attiva».

## FARE SQUADRA CON LE ALTRE FIGURE PROFESSIONALI

Intervenendo su "L'evoluzione nelle politiche sanitarie a sostegno del paziente senior e le ricadute sul servizio farmaceutico", Andrea Mandelli, presidente Fofi, ha sottolineato come la crisi sanitaria legata alla pandemia da Covid-19 abbia messo in luce la necessità di un approccio completamente diverso al malato sul territorio. Necessità che è andata a innescarsi in una realtà, come quella del nostro Paese, che vede quasi otto milioni e mezzo di ultrasessantacinquenni convivere con una patologia cronica. «Occorre superare una visione della sanità che in questi anni ha posto l'ospedale al centro della cura del paziente, in particolare di quello cronico», ha affermato il presidente Fofi. «E questo lo si fa potenziando il territorio e i professionisti che vi lavorano, attraverso una rete che sia in grado di offrire realmente una risposta globale e concreta alle esigenze di salute dei cittadini, senza trincerarsi dietro prerogative di carattere professionale. Abbiamo quindi la necessità di fare squadra, di codificare un rapporto che dia la possibilità di stringere un'alleanza con le altre figure sanitarie, medici *in primis*, e che nel pieno rispetto dei ruoli professionali di ognuno metta al centro il paziente, con particolare riguardo per il mondo degli anziani». Ha poi aggiunto Mandelli: «Sono convinto che il progetto federale del 2005 sia la via giusta per poter dare una risposta adeguata al problema. In questo momento il nostro sforzo, come Federazione, è far sì che la farmacia dei servizi possa diventare la norma per affrontare il rapporto tra salute del cittadino e sanità nazionale.

Una farmacia fortemente radicata sul territorio e in grado di fungere da snodo tra due realtà, la prescrizione del medico e l'automedicazione del paziente».

## FARMACIA COME PUNTO SANITARIO DI RIFERIMENTO

Marco Cossolo, presidente di Federfarma, parlando de "La nuova sfida nella popolazione senior. La responsabilità del farmacista territoriale a sostegno del paziente cronico e di un invecchiamento in salute", ha subito evidenziato come il tema dell'anziano sia sempre stato latente per quanto concerne la farmacia, ma è diventato dirompente in questo ultimo periodo per via dei timori da contagio legati al Covid-19, che hanno incrementato l'isolamento sociale della popolazione in età avanzata. «Un problema, quello della solitudine, che di per sé è già malattia - ha rilevato Cossolo - nel senso che in mancanza di una rete di relazioni il soggetto non riesce a gestire la propria patologia in modo corretto. Ma anche un rischio che neppure i più raffinati piani di gestione territoriale del paziente possono evitare, perché una volta dimesso, l'anziano si ritrova solo o, nel migliore dei casi, ha l'aiuto di un parente o comunque di un'altra figura non specializzata». Cossolo ritiene quindi che le farmacie di comunità possano svolgere un ruolo irrinunciabile nella presa in carico, dal punto di vista sanitario ma anche socio-sanitario, degli anziani e dei soggetti più fragili. È questo l'obiettivo della farmacia dei servizi, dove all'attività di *pharmaceutical care* (informazione ed educazione al corretto uso dei medicinali, aderenza alla terapia, prevenzione, *screening*...) si associa la comodità di poter disporre di un punto sanitario quasi sempre in prossimità del proprio domicilio.

## SANITÀ DIGITALE PER UN WELFARE MIGLIORE

Per Roberto Tobia, segretario di Federfarma e vicepresidente Utifar, che ha affrontato il tema "Sanità digitale e senior", «il progressivo aumento della popolazione anziana sta generando costi crescenti a carico della sanità pubblica e conseguenti tagli alle risorse che hanno impedito di mettere in atto una serie di processi di

riorganizzazione e sviluppo, oggi quanto mai indispensabili, a partire dalla sanità digitale. Questo ha generato carenze nell'ambito dei servizi, soprattutto nelle aree periferiche, e difficoltà di accesso a prestazioni che sono importanti per gli anziani». Tobia ha poi aggiunto come già nella fase pre-Covid fosse evidente la necessità di potenziare l'assistenza sul territorio. In questo ambito la farmacia dei servizi gioca un ruolo cruciale, non solo sul piano dell'assistenza ai cittadini, ma anche dal punto di vista del risparmio per le casse pubbliche. Il relatore ha concluso il suo intervento sottolineando come non ci può essere sistema sanitario che funzioni senza una piena integrazione, anche digitale, tra il medico di medicina generale e la farmacia. Si tratta di un obiettivo fondamentale che rientra pienamente in quell'ottica di rete di protezione che si fa carico in toto del paziente fragile, e nella quale la prevenzione deve svolgere un ruolo preponderante.

## IL RUOLO DEL FARMACISTA OSPEDALIERO

È stata poi la volta di Marcello Pani, segretario nazionale Sifo, che ha sottolineato come la grande capacità di adattamento del farmacista ospedaliero renda questa figura una risorsa preziosa nella gestione del paziente ospedalizzato, in continuità tra farmacia ospedaliera e territoriale. Nel corso del suo intervento, parlando di presa in carico dell'anziano, il relatore ha fra l'altro evidenziato come questa comporti un notevole sforzo di ricognizione della terapia da riconciliare e quanto questa sia importante perché coinvolge almeno tre aspetti: il prontuario ospedaliero regionale (in tale ambito il farmacista fa parte della commissione terapeutica); l'acquisizione dei cosiddetti "farmaci insostituibili" (ovvero, quando la riconciliazione della terapia con i farmaci presenti nel prontuario dell'ospedale non fosse possibile, è compito del farmacista ospedaliero acquisire, attraverso opportuni canali, i suddetti farmaci insostituibili); la presenza all'interno delle strutture ospedaliere di spazi, strutture, personale dedicato e qualificato o attrezzature al fine di sopperire a eventuali lacune attraverso l'allestimento dei cosiddetti galenici magistrali (o officinali). ■

© hedgehog94/shutterstock.com

AZIENDA

# Boiron punta sui food supplements

**L'attualità del settore omeopatico e l'apertura al mercato degli integratori alimentari, in cui l'azienda francese prevede di crescere nei prossimi anni. E ancora: l'importanza del farmacista, soprattutto in un Paese come il nostro, dove il medicinale omeopatico non può essere accompagnato da indicazioni terapeutiche. Ne parliamo con il direttore generale del gruppo Valerie Lorentz-Poinsot e con Silvia Nencioni, presidente di Boiron Italia**

di Chiara Zaccarelli



SILVIA NENCIONI,  
AD E PRESIDENTE BOIRON ITALIA



VALERIE LORENTZ-POINSOT,  
DIRETTORE GENERALE BOIRON

Il mercato dell'omeopatia in Francia è in contrazione, soprattutto in seguito alla decisione del Governo di non rimborsare più le spese sanitarie dei medicinali omeopatici su prescrizione medica. Per questo Boiron, leader francese del settore, la cui l'attività nel 2020 è scesa del 17,1 in Francia e del 7,4 per cento a livello mondiale, ha scelto di aggiungere al proprio listino anche gli integratori alimentari. «In realtà ci siamo sempre interessati al mondo degli integratori e ne producevamo già alcuni con la nostra gamma Bioptimum, ma Christian Boiron aveva deciso di concentrarsi principalmente sul nostro core business», racconta Valérie Lorentz-Poinsot, direttore generale del gruppo. «Da circa due anni però abbiamo riflettuto e ci siamo chiesti se non ci fosse qualche altra gamma di prodotti con cui avremmo potuto integrare la nostra offerta, restando però fedeli alla nostra filosofia. Il mondo dei food supplements ci è sembrata la scelta giusta perché condivide con l'omeopatia il principio di "curare senza nuocere". La prima novità lanciata sul mercato è Osmobiotic Flora, una gamma di probiotici e fermenti lattici sviluppata per rispondere ai bisogni di tutta la famiglia, attraverso tre referenze con una formulazione specifica a seconda dell'età e delle esigenze.

«Il nostro intento era quello di sviluppare un probiotico "Boiron", che rispecchiasse a pieno il nostro Dna, con le stesse qualità e sicurezza che utilizziamo per i nostri farmaci omeopatici. Sono prodotti di qualità veramente alta, senza allergeni e microincapsulati. Per questo, dovendo affidarsi a un produttore esterno, l'azienda ha voluto puntare sul top di gamma: l'italiana Probiotical, uno degli operatori più importanti a livello internazionale. Dedicata alla ricerca e alla produzione di microrganismi probiotici, questa azienda familiare è una delle due al mondo in grado di seguire l'intero ciclo produttivo di un probiotico, dall'isolamento del ceppo al prodotto finito. «Siamo fieri di lavorare con Probiotical, un laboratorio innovativo e ad alto valore tecnologico», racconta Poinsot. «Ci sentiamo molto vicini al mercato italiano, anche perché quella italiana è la prima filiale che abbiamo aperto. Inoltre, ci fa piacere produrre in Europa piuttosto che delocalizzare la produzione in Paesi emergenti». Poinsot ci tiene a ribadire che l'omeopatia, che per ora pesa per l'80 per cento sul fatturato dell'azienda, resta il core business di Boiron, anche se prevede che in cinque/dieci anni, omeopatia e integratori potrebbero assestarsi su una percentuale di 50 e 50.

## LA SITUAZIONE IN ITALIA E IL RUOLO STRATEGICO DEL FARMACISTA

In Italia, come sappiamo, i farmaci omeopatici non sono mai stati rimborsati dal Snn. Inoltre, non è possibile comunicare al consumatore finale le indicazioni relative all'ambito terapeutico e alla posologia. «L'omeopatia vive un grande paradosso, in Italia come in molti altri Paesi europei. Da una parte i pazienti hanno bisogno di essere curati efficacemente ma senza alcun effetto collaterale e trovano nell'omeopatia la terapia ideale», spiega Poinsot. «Purtroppo però, dall'altra parte, l'omeopatia non è mai stata tanto criticata dagli scettici come in questo momento. Secondo me, perché hanno capito che è potente e che i pazienti la richiedono. Quindi in certi Paesi, come l'Italia, la Francia o la Spagna, il mercato dell'omeopatia è in flessione perché continuamente oggetto di attacchi». In uno scenario come quello italiano, quindi, a maggior ragione diventa importante il ruolo del farmacista, che deve essere in grado di consigliare, informare e creare una relazione di fiducia con il proprio cliente. «L'omeopatia, per definizione, è un approccio terapeutico che valorizza la relazione perché si basa sulla personalizzazione della terapia», commenta Silvia Nencioni, presidente e amministratore delegato di

Boiron Italia. «Il paziente viene messo al centro: è necessario sviluppare una capacità di ascolto, che permette anche di intercettare bisogni inespresi e di soddisfarli prima che emergano. Ma anche di porre le giuste domande per consigliare il medicinale omeopatico più indicato». Ormai sempre più i pazienti chiedono prodotti naturali, e chi già conosce l'omeopatia è molto preparato in merito e ha bisogno di un interlocutore che sia in grado di consigliarlo al meglio. I farmacisti sono quindi un importantissimo filtro tra azienda e pazienti. Ma come li supporta e come li forma Boiron? «Aiutiamo i farmacisti in questo percorso proponendo spunti formativi o veri e propri percorsi di incremento delle proprie competenze e dotandoli di strumenti utili nella relazione con il paziente, una relazione che non inizia, ricordiamolo, quando entra in farmacia, ma che è continuativa», continua Silvia Nencioni. «In questo senso, riteniamo sia importante adottare una strategia di relazione omnichannel: per nutrire una solida relazione con il cliente "moderno", è necessario comunicare con lui anche quando non è in farmacia. Oggi grazie ai social network, ma non solo, il farmacista può dare concreta continuità alla sua relazione con i pazienti, anche quando sono a casa loro, al lavoro o altro. A livello di formazione, nell'ultimo anno, con la pandemia, ci siamo attivati immediatamente per garantire un valido supporto on line. Abbiamo riscontrato un'adesione altissima ai nostri webinar: abbiamo "incontrato" virtualmente circa 2.000 farmacisti e in media ciascuno di loro ha partecipato ad almeno tre webinar». ■



INNOVAZIONE



# Una nuova idea di healthcare

**Nel corso del Pharma Media Day di gennaio, Bayer ha presentato i progressi ottenuti nel campo delle rivoluzionarie terapie geniche e cellulari e delle tecnologie digitali per l'assistenza integrata. Inoltre, una solida pipeline di sviluppo vede impegnati i laboratori della multinazionale tedesca su più di 50 promettenti progetti clinici innovativi**

di Claudio Buono

Lo scorso gennaio ha avuto luogo il Pharma Media Day, organizzato da Bayer in modalità da remoto. In occasione dell'evento, la multinazionale biofarmaceutica ha presentato alcune significative novità, a partire dai notevoli progressi ottenuti grazie a innovazioni rivoluzionarie che saranno in grado di supportare più efficacemente tutti quei pazienti affetti da patologie ancora difficili da trattare. Bayer ha recentemente effettuato importanti investimenti in partnership con imprese che operano in settori caratterizzati da forte innovazione, e che hanno portato a una massiccia serie di accordi di collaborazione e acquisizioni (oltre 25). Un numero, questo, senza precedenti nella storia della società, con cui essa allarga il portfolio, aumentando l'efficacia e la sostenibilità delle cure.

“Transforming Healthcare. Transforming Bayer” è stato il tema centrale della tavola rotonda, che ha visto intervenire relatori e partner del gruppo, oltre ai principali esperti del settore. «La nostra azienda è all'avanguardia nell'ondata innovativa che interessa la terapia cellulare e genica e la salute digitale», ha dichiarato Stefan Oelrich, membro del consiglio di amministrazione di Bayer AG e presidente della divisione Pharmaceuticals della multinazionale. «Assieme ai nostri partner siamo alla guida di questa trasformazione e parallelamente stiamo facendo crescere il nostro promettente portfolio di sviluppo. L'obiettivo comune è quello di offrire trattamenti innovativi ai pazienti all'interno di una strategia di miglioramento delle loro condizioni e qualità di vita, e di rendere i sistemi sanitari più sostenibili nel medio e lungo termine».

## SOLUZIONI OLTRE LO STANDARD TERAPEUTICO

Terapia cellulare e terapia genica offrono per la prima volta la possibilità di affrontare la causa principale della malattia, fornendo opzioni di soluzione per condizioni considerate fino a ora non trattabili o in cui l'attuale standard terapeutico affronta solo i sintomi. «Le terapie cellulari e geniche mantengono la promessa di avere un impatto significativo sulla vita dei pazienti passando dal trattamento dei sintomi ad approcci potenzialmente curativi», ha dichiarato Wolfram Carius, executive Vp e capo di Cell and Gene Therapy presso Bayer. Il colosso tedesco ha appena creato una nuova piattaforma in questo ambito, fornendo un ecosistema d'innovazione per tutti i partner, tra cui BlueRock Therapeutics e Asklepios BioPharmaceutical (AskBio), due società di esclusiva proprietà della multinazionale ma gestite in modo indipendente. Il portfolio di sviluppo per le terapie cellulari e geniche comprende già sette attività avanzate in diverse fasi di sviluppo clinico, che si concentrano su molteplici aree terapeutiche con elevate esigenze non soddisfatte, quali le indicazioni neurodegenerative, neuromuscolari e cardiovascolari, con programmi leader nella malattia di Pompe, nel morbo di Parkinson, nell'emofilia A e nell'insufficienza cardiaca congestizia.

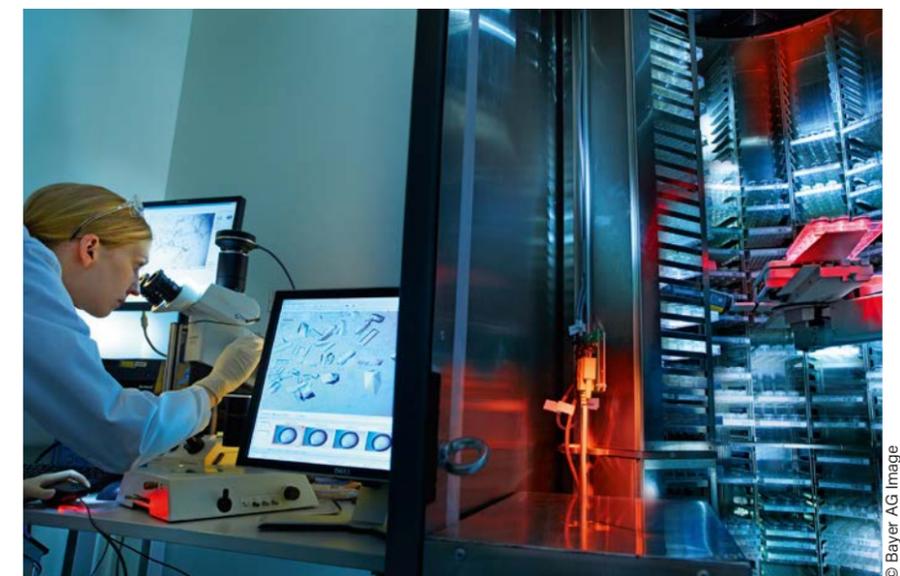
## IL DIGITALE E L'ASSISTENZA INTEGRATA

Durante l'incontro è stato trattato un altro aspetto, quello dell'offerta digitale, che è diventata un pilastro importante della sanità moderna. La combinazione di approcci sanitari convenzionali con tecnologie digitali innovative, infatti, consente di offrire soluzioni efficienti che rispondono a diverse esigenze. In considerazione di ciò, Bayer sta sviluppando approcci di assistenza integrata (elemento chiave, quest'ultima, della strategia

digitale del gruppo) in grado di offrire un supporto personalizzato in un contesto di sfide sanitarie complesse. È il caso della collaborazione con Informed Data Systems Inc. (Ids/One Drop), società di digital health, tramite cui la società sta espandendo il proprio business sulla base dell'esistente piattaforma di gestione del diabete di Ids. Le due aziende stanno ora per creare nuove offerte sanitarie finalizzate a rispondere alle necessità terapeutiche dei pazienti nelle aree delle malattie cardiovascolari, della salute delle donne e dell'oncologia, lavorando sui primi due moduli, che saranno disponibili entro un anno. «Concentrandosi sul singolo paziente e non sulla malattia, l'assistenza integrata è il percorso verso un'assistenza sanitaria veramente inclusiva e personalizzata», ha dichiarato Jeanne Kehren, senior Vp di Digital & Commercial Innovation e membro del comitato esecutivo Pharmaceuticals di Bayer Ag. «Siamo determinati a rendere le soluzioni di assistenza integrata un pilastro fondamentale del settore farmaceutico della nostra azienda. Nei prossimi dieci anni ci aspettiamo che le offerte sanitarie digitali rappresentino una parte significativa della nostra attività».

## PROGETTI CLINICI PROMETTENTI

Bayer dispone oggi di una forte pipeline di sviluppo di oltre 50 progetti clinici, tra cui due promettenti programmi in fase intermedia: il primo, relativo alla prevenzione di trombosi, infarto e ictus ha come target il fattore XI, con una nuova classe di anticoagulanti. Il secondo, invece, vede la ricerca impegnata nel capo degli antagonisti dei recettori P2X3 per l'endometriosi, oltre che per diverse altre condizioni mediche associate al dolore e all'ipersensibilità neurogena (come tosse cronica refrattaria, vescica iperattiva e dolore neuropatico diabetico). Allo stesso tempo sono in corso studi in fase avanzata nelle aree dell'oncologia e delle malattie cardiovascolari, inclusi alcuni potenziali prodotti blockbuster. Nel campo della salute femminile, infine, Bayer pianifica di avviare quest'anno lo sviluppo di fase III di Bay-342, un antagonista capostipite non ormonale del recettore della neurochinina-1,3 per il trattamento di sintomi vasomotori (vampate di calore e sudorazione notturna) in menopausa. ■



## Chi va e chi viene



MAURO GIOMBINI

### MAURO GIOMBINI E ROBERTO PORCELLI ALLA GUIDA DEL GRUPPO COMIFAR

In seguito all'abbandono di Domenico Barletta, *ex Managing director* del Gruppo Comifar, l'*executive board* del gruppo Phoenix ha affidato la guida del gruppo Comifar a Mauro Giombini e Roberto Porcelli, nei rispettivi ruoli di *Executive chairman* e *General manager*, con l'obiettivo di dare una decisa svolta alla gestione e rafforzare la *leadership* di mercato. Roberto Porcelli si è formato all'interno del gruppo Comifar, dove dal 2005 ha ricoperto diversi incarichi, fino a quello di *Operations director* nel 2013, ruolo che continuerà a mantenere insieme a quello di *General manager*. Mauro Giombini

ha guidato lo sviluppo di Comifar per oltre vent'anni, anche attraverso le importanti operazioni di aggregazione realizzate sul territorio nazionale, sino a raggiungere la consolidata posizione di *leader* del settore. Il suo ritorno nel gruppo dopo la pausa dello scorso anno garantirà stabilità interna grazie alla sua esperienza manageriale, e rilancerà l'agenda strategica.

[www.comifar.it](http://www.comifar.it)



RAFFAELLO INNOCENTI

### NOVITÀ PER LA GOVERNANCE DI CHIESI ITALIA

Chiesi, gruppo farmaceutico internazionale focalizzato sulla ricerca, presente in trenta Paesi del mondo e con sede a Parma, ha annunciato il riconoscimento come *legal entity* della Divisione farmaceutica Italia, con conseguente identificazione della struttura nella società Chiesi Italia S.p.A.

In virtù della nuova identità giuridica, Chiesi Italia diviene formalmente la filiale italiana del gruppo Chiesi, uniformando la propria *governance* a quella delle altre filiali. La decisione è stata presa dal *board* del gruppo e il cambiamento è parte del progetto di crescita, dello stesso, coerente con il modello di *governance* che la società si è data. Nell'ambito del nuovo assetto organizzativo, Raffaello Innocenti, dal 2013 alla guida della Divisione farmaceutica Italia, ha assunto il ruolo di amministratore delegato di Chiesi Italia.

[www.chiesi.com](http://www.chiesi.com)

## Novartis reimmagina il suo modo di comunicare

Per la prima volta nell'ambito della propria comunicazione istituzionale Novartis Italia ha prodotto un cortometraggio cinematografico che prova a re-immaginare il mondo della medicina per dare la possibilità ai suoi pazienti di guardare al futuro con occhi nuovi. L'ascolto dei bisogni della società è da sempre una priorità per Novartis che, nel corso del 2020, ha messo in campo le proprie risorse per rispondere direttamente alla pandemia, sostenendo il comparto sanitario e lo stesso sistema Paese. Questo intento si è concretizzato nel 2021, con una nuova modalità di comunicare il suo impegno verso la società anche al di fuori degli ambiti di riferimento dell'azienda, allo scopo di sensibilizzare il cittadino sull'importanza dei temi legati alla salute, tra cui ricerca, innovazione e corretta informazione scientifica. Da qui nasce il progetto *ReImagine*, firmato Novartis Italia e realizzato in collaborazione con la società One More Pictures: un racconto ad alta intensità emotiva in cui prende corpo, con un linguaggio da favola, la vicenda personale di un ricercatore biomedico, segnato durante l'infanzia dalla prematura scomparsa della madre. Dedicherà tutto se stesso a salvare la vita degli altri, e nel suo impegno nel dare alle persone un futuro migliore riuscirà anche a reimmaginare il proprio passato. Affidato alla regia di Gianluca Mangiasciutti, il cast è di alto livello: accanto al giovane talento Brenno Placido ci sono, tra gli altri, Federico Ielapi, Rocío Muñoz Morales e Clizia Fornasier. *ReImagine* è stato presentato in *digital première* da Roma lo scorso 24 febbraio.

[www.novartis.it](http://www.novartis.it)



# Speciale

## NUTRIENTI e SUPPLEMENTI

### 36. Riso rosso fermentato: utile e sicuro

Una *review* italiana pubblicata sul *Journal of the American college of cardiology* ne conferma l'affidabilità e l'efficacia ipolipemizzante

### 37. Epatotossicità da curcumina

Iss pubblica il bilancio di quanto accaduto due anni fa. Lo studio dei casi segnalati ha permesso di stabilire un nesso tra reazioni avverse e alto titolo del nutriente

### 38. Botanicals per transito intestinale, mercato a rischio

La campagna *#WeFightForNaturalHealth* promossa da Ehpm si propone di contrastare la proposta di regolamento che vieta l'uso di prodotti naturali ad azione fisiologica

### 39. Aterosclerosi e fitochimici

Quali principi attivi di origine vegetale sono davvero efficaci nel contenimento del colesterolo proaterogeno? Il punto in una *review*

[www.nutrientiesupplementi.it](http://www.nutrientiesupplementi.it)



## Riso rosso fermentato: utile e sicuro

Una review italiana pubblicata sul *Journal of the American college of cardiology* ne conferma l'affidabilità e l'efficacia ipolipemizzante

di Nicola Miglino

Gli estratti di riso rosso fermentato con dosi di monacolina K comprese tra 3-10 mg/die sono da considerarsi ipolipemizzanti utili e sicuri in soggetti sani con ipercolesterolemia lieve-moderata. A ribadirlo, una review appena pubblicata sul *Journal of the American college of cardiology*, che ha preso in esame le evidenze cliniche a oggi disponibili su potenzialità e limiti del più efficace tra i nutraceutici in ambito dislipidico.

L'attività dell'estratto è dovuta principalmente alla monacolina K, un debole inibitore reversibile della 3-idrossi-3-metilglutaril-coenzima A reduttasi (Hmg-CoA reduttasi), la cui assunzione quotidiana determina una riduzione dei livelli plasmatici di c-Ldl dal 15 al 25 per cento nell'arco di 6-8 settimane.

Tra le più recenti evidenze, una metanalisi di 20 studi clinici e 6.663 soggetti coinvolti in cui si dimostra che, dopo 2-24 mesi di trattamento, l'estratto ha ridotto le c-Ldl in media di 39,4 mg/dl rispetto al placebo, un risultato paragonabile a quanto ottenibile con statine a basso dosaggio (pravastatina 40 mg, simvastatina 10 mg, lovastatina 20 mg). La combinazione di nutraceutici ipolipemizzanti più studiata è quella di monacolina K 3 mg e berberina 500 mg. Una metanalisi di 14 trial clinici con dati di 3.159 soggetti ha dimostrato che tale associazione è in grado di migliorare significativamente il livello plasmatico di c-Ldl (-23,6 mg/

dl, corrispondente a una riduzione percentuale del 14,7), c-Hdl (+2,7 mg/dl), trigliceridi (-14,2 mg/dl) e glucosio (-2,52 mg). A ciò si aggiungono le evidenze di alcuni studi sul miglioramento della funzione endoteliale e della rigidità arteriosa e nella prevenzione di eventi cardiovascolari.

Nel complesso, gli integratori a base di riso rosso fermentato sono ritenuti sicuri e ben tollerati. Di recente, alcune pubblicazioni hanno sollevato rilievi su alcuni aspetti di tossicità. La prima raccomandazione è di assicurarsi che i prodotti siano citrinitina-free, ovvero non contengano la micotossina derivante dal processo di fermentazione del riso rosso considerata potenzialmente tossica da studi preclinici. Attenzione, inoltre, all'assunzione concomitante di succo di pompelmo o farmaci (ciclosporina, verapamil, antimicotici azolici, macrolidi, nefazodone, inibitori delle proteasi), che possano inibire Cyp 3A4, enzima che metabolizza la monacolina K: potrebbero determinarsi effetti a livello muscolare. Una recente metanalisi di 53 studi clinici, infine, ha escluso sintomi muscolari statine-correlati per un'assunzione giornaliera di monacolina K tra i 3 e i 10 mg.

«Esiste chi nega ancora l'utilità dei nutraceutici ipocolesterolemizzanti, sostenendo che non esista *evidence-based medicine* in quest'ambito», commenta Arrigo Cicero, del dipartimento di Scienze mediche e chirurgiche dell'Alma Mater Studiorum Università di Bologna e

coordinatore della review. «Il nostro lavoro, pubblicato su una delle più prestigiose riviste internazionali in area cardiologica, conferma che gli integratori a base di riso rosso fermentato, con monacolina K tra 3-10 mg per compressa, sono da considerarsi ipolipemizzanti efficaci e sicuri, indicati in soggetti sani con lieve ipercolesterolemia, da soli o in combinazione con altre sostanze naturali ad azione anti-

dislipidica, o farmaci alternativi alle statine quando non tollerate. Non devono però mai essere considerati sostitutivi delle statine o di altri farmaci ipo-lipemizzanti in pazienti ad alto rischio cardiovascolare. Infine, si raccomanda vigilanza in caso di impiego di estratti di riso rosso fermentato in pazienti fragili che assumono farmaci in grado di interferire con l'azione della monacolina K».

## Epatotossicità da curcumina

Iss pubblica il bilancio di quanto accaduto due anni fa. Lo studio dei casi segnalati ha permesso di stabilire un nesso tra reazioni avverse e alto titolo del nutriente

di Nicola Miglino

Nei primi mesi del 2019 le cronache hanno riportato una serie di casi di epatotossicità legati al consumo di prodotti a base di curcumina. A fare il bilancio di quanto accaduto allora, dell'attività di fitovigilanza e dei risultati delle analisi chimiche dei prodotti sospetti, un articolo pubblicato recentemente sugli *Annali* dell'Istituto superiore di sanità (Iss). A riferircene, Francesca Menniti e Ilaria Ippoliti, dell'Unità di Farmacoepidemiologia e farmacovigilanza presso il Centro nazionale per la ricerca e la valutazione dei farmaci dell'Iss.

**Francesca Menniti, intanto ci riepiloga i fatti di due anni fa?**

Tra dicembre 2018 e luglio 2019 sono pervenute al sistema di fitosorveglianza, gestito dall'Istituto superiore di sanità, 28 segnalazioni di reazioni avverse, con sintomi attribuibili a danno epatico, associate a prodotti contenenti curcumina. Circa il 70 per cento dei prodotti sospetti erano integratori alimentari contenenti curcumina ad alto titolo e piperina in varie quantità, mentre i restanti prodotti, tra cui anche tisane e alimenti, contenevano anche altri ingredienti. Il ministero della Salute, tempestivamente informato, ha disposto la sospensione dal commercio dei lotti dei prodotti sospetti. Il primo passo che ha permesso di evidenziare un segnale di allarme è stato quello di valutare la correlazione causale tra l'assunzione dei prodotti sospetti e l'insorgenza delle reazioni avverse. Parallelamente all'interno dello stesso istituto è stata effettuata un'analisi qualitativa e quantitativa di alcuni campioni dei prodotti segnalati. Le analisi effettuate si basavano sia sulla caratterizzazione qualitativa e quantitativa dei costituenti del prodotto finito sia sulla

ricerca di eventuali contaminanti accidentali o di sostanze aggiunte volontariamente come adulteranti.

**Che tipo di attività è stata svolta da una parte per monitorare le segnalazioni e, dall'altra, per approfondire il rapporto causa-effetto?**

**Ilaria Ippoliti:** Il sistema di fitosorveglianza coordinato dall'Iss raccoglie le segnalazioni spontanee di sospette reazioni avverse associate a integratori alimentari, preparazioni galeniche magistrali e prodotti erboristici effettuate *on line* attraverso la piattaforma Vigierbe ([www.vigierbe.it](http://www.vigierbe.it)). Le segnalazioni vengono monitorate costantemente. Tale monitoraggio ha permesso di rilevare prontamente un segnale di allarme relativo ai prodotti contenenti curcumina. La valutazione dell'eventuale correlazione tra l'assunzione dei prodotti e le segnalazioni di epatiti è stata effettuata con una scala di causalità elaborata dall'Oms e opportunamente riadattata, che ha richiesto tra l'altro anche l'approfondimento di evidenze presenti in letteratura. Per ciascun soggetto ospedalizzato, la quasi totalità dei casi segnalati, sono stati richiesti e analizzati i dati clinici ottenuti dagli ospedali e i relativi *follow-up*. Inoltre, tramite il Focal point dell'Agenzia europea per la sicurezza alimentare (Efsa) è stata inviata una richiesta agli Stati Ue per verificare l'eventuale presenza di segnalazioni di epatiti associate a prodotti contenenti curcumina anche in altri Paesi.



**A quali conclusioni siete giunti?**

**Ilaria Ippoliti:** È stato confermato un segnale di rischio per i prodotti segnalati contenenti curcumina. Ciò è stato stabilito tenendo conto di diversi fattori tra cui la frequenza dei casi di danno epatico, l'omogeneità delle diagnosi e il tipo di prodotti assunti dai soggetti, che nella maggior parte dei casi contenevano curcumina ad alto titolo e associata ad altre sostanze. L'Efsa ha stabilito che per la curcumina la Dose giornaliera accettabile (Dga), cioè la quantità di sostanza che può essere assunta ogni giorno per tutta la vita senza effetti negativi riscontrabili, è pari a 3 mg/kg/die. Tuttavia, è da precisare che tale valore è stato valutato soltanto per la singola sostanza curcumina senza, perciò, tener conto di eventuali molecole associate in grado di aumentarne la biodisponibilità. Dalle analisi effettuate è emerso che i prodotti analizzati erano formulati con associazioni di sostanze volte ad aumentare l'assorbimento di curcumina. In conclusione, sulla base delle prove raccolte e delle conoscenze a disposizione, non è stato possibile escludere il legame causa-effetto tra l'assunzione dei prodotti contenenti curcumina e i danni a livello epatico, soprattutto in relazione al dosaggio e alla formulazione dei prodotti in questione. Il ministero della Salute, a seguito degli eventi sopra descritti, ha stabilito che ciascun integratore alimentare contenente curcumina dovesse

riportare in etichetta un'avvertenza specifica rivolta ai soggetti con alterazioni della funzionalità del sistema epatobiliare, specificando inoltre che l'utilizzo di tali prodotti dovesse essere sempre comunicato al medico curante soprattutto nel caso in cui i soggetti assumano anche farmaci in concomitanza.

**Alla luce di tali conclusioni, che tipo di raccomandazioni suggerire, infine, sull'impiego di integratori a base di curcumina?**

**Francesca Menniti:** I segnali di rischio emersi possono essere potenzialmente osservati per qualsiasi altro prodotto o sostanza disponibile sul mercato. L'analisi dettagliata delle segnalazioni spontanee rappresenta il primo passo per affrontare questi problemi e adottare misure di intervento adeguate volte a garantire la sicurezza di prodotti di origine naturale quali soprattutto integratori alimentari. A tale riguardo, si ricorda l'importanza della segnalazione spontanea di sospette reazioni avverse al sistema di fitovigilanza coordinato dall'Iss. Il caso della curcumina qui descritto è solo un esempio del fatto che nessun prodotto di origine naturale è di per sé sicuro, ed è sempre necessario farne un uso corretto e consapevole. Inoltre, è opportuno ricordare che la natura stessa degli integratori è quella di avere effetti nutritivi o fisiologici e non devono perciò essere considerati come prodotti da assumere per fini terapeutici. ■

## Botanicals per transito intestinale, mercato a rischio

### La campagna #WeFightForNaturalHealth promossa da Ehpm si propone di contrastare la proposta di regolamento che vieta l'uso di prodotti naturali ad azione fisiologica

di Nicola Miglino

Se il Parlamento europeo dovesse approvare il nuovo regolamento proposto dalla Commissione, non sarà più possibile impiegare i prodotti naturali utili al transito intestinale, da sempre inseriti negli integratori alimentari. Da qui, la campagna #WeFightForNaturalHealth, promossa dall'European federation of associations of health products manufacturers (Ehpm), con raccolta di firme e petizione annessa.

«La Commissione europea ha recentemente emesso una proposta di regolamento che, se approvata dal Parlamento, vieterebbe l'utilizzo delle piante per il transito intestinale negli integratori alimentari per presunti motivi di sicurezza», sottolinea Ehpm in un video di presentazione della campagna. «Un limite all'uso

delle sostanze naturali per la salute, contrario ai principi del green deal. La valutazione scientifica alla base della proposta presenta evidenti inesattezze e la procedura è discriminatoria nei confronti del settore degli integratori alimentari. La Commissione ha preso questa decisione sulla base del parere scientifico di Efsa, che dovrebbe valutare le sostanze naturali. Il parere è basato in realtà su dati registrati testando alcune sostanze artificiali purificate e ottenute per sintesi chimica che, tra l'altro, contengono impurità note per essere tossiche. Se il Parlamento europeo approverà il regolamento, non potremo più scegliere per la nostra salute i prodotti naturali ad azione fisiologica per il transito intestinale che usiamo da sempre. Il Parlamento e tutti i cittadini dovrebbero saperlo prima del voto». ■

## Aterosclerosi e fitochimici

### Quali principi attivi di origine vegetale sono davvero efficaci nel contenimento del colesterolo proaterogeno? Il punto in una review

di Nicola Miglino



Quali sono i principi attivi di origine vegetale che aumentano la capacità del c-Hdl di proteggere le arterie favorendo la rimozione del colesterolo proaterogeno? A questa domanda ha provato a dare risposta una review da poco pubblicata su *Phytotherapy research* che ha preso in esame le principali evidenze sulla capacità di diversi fitochimici, dai polifenoli agli alcaloidi, dai carotenoidi ai fitosteroli, agli acidi grassi, di promuovere l'efflusso di colesterolo dai macrofagi della parete arteriosa.

«La review affronta un argomento particolare», sottolinea Arrigo Cicero, del dipartimento di Medicina clinica dell'Alma Mater Studiorum Università di Bologna e presidente della Società Italiana di nutraceutica (Sinut). «Noi siamo abituati a parlare di nutraceutici e fitoterapici attivi sul metabolismo del colesterolo nel senso di sostanze attive nel ridurre la colesterolemia. Le nostre arterie, però, sono difese da un meccanismo fisiologico di rimozione del colesterolo dalle arterie, detto trasporto inverso del colesterolo, mediato dalle lipoproteine Hdl, il cosiddetto "colesterolo buono". L'obiettivo di questa review non è stato tanto riportare i principi attivi di origine vegetale in grado di aumentare i livelli ematici di colesterolo Hdl, ma quelli che ne aumentano la capacità di proteggere le arterie potenziandone la capacità di rimozione del colesterolo proaterogeno».

In questo contesto gli autori hanno identificato diversi gruppi di principi attivi: polifenoli (antocianine, epicatechine, naringenina,

esperetina, apigenina, chrisina, wogonina, luteolina, baicalina, quercetina, alpinetina, kaempferolo, isoflavoni della soia, puerarina, diocanina, diidromirecicina, resveratrolo, curcumina, polifenoli del melograno, acido clorogenico, acido ferulico, acido caffeico, sesamolo, seamina, emodina, acido salvianolico, peonolo, xantumolo), alcaloidi (berberina, leonurina, piperina, tetrametilpizarina, diidrocapsaicina), carotenoidi (astaxantina, 9-cis-beta-carotene, 4.3. β-Cryptoxanthin, capsantina, licopene), fitosteroli (fucosterolo, stigmasterolo, diosgenina), acidi grassi polinsaturi della serie omega-3, composti solforati derivati dall'aglio. «Tutti hanno dimostrato proprietà stimolanti il trasporto inverso del colesterolo *in vitro*, molti meno su modelli animali e ancora meno sull'uomo. Quelli più promettenti sembrano essere il resveratrolo, gli isoflavoni della soia, l'acido clorogenico, l'astaxantina, gli acidi grassi polinsaturi della serie omega-3 e i composti solforati derivati dall'aglio. Per molti di questi composti vi sono difficoltà di biodisponibilità o necessità di utilizzo di grandi quantità per periodi molto lunghi. Allo stato dell'arte, non si possono fare raccomandazioni specifiche. Di sicuro per mantenere un valido trasporto inverso del colesterolo è necessario mantenere uno stile di vita sano, evitando l'esposizione a fumo di sigaretta, il sovrappeso e la sedentarietà, a favore di una dieta ricca in vegetali e pesce. Gli alimenti ricchi in polifenoli dovrebbero comunque aiutare il processo di trasporto inverso del colesterolo. L'impiego di integratori specifici è per ora suggerito per le indicazioni principali di queste sostanze, come nel caso, per esempio, degli isoflavoni della soia nella sindrome menopausale. La ricerca è comunque molto attiva in questo ambito e credo vi saranno evoluzioni interessanti nei prossimi anni». ■

Nutrientisupplementi.it è un progetto editoriale di iFarma Editore Srl, nato con l'obiettivo di favorire, presso gli operatori sanitari, una corretta e documentata informazione scientifica su ciò che riguarda l'ambito della nutrizione e dell'integrazione.

**Direttore editoriale:** Dario Passoni

**Direttore responsabile:** Nicola Miglino

Per ricevere gratuitamente le newsletter elettroniche settimanali: [www.nutrientisupplementi.it](http://www.nutrientisupplementi.it) - [info@nutrientisupplementi.it](mailto:info@nutrientisupplementi.it)

# Flectorartro<sup>®</sup> 1% gel

CONTRO DOLORE E INFIAMMAZIONE

PRODOTTO  
IN ITALIA



INNOVATIVO E RAPIDO CON NANOTECNOLOGIE  
che facilitano l'assorbimento del principio attivo.

 **RAPIDO  
ASSORBIMENTO**

 **CONSERVAZIONE  
OTTIMALE**

 **PRATICA  
EROGAZIONE**

**IBSA**

Caring Innovation

**FLECTORARTRO. ATTIVO COME TE.**

È un medicinale a base di Diclofenac che può avere effetti indesiderati anche gravi.  
Leggere attentamente il foglio illustrativo. Autorizzazione del 05/08/2019.

[www.flector.it](http://www.flector.it)

# Spezie

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

**43. CONSIGLI DI VIAGGIO**  
La città dalle cento chiese

**46. PRODOTTI**

**48. LIBRI**

Lucca è una città lenta e gentile, che ha mantenuto quasi intatto il suo centro storico medioevale, così come la cinta muraria che lo circonda. Tra le sue strette stradine, le piazze che sembrano uscire dal passato, le straordinarie chiese e i palazzi nobiliari, risuonano le note di Giacomo Puccini, che qui vide i natali

di Chiara Zaccarelli

CONSIGLI  
DI VIAGGIO

# La città dalle cento chiese

**C**ittà di fondazione romana e di impianto prettamente medioevale, come testimoniano le antiche mura e i due assi principali, via Fillungo e via San Paolino-Santa Croce, che ricalcano i decumani, Lucca è facilmente percorribile a piedi o in bicicletta, e ai visitatori offre arte, cultura, ma anche insolite proposte gastronomiche, una prestigiosa tradizione musicale e dintorni ricchi di natura e di storia. È nota anche come la "città dalle 100 chiese" per la sua abbondanza di luoghi di culto, considerando anche le cappelle private annesse ai tanti palazzi nobiliari o le chiese sconsecrate adibite a gallerie d'arte o spazi per eventi.

## UNA PASSEGGIATA TRA STORIA E NATURA

Impossibile parlare di Lucca senza citare le sue mura, che Gabriele D'Annunzio definì "l'arborato cerchio". Realizzate tra il 1513 e il 1645, si estendono per un perimetro di circa quattro chilometri, per 12 metri di altezza, abbracciando la città e sorvegliandola con

discrezione. Oggi sono una sorta di giardino pubblico diffuso, una *promenade* alberata dove passeggiare, fare sport, ascoltare concerti, o semplicemente, godersi il panorama. Passaggi segreti, nascondigli e bastioni racchiudono la memoria storica di una città che ha tanto da offrire sia a livello artistico sia a livello naturale. L'Orto Botanico, per esempio, è un'isola di verde e biodiversità incastonata nel centro storico, dove si estende per circa due ettari, al confine con le mura. Qui, oltre al patrimonio storico-scientifico e architettonico di origine ottocentesca, è possibile ammirare collezioni viventi e museali di grande interesse, una biblioteca, erbari, e partecipare a eventi e laboratori. Se passeggiando sulle mura scorgete un palazzo signorile, circondato da un rigoglioso giardino, sappiate che si tratta di Palazzo Pfanner, costruito agli inizi del Settecento su progetto di Filippo Juvarra. Con i suoi prati perfettamente curati, le piante ornamentali, gli alberi ad alto fusto, le conche di limoni e le statue settecentesche, il giardino del palazzo è un inaspettato angolo

barocco nel cuore della città medioevale. Una chicca per gli appassionati di cinema: qui vennero girati *Arrivano i bersaglieri* di Luigi Magni, *Il marchese del Grillo* di Mario Monicelli e *Ritratto di signora* di Jane Campion.

## UN INCREDBILE PATRIMONIO STORICO CULTURALE

Come dicevamo, Lucca è uno scrigno di edifici religiosi di enorme valore artistico e architettonico. Impossibile visitarli tutti in pochi giorni: il consiglio è quello di concentrarsi sugli imperdibili duomo di San Martino, San Michele in Foro e San Frediano. La prima cosa che si nota del duomo di San Martino, magnifico esempio di romanico rinascimentale, è l'asimmetria del lato destro della sua facciata policroma, che è stata adattata alla già esistente torre campanaria. L'interno conserva alcune straordinarie opere, come il celebre *Monumento funebre di Ilaria del Carretto* (1406-1408), realizzato da Jacopo della Quercia per la moglie del signore di Lucca Paolo Guinigi, il *Crocifisso ligneo del Volto Santo* (1484), che rappresenterebbe



## ANTICA FARMACIA BETTI

È una farmacia antichissima, con una storia incredibile, quella attualmente guidata da Massimo Betti. Fondata nel 1709, da allora è sempre appartenuta alla medesima famiglia. Di qui passarono nobili, musicisti, politici, intellettuali e artisti di ogni genere, che venivano a Bagni di Lucca per usufruire delle terapeutiche acque termali. Nel 1805, con l'avvento al governo di Lucca della principessa Elisa Baciocchi, sorella di Napoleone Bonaparte, la farmacia fu ristrutturata completamente in stile impero e corredata dei mobili e dei 53 vasi bianchi e oro firmati Ginori, tutt'oggi presenti. Massimo Betti, che rappresenta la nona generazione, conserva gli antichi ricettari dell'avo Adriano, da cui trae l'esclusiva formula di un curry indiano, che ancora oggi prepara personalmente e vende con successo. [www.farmaciabetti.it](http://www.farmaciabetti.it)

## Consigli di viaggio

il vero volto di Cristo, e la *Madonna in trono col Bambino e santi* (1479 circa) di Domenico Ghirlandaio.

La basilica di San Frediano, uno dei più antichi luoghi di culto della città e anch'essa in stile romanico, vanta sulla facciata un magnifico mosaico realizzato nel XIII secolo che rappresenta l'*Ascensione di Cristo tra gli angeli*. All'interno valgono la visita un interessante fonte battesimale e la cappella Trenta. Infine, la chiesa gotico-romanica di San Michele in Foro, situata nell'omonima piazza

corrispondente all'antico foro romano, colpisce per l'imponente facciata, dominata da una grande statua in marmo di San Michele Arcangelo nell'atto di uccidere il drago.

Poco lontano, un altro luogo simbolo di Lucca: piazza dell'Anfiteatro, oggi cuore vivace della città, costruita sull'originaria struttura ellittica tipica degli anfiteatri romani. Vi si affacciano ristoranti e negozietti caratteristici, e d'estate vi si tengono eventi, manifestazioni e concerti. A renderla ancor più suggestiva, l'assenza di grandi vie di accesso: vi si entra attraverso quattro piccole porte a volta, particolarità questa che le dà l'aspetto di "piazza chiusa". Qui si incrocia anche la via dello shopping di Lucca, dove si trovano i negozi più prestigiosi e le botteghe storiche:



San Michele in Foro

© Darios/shutterstock.com

il cosiddetto Fillungo, su cui si affacciano anche alcuni tra i più prestigiosi palazzi nobiliari cittadini.

Ma Lucca non è solo la città delle cento chiese: nel Medioevo vi spiccavano 250 torri, di ogni dimensione. Oggi ne restano solo due, la Torre Guinigi e la Torre delle Ore. La prima fu costruita dall'omonima famiglia di ricchi mercanti del XV secolo. Vale la pena salire gli oltre duecento scalini per ammirare, sulla sua sommità, il curioso giardino pensile dove crescono bellissimi lecci. La Torre delle Ore invece ospita, sin dal 1471, un orologio pubblico, il cui meccanismo a carica manuale è uno dei più interessanti ancora in funzione in Europa.

Tra queste strette vie e queste piazze

medioevali è facile sentir risuonare note di musica classica. Durante tutto l'anno, infatti, Lucca ospita il festival "Puccini e la sua Lucca", unica manifestazione musicale permanente al mondo, con concerti ed eventi che si tengono un po' ovunque in città. La manifestazione è stata istituita nel 2004 come omaggio al grande compositore, che nacque proprio a Lucca, in quella che è oggi la sua casa museo.

### DINTORNI DA SCOPRIRE

La città è inserita in uno straordinario paesaggio naturale. A pochi minuti dal centro c'è il Parco Fluviale del Serchio, dove si può passeggiare, andare in canoa, fare trekking o anche un semplice pic-nic. Sempre lungo il corso del Serchio ci si imbatte nel cosiddetto Ponte del Diavolo, incredibile esempio di architettura con struttura "a schiena d'asino" che, secondo la leggenda, fu costruito dal maligno in persona. Non distanti si trovano il bellissimo borgo di Barga, con il suo impianto medievale perfettamente conservato, e Castelvechio Pascoli, con la casa in cui visse Giovanni Pascoli. Infine, meritano una sosta le terme di Bagni di Lucca: note fin dai tempi dei romani, nell'Ottocento divennero una delle più eleganti stazioni termali d'Europa, ritrovo dell'aristocrazia e dell'alta borghesia europea. ■

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.turismo.lucca.it](http://www.turismo.lucca.it)  
[www.palazzopanner.it](http://www.palazzopanner.it)  
[www.comune.lucca.it](http://www.comune.lucca.it)

## I LUOGHI DEL CUORE DI MASSIMO BETTI

- 1. Le mura.** Non posso non citare i bastioni di Lucca, la passeggiata per eccellenza, un patrimonio unico al mondo a cui i lucchesi tengono particolarmente, tanto che nel 1866 le ricomprarono di tasca loro dal Governo italiano, che intendeva smembrarle per poi rivenderle a pezzi.
- 2. Prato Fiorito.** Il monte Prato Fiorito, nella zona di Bagni di Lucca, è un monte calvo, ossia privo di vegetazione, ma in primavera si riempie di magnifici fiori. Secondo la leggenda vi si tenevano sabba e riti satanici. Del resto, non è lontano dal famoso Ponte del Diavolo...
- 3. Il casinò di Bagni di Lucca.** Bagni di Lucca è conosciuta soprattutto per le sue terme, ma forse non tutti sanno che qui nacque il primo vero casinò della storia. Sin dal Trecento, proprio all'interno delle terme esisteva infatti una casa da gioco, i cui proventi servivano a pagare le spese mediche dei più indigenti. In tal modo si riusciva in un colpo solo a trovare le risorse per aiutare i poveri e tenere sotto controllo il proliferare del gioco d'azzardo. Questa pratica restò in auge per cinque secoli, fino a quando i Borbone, a circa metà Ottocento, fecero costruire in un apposito edificio il Casinò Reale, nell'ambito di una politica che renderà Bagni di Lucca uno dei centri termali più importanti d'Europa.

**i FARMACIA FOCUS**

## L'approfondimento monotematico di iFarma



[www.ifarma.net](http://www.ifarma.net)

PRODOTTI

I prodotti per lo *skincare* e l'*haircare* più innovativi, gli integratori alimentari specifici per la stagione in corso, i prodotti per l'igiene e la medicazione, quelli per l'infanzia e per i nostri *pet*



[www.officinadellalchimista.com](http://www.officinadellalchimista.com)



### RITROVARE L'ENERGIA

Normalmente una dieta sana ed equilibrata, ricca di acqua, frutta e verdura fresche, dovrebbe essere sufficiente a fornirci tutti i nutrienti di cui abbiamo bisogno per sentirci in forma. Ma in particolari momenti di stanchezza o stress psicofisico, può essere d'aiuto **OpusVit, dell'Officina dell'Alchimista®**, un integratore di vitamine e minerali completo. Una compressa al giorno aiuta a ritrovare l'energia di cui abbiamo bisogno. Le vitamine C, D e lo zinco contribuiscono a supportare il sistema immunitario, mentre il complesso delle vitamine B aiuta a ritrovare forza e benessere psicofisico. Da oggi, inoltre, OpusVit è senza glutine e senza lattosio.



[www.helan.com](http://www.helan.com)



L'efficacia nelle erbe

### TUTTI I BENEFICI DELL'ARNICA

Gli sportivi sanno bene che in caso di traumi o dolori muscolari niente riesce a dare sollievo come un massaggio decontratturante con l'arnica, una pianta riconosciuta da centinaia di anni per le sue proprietà antinfiammatorie e antidolorifiche. L'**Arnica Pomata Concentrata**, della linea I Rimedi di Helan, contrasta affaticamenti e tensioni muscolari ed è ideale per il massaggio, anche quello sportivo. La sua formula con estratto secco titolato e oleolito di fiori d'arnica montana, in sinergia con l'estratto di consolida e con gli oli essenziali di cipresso, pino marittimo e timo bianco, assicura la massima efficacia. Arricchita da acqua di menta bio, lenitiva e rinfrescante, da olio e burro di mandorle dolci, emollienti e nutrienti, e da vitamina E, dall'azione antiossidante, dona un rapido sollievo alle zone cutanee interessate dallo stato di sofferenza. La sinergia di questi principi attivi contribuisce ad alleviare il disagio e la rende il prodotto ideale per tutte le situazioni in cui la pelle ha bisogno di sollievo.

Somatoline®

### IL PERFETTO RITUALE NOTTURNO

È nelle ore di riposo notturno che il nostro corpo e la nostra pelle si rigenerano e assorbono meglio i trattamenti. Per questo **Somatoline Cosmetic** ha formulato una gamma di prodotti in grado di ridurre gli accumuli adiposi e drenare i liquidi in eccesso, che agisce proprio durante la notte. Si tratta di tre differenti *soin* d'urto che promettono risultati visibili già in sette notti. **Snellente 7 notti ultra intensivo crema** è una formula a effetto caldo che favorisce la riduzione degli accumuli adiposi, drena i liquidi cutanei e leviga la pelle. Contiene estratti di alghe e caffeina per snellire, sale marino ed escina per drenare e migliorare il microcircolo e argilla bianca naturale per levigare. **Snellente 7 notti ultra intensivo gel fresco**, con la sua *texture* a effetto fresco favorisce la riduzione degli accumuli adiposi, drena i liquidi cutanei e leviga la pelle. Agli ingredienti qui si aggiunge il sericoside naturale, estratto dalla radice di un albero tropicale della Tanzania, per migliorare il microcircolo. Infine, lo **Snellente 7 notti natural**, trattamento snellente con il 95 per cento di ingredienti di origine naturale, formulato per rispettare la pelle sensibile. Contiene artemisia marittima per contrastare l'accumulo di zuccheri, e menta piperita per favorire il microcircolo. È dermatologicamente testato su soggetti con pelle sensibile, senza parabeni, paraffine, siliconi, oli minerali, profumo sintetico, ingredienti di origine animale, Bht, Ogm.

[www.somatolinecosmetic.com](http://www.somatolinecosmetic.com)



[www.rinosol.it](http://www.rinosol.it)



### LIBERARE IL NASO CHIUSO

In caso di congestione nasale, naso chiuso, irritazione della mucosa dovuti a sindromi influenzali, raffreddore, riniti allergiche e sinusiti, può essere utile uno *spray* nasale come **Rinosol 2Act**, prodotto da Euritalia Pharma. Svolge un'azione decongestionante e protettiva grazie alla formazione di un film mucoadesivo che protegge la mucosa dal contatto con gli agenti esterni, con un'azione antinfiammatoria indiretta. Inoltre, Rinosol 2Act fluidifica il muco, ne promuove l'eliminazione e decongestiona il naso grazie a ActiFilm, un complesso attivo naturale caratterizzato in tannini, polisaccaridi, resine, flavonoidi. Completano l'azione di Rinosol 2Act le proprietà rinfrescanti degli oli essenziali di eucalipto e *niaouly*, che donano una piacevole sensazione di freschezza. È sufficiente applicare una o due erogazioni per narice e soffiare il naso delicatamente, quindi ripetere l'applicazione. È ideale per un uso frequente e per periodi prolungati, anche in gravidanza e allattamento.



### UN AIUTO PER IL SISTEMA IMMUNITARIO DEI PIÙ PICCOLI

Brividi, starnuti, naso che cola, tosse: il freddo e gli sbalzi di temperatura causano spesso ai bambini malattie da raffreddamento stagionali, tanto fastidiose quanto contagiose. Come affrontarle? Cercando di limitare i rischi e supportando il sistema immunitario dei più piccoli. A questo scopo può essere utile **Trocà® Flu Immunoglukan®** sciroppo, prodotto da Uriach Italy, all'interno della linea pediatrica a marchio Laborest. L'Imunoglukan® (beta-1,3-1,6-D-glucano) è una sostanza naturale di origine vegetale, che si ottiene da un fungo (*Pleurotus ostreatus*) attraverso una tecnologia brevettata capace di isolarla. Una volta assunto, Immunoglukan® non può essere metabolizzato dai nostri enzimi e rimane quindi non assorbito a livello intestinale. Durante il passaggio nel lume intestinale, viene riconosciuto come molecola non propria dell'organismo da parte del nostro sistema immunitario che si allerta e si prepara a contrastare eventuali virus. La vitamina C contribuisce alla normale funzione del sistema immunitario e alla riduzione della stanchezza e dell'affaticamento.

[www.laborest.com](http://www.laborest.com)

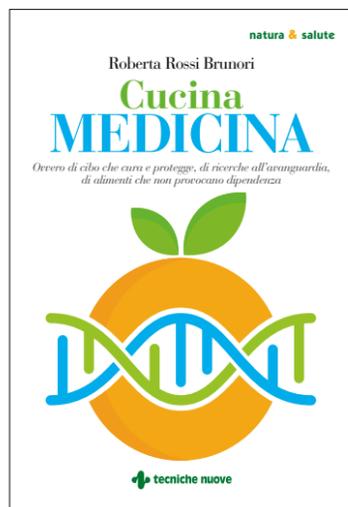


[www.boiron.it](http://www.boiron.it)



### DOLCI NOTTI

**NutriNotte** è un nuovo integratore alimentare firmato **Boiron**, pensato per facilitare l'addormentamento e migliorare la qualità del sonno. A base di magnesio e melissa, è formulato per rilassare e preparare il corpo all'addormentamento, facilitandolo e migliorando la qualità del sonno. Inoltre, associa ai componenti noti per favorire il riposo notturno un ingrediente innovativo: i semi d'uva, ricchi in polifenoli, le cui proprietà antiossidanti sono ampiamente documentate. Si consiglia di assumere due capsule di NutriNotte alla sera, con un bicchiere d'acqua, prima di coricarsi.



## CUCINA MEDICINA Ovvero di cibo che cura e protegge, di ricerche all'avanguardia, di alimenti che non provocano dipendenza di Roberta Rossi Brunori

Un ricettario vegano, corredato con foto scattate della stessa autrice, che è anche un manuale di nutrizione, reso godibilissimo dalla sua capacità di divulgazione scientifica, nonché un *vademecum* per stare (e mangiare) bene. Ma chi è questa poliedrica autrice? Roberta Rossi Brunori, farmacista, esperta di cucina e benessere, già revisore dei conti all'Ordine dei farmacisti di Roma, è attualmente membro di Federfarma Roma come sindaco effettivo. Appassionata di cucina vegana, fotografa professionista, da anni scrive di cucina naturale su testate nazionali e sul suo blog [www.speziiale.net](http://www.speziiale.net). Ha studiato sostanze e dipendenze - oltre la laurea in Farmacia vanta un *master* in Scienza dei prodotti cosmetici e dermatologici, un corso di perfezionamento in Fitoterapia e piante officinali e un corso di Counseling della salute - da gastronomo ha ricercato il piacere della tavola, da cuoca ama sperimentare. I capitoli di *Cucina Medicina* - "Da dove veniamo?", "Dietro al boccone", "L'arte di cucinare", "Se questa è fame" e "Consigli per mangiare bene" - sono ognuno un compendio di ricette, scelte nutrizionali, consigli per la salute e divulgazione scientifica, scaturiti da approfonditi studi per comprendere come difendersi dalle malattie, senza rinunciare alla buona tavola. Un modo efficace per costruire in ognuno di noi la consapevolezza del rapporto che lega alimentazione e salute. Non ha controindicazioni: non importa essere vegani per apprezzarlo, basta avere l'intenzione di nutrirsi correttamente. Ha però un piacevole effetto collaterale: fa pensare.

[www.tecnichenuove.com](http://www.tecnichenuove.com)

## INTRODUZIONE ALL'ARTE DI VIAGGIARE IN SALUTE 101 perché ai quali saper rispondere (prima di partire)

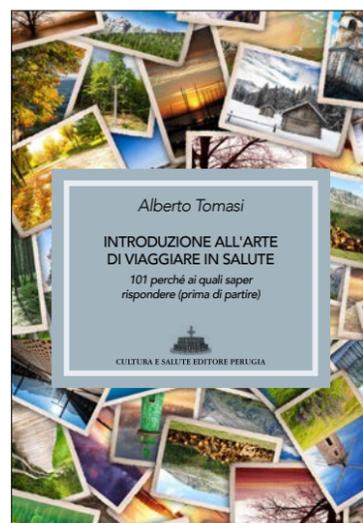
di Alberto Tomasi

Anche se ultimamente non abbiamo potuto viaggiare, presumibilmente prima o poi torneremo a farlo. Oggi come non mai, a maggior ragione dopo l'emergenza Covid, che ci spinge a comportamenti più attenti e consapevoli, è importante che ciò avvenga con un certo margine di sicurezza per la nostra salute e per quella di chi ci sta accanto. Nella valigia di un futuro viaggiatore consapevole non possono quindi mancare le informazioni e le conoscenze di volta in volta necessarie ad affrontare le diverse esperienze di viaggio. Per questo Alberto Tomasi, medico igienista, specialista in Medicina dei viaggi e delle migrazioni, con quest'opera ha voluto dare risposte chiare e concrete a tutte le problematiche connesse ai flussi turistici. Il volume, uscito per Edizioni Cultura e Salute, è agile e di facile consultazione, e si caratterizza per l'approccio moderno e la struttura insolita. Tomasi propone 101 domande per incuriosire il lettore, poste con ironia e sottigliezza, per stimolarlo a ricercare le motivazioni sottese alle più comuni norme e raccomandazioni mediche. Tra le più inusuali: "Perché vaccinazione deriva da vacca?", "Perché se si dorme bene in altitudine vuol dire che si è acclimatati?", "Perché *chikungunya* vuol dire *Colui che cammina storto?*", "Perché l'ippopotamo uccide più persone del leone?", "Perché i marinai e gli esploratori non sono più scorbutici?".

Questi e tutti gli altri "perché" di Alberto Tomasi trovano in questo volume riscontri puntuali e scientifici.

Non viene voglia anche a voi di andare subito a leggere tutte le risposte?

[www.edizioniculturasalute.com](http://www.edizioniculturasalute.com)



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

Per la **gestione sistemica** di una o più alterazioni metaboliche, quali **Colesterolo, Trigliceridi e Glicemia** fino alla **Sindrome Metabolica**.

# Metarecód

NOVITÀ  
2020



Con  
**neo Policaptil**  
GEL RETARD

100%  
naturale

- **7 studi clinici su oltre 500 pazienti, sia adulti che bambini**
- **Meccanismo di azione fisiologico sull'asse INTESTINO-FEGATO** pubblicato su **Nature Scientific Reports**
- **100% Naturale e biodegradabile**

**UN SOLO PRODOTTO CHE CONSENTE DI TRATTARE LA SINDROME METABOLICA E DI INTERVENIRE SU SINGOLI PARAMETRI ALTERATI IN MODO DA PREVENIRLA, CON UN OTTIMALE PROFILO DI EFFICACIA E SICUREZZA.**

<p><b>INDICATO</b> per il trattamento di singoli parametri metabolici</p>	<p><b>ELETTIVO</b> per il trattamento di più parametri alterati</p>	<p><b>UNICO</b> per il trattamento della sindrome metabolica</p>
<p><b>IL PIANO MARKETING A SUPPORTO GIÀ DAL LANCIO:</b></p>		
<p> • Campagna pubblicitaria</p>	<p> • Materiali per una grande visibilità nel punto vendita • Formazione professionale</p>	<p> • Informazione medica</p>

È UN DISPOSITIVO MEDICO **CE** 0477

CONTATTA L'AGENTE DI ZONA O L'UFFICIO COMMERCIALE E SCOPRI TUTTI I DETTAGLI DELL'OPERAZIONE E IL MERCHANDISING PER IL TUO PUNTO VENDITA.  
(FRONTOFFICE@ABOCA.IT - 0575 746316)

**Aboca S.p.A.** Società Agricola Sansepolcro (AR) - [www.aboca.com](http://www.aboca.com)  
MATERIALE AD ESCLUSIVO USO PROFESSIONALE

**Aboca**  
Innovazione per la salute