Dicembre 2022

iFARMA

iFARMA EDITORE *Periodico mensile - Anno VI numero 56 - Reg. Trib. Milano n. 107 del 14 marzo 2017 - Editore: iFarma Editore s.r.l., Via Enrico Toti 4, 20123 Milano*

DIGITAL PHARMACY FORUM

La tecnologia che fa bene

LA VOCE DELLA BASE
Il farmacista di Neanderthal

NETWORK
La farmacia è armonia e cura

CONVENTION
Le farmacie del capitale umano

HALIBORANGE®

INDIFESI?
IN DIFESA!

In Autunno
grande CAMPAGNA
PUBBLICITARIA TV!

MEDIASET
5 HD · 1 HD · 4 HD

VIT D3,
B6 E ZINCO

FORMULA
POTENZIATA

DAI
14 ANNI

HALIBORANGE IMMUNOSTIMOLANTE

Integratore alimentare con **Vitamine D3, B6 e Zinco per il buon funzionamento del sistema immunitario, Echinacea e Astragalo per le naturali difese dell'organismo, 7 mld di fermenti lattici tindalizzati.**
10 flaconcini

SENZA GLUTINE

HALIBORANGE IMMUNOSTIMOLANTE FORTE

Integratore alimentare con **Vitamine D3, B6 e Zinco per il buon funzionamento del sistema immunitario, Vitamina C; Echinacea e Astragalo per le naturali difese dell'organismo, 7 mld di fermenti lattici tindalizzati.**
20 compresse masticabili o deglutibili

SENZA GLUTINE

da piccoli a GRANDI

Scopri il progetto "Da piccoli a Grandi" per rispondere alle principali esigenze di integrazione di tutta la famiglia.

CONTATTA L'AGENTE DI ZONA O IL CUSTOMER SERVICE: 040. 8997224

Haliborange® è un prodotto Eurospital

Eurospital Spa · Via Flavia 122 · Trieste | **www.eurospital.com**

Haliborange - La Vitamina del Sole @haliborange_d www.haliborange.it

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

SOMMARIO

3. EDITORIALE
Un futuro di fiducia
5. LA VOCE DELLA BASE
Il farmacista di Neanderthal

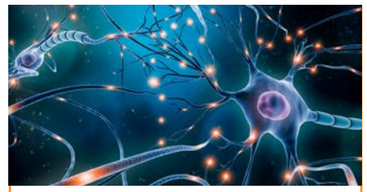
Speciale

8. DIGITAL PHARMACY FORUM
La tecnologia che fa bene

Scenari

14. NETWORK
La farmacia è armonia e cura
19. CONVENTION
Le farmacie del capitale umano
21. PROFESSIONE
Un ponte tra le generazioni
23. FILIERA
L'innovazione passa anche per le Vam
26. GESTIONE
Un *coach* in farmacia
35. MIXER

NUTRIENTI e SUPPLEMENTI



38. Acido ferulico e neuroprotezione
I progressi della ricerca evidenziano una diretta relazione tra l'assunzione di fibre, ricche di questo polifenolo, e la riduzione di stress ossidativo e infiammazione, alla base delle malattie neurodegenerative

40.Intestino irritabile? Utile la melatonina
Una supplementazione può migliorare la qualità di vita dei pazienti con Ibs, riducendo la sintomatologia dolorosa. Necessari approfondimenti per quanto riguarda gli effetti sulla distensione addominale

Spezie

47. PRODOTTI

facebook.com/Rivista.iFarma
http://lnked.in/iFarma

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

REDAZIONE
Elena Peverata
Chiara Zaccarelli

HANNO SCRITTO SU QUESTO NUMERO
Carlo Buonamico, Claudio Buono, Aldo Cacco, Erika Delfi, Nicola Miglino

REDAZIONE WEB
Marco Rocco

ART DIRECTOR
Floriana di Maio

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

CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ
Digital Sales

ADVERTISING SALES MANAGER
Giancarlo Confalonieri
(giancarlo.confalonieri@ifarma.net)

MARKETING
Luana De Stefano, Teresa Premoli, Sara Simone, Daniela Vidotto

AMMINISTRAZIONE
Katia Greto

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

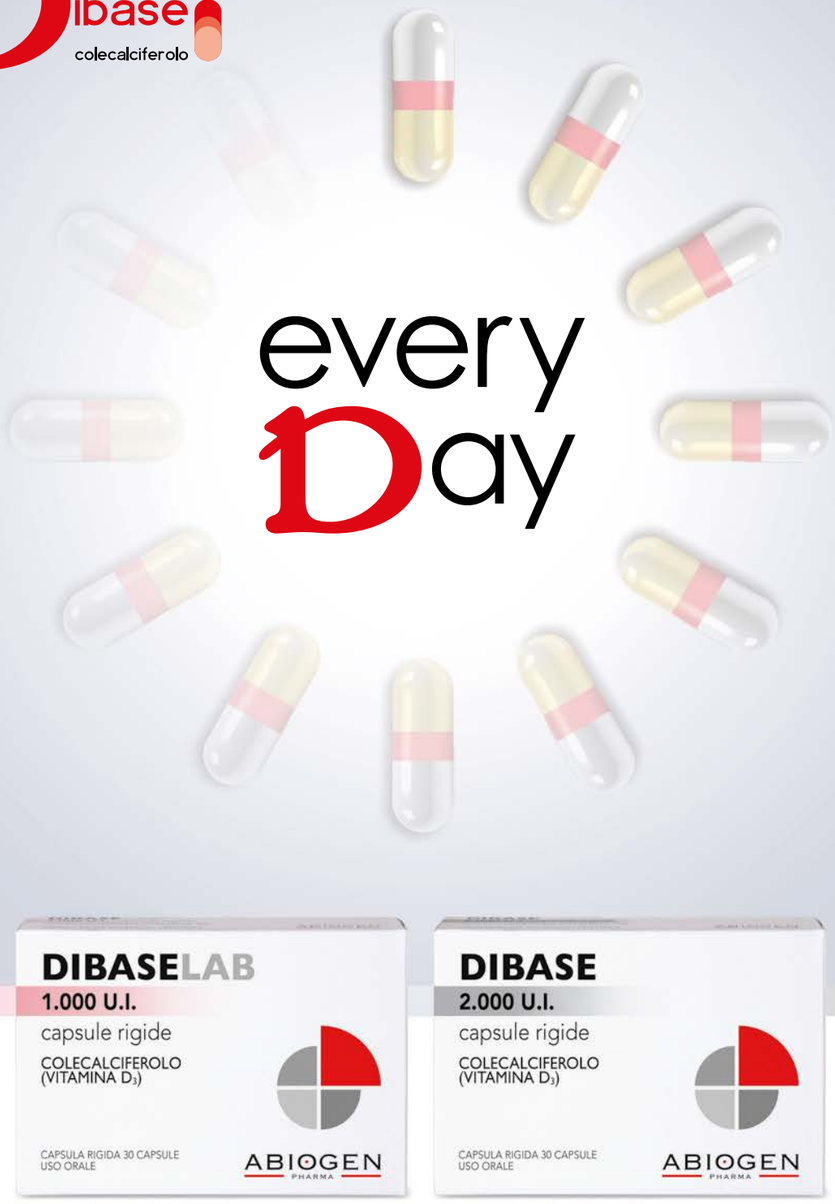
STAMPA: GRAPHICSCALVE SPA
LOCALITÀ PONTE FORMELLO, 1/3/4 - 24020 VILMINORE DI SCALVE (BG)

Nonostante l'editore abbia fatto il possibile per includere il copyright di ogni immagine, nel caso in cui ci fossero stati errori, omissioni o siste 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.

Dibase
colecalciferolo

every Day



30 capsule rigide
Euro 7,00

30 capsule rigide
Euro 9,50

CLASSE C - RR

Nuovi **dosaggi giornalieri** in capsule da 1.000 e 2.000 U.I., per rispondere alle diverse esigenze di supplementazione.[1-3]

ABIOGEN PHARMA

1. Hossein-Nezhad et al. Mayo Clin Proc. 2013; 88: 720-755; 2. RCP Dibaselab; 3. RCP Dibase 2.000.

Materiale promozionale depositato presso l'AIFA in data 25/10/2022 - MP 02.22 BIS

EDITORIALE

Un futuro di fiducia

Laura Benfenati
direttore

Stanno rallentando le acquisizioni da parte delle catene? Sta scendendo il prezzo delle farmacie? Il cambio della remunerazione si otterrà mai? Si riuscirà a convenzionare i servizi? Le farmacie saranno protagoniste della riorganizzazione della sanità territoriale? L'*e-commerce* è un pericolo o un'opportunità? Le reti non di proprietà diventeranno più appetibili? Le "ruralissime" riusciranno a garantire il servizio? Le tecnologie digitali potranno essere d'aiuto nel *back end* a fronte di una carenza sempre più cronica di collaboratori? Nascerà un nuovo sindacato delle reti?

Un altro anno si chiude e sono molte le domande ancora senza risposta per i titolari di farmacia.

«Difficile in questo momento parlare di futuro, sembra sia sparito», ha detto lo scrittore Alessandro Baricco all'appuntamento prenatalizio di Novartis con i giornalisti. «Un tempo c'erano i giovani che volevano un tipo di futuro, ora vorrebbero un futuro e basta. Con la pandemia siamo andati avanti lasciando indietro qualcosa di noi, viviamo continuamente sotto emergenza: che ne è di quelli che hanno visioni, che vogliono cambiare il mondo? Sono le persone in cui prevale il desiderio sulla paura». Baricco ha ridimensionato il coraggio, ricordando che già i greci lo ritenevano vicino alla follia: «L'opposto della paura non è il coraggio, è il desiderio, è la voglia di fare, è il prendersi cura. In un momento così nebbioso andiamo avanti portandoci dietro le cose che contano».

Baricco: «Con la pandemia siamo andati avanti lasciando indietro qualcosa di noi, viviamo continuamente sotto emergenza: che ne è di quelli che hanno visioni, che vogliono cambiare il mondo?»

Del prendersi cura e di quello che conta davvero ha parlato anche Papa Francesco all'emozionante incontro con i farmacisti di Apoteca Natura, in cui ha definito la farmacia "armonia e cura". Ve lo raccontiamo in quest'ultimo numero dell'anno, in cui troverete belle storie di fiducia nel futuro come quella del "farmacista di Neanderthal" a *pagina 5*.

Al nostro *Digital Pharmacy Forum* hanno partecipato colleghi che stanno utilizzando le nuove tecnologie per migliorare il loro lavoro quotidiano, per investire in nuove attività professionalmente gratificanti, per ottimizzare la gestione dei *social* e quella del magazzino, per avere sotto controllo in remoto tutti i numeri della farmacia.

Vi parliamo anche di reti perché, siano esse di proprietà o no, aumentano i progetti, le attività, gli obiettivi e abbiamo la sensazione di un reale cambio di passo, in quest'ambito, che ci fa ben sperare per il 2023. Chi decide di non vendere la farmacia, una scelta di rete convinta a questo punto la deve fare.

iFarma anche l'anno prossimo vi sarà a fianco con nuovi progetti "satellite" alla rivista, che dal prossimo numero diventerà monografica, perché riteniamo che si debba andare in profondità su certi argomenti come il digitale, l'innovazione nel *retail*, le reti, la sostenibilità. Non abbiamo la risposta alle domande dei titolari di farmacia ma vogliamo continuare a stimolare il dibattito con articoli, *forum*, interviste, corsi itineranti, *webinar* e *focus*.

E contribuire alla narrazione di una farmacia nuova che ha fiducia nel futuro.

Tanti cari auguri di Buon Natale e Buon Anno Nuovo da tutta la redazione di *iFarma*.

digitalpharmacy
empowered by PHARMAP
I TUOI FARMACI A DOMICILIO

La gestione dei social della tua Farmacia *è uno stress?*

PIÙ DI 500 FARMACIE già clienti

Aderisci all'offerta Digital Pharmacy

In omaggio una campagna pubblicitaria sui social della tua Farmacia!

Scannerizza il qr code per ricevere una consulenza gratuita!

Scrivi a: info@digitalpharmacy.it

www.digitalpharmacy.it

LA VOCE DELLA BASE

Il farmacista di Neanderthal

«Un uomo può sentirsi vecchio come i suoi anni ma giovane come i suoi sogni». Mi ritrovo molto in questa frase, attribuita a Shimon Peres. Perché ormai ho più di settant'anni ma ancora tanti sogni. Uno dei miei ultimi era di entrare in categoria *élite* nelle gare di apnea dinamica, risultato che ho ottenuto nello scorso maggio e che mi permetterà di sognare di percorrere distanze più lunghe sott'acqua e gareggiare assieme ai campioni di questo sport.

Ma il mio sogno più frequente, che mi accompagna quando mi addormento la notte, e mi incontra quando mi risveglio la mattina, è la farmacia. Non è una mania, ma il desiderio di fare il mio lavoro con passione. Qualcuno commenterà questa mia affermazione in modo ironico, qualcuno con sarcasmo, altri con fastidio se non con raccapriccio. Ma ci saranno sicuramente dei colleghi che si ritroveranno, spero, in quello che ho scritto. Sono tutti quelli che sognano un futuro della farmacia indipendente.

Non riesco a immaginare come sarà, non ne sono capace, ma ci provo, partendo dal pensare a quello che ho fatto in questi quarant'anni e più di professione, a come è cambiato il mio lavoro. Iniziato con le casse mutue, le ricette in bianco sulle quali i medici si sbizzarrivano in esercizi di brutta calligrafia. Continuato fino all'oggi caratterizzato dal farmacista vaccinatore, da quello dei tamponi.

Ma che esperienze ho fatto in questi anni? La prima, e più importante, fu quando fui chiamato a dirigere una farmacia. Il direttore di una farmacia privata era una figura equivoca, semplicemente perché non sarebbe potuto esistere, eppure, anche se non legalmente, lo facevo.

Ho iniziato quando non esistevano i *computer*, gli ordini veniva fatti registrando gli acquisti in un'agenda.

Quelli ai grossisti erano telefonici. Quante ore passate al telefono, a dettare le voci che servivano.

Poi ci fu l'informatizzazione. All'inizio una mono-utenza; le vendite veniva registrate attraverso una penna ottica il cui contenuto venivano scaricato dentro una specie di calamaio, per essere poi riversato in un pc.

Fortunatamente, a breve arrivò una multi-utenza, simile a quella che si è abituati a vedere ora. Poiché ero stato il primo a sperimentare questo sistema, fui invitato a illustrare il programma in giro per il Veneto.

Fu un'esperienza bella e formativa, perché mi permise di entrare in contatto con realtà particolari e conoscere molti bravi farmacisti, che mi spinsero ad avere il desiderio di differenziare la farmacia, come stavano facendo tanti di loro.

Iniziai così l'esperienza dell'omeopatia, quando non c'era ancora nessun grossista che disponesse in maniera ampia dei farmaci omeopatici. Quanti salti mortali, per elaborare gli ordini che potessero soddisfare i clienti! Il corso di omeopatia del Cisdo, per avere la conoscenza di quello che vendevo.

Arrivò soprattutto l'innamoramento per le piante medicinali, grazie a un collega di Bolzano, il dottor Chiereghin, che mi dimostrò come si poteva fare fitoterapia in farmacia. Il primo corso di specializzazione in fitoterapia all'Università di Siena, in quella che sarebbe diventata l'embrione della Sifit, seguito dalla meravigliosa esperienza dell'organizzazione del Congresso Nazionale di Albarella. La responsabilità dei corsi di aggiornamento per l'Ordine dei Farmacisti di Venezia. Gli oli essenziali con il dottor Camporese. La fitoterapia cinese. La galenica. La collaborazione con uno studio di progettazione di farmacie. La mia prima farmacia a Vasto, a concorso, seguita dal ritorno al nord, vicino a casa, a Mogliano. La Farmacia alla Marca, diventata Farmacie, quando comperai all'asta la farmacia comunale. Lo sviluppo e il consolidamento dei miei rapporti con Unifarco. La nascita di Farmacie Specializzate. L'opportunità di veder pubblicato quello che scrivo. E così, di anno in anno, siamo arrivati alla fine, temporanea, dei sogni. Affossati dal Covid e dal dr. Google? Neanche per idea. Si prospettano tempi turbolenti, che verranno affrontati senza timore. La professione sta cambiando, resta da capire come si continuerà a sognare per restare giovani, almeno nella mente.

Aldo Cacco
farmacista

UNA NUVOLA DI SOLLIEVO PER LA PELLE A TENDENZA ACNEICA

94% degli utilizzatori **è soddisfatto**

dei risultati ottenuti con il trattamento

GSE COMPLEX

CLINICALLY TESTED — Studio sull'associazione di GSE COMPLEX MOUSSE DETERGENTE, GSE COMPLEX MASCHERA, GSE COMPLEX RIBBON TIP

DERMATOLOGICALLY TESTED — Su pelli sensibili

HEAVY METALS TESTED — Per Nichel, Cromo, Cobalto

Detergente in forma di schiuma, a base di GSEvo®lved, bioliquefatto di Vite, Boswellia e Zenzero, Polifruttosio, Fico d'India, oli essenziali di Lavanda e Melissa, Hydagen® Aquaporin e Arginina che offre una **delicata igiene quotidiana per pelli a tendenza acneica.**
Favorisce la riduzione del rossore, donando vitalità e luminosità alla pelle.
La formulazione, a pH fisiologico, non contiene conservanti propriamente detti, ma un sistema di conservazione che non altera l'equilibrio del microbiota cutaneo.

GSEvolved

*Test di soddisfazione condotto da TRND nel 2022 su un campione di 414 soggetti italiani con pelle a tendenza acneica.

Scopri il trattamento completo su **www.prodecopharma.com**

Prodeco Pharma
etica per natura

Speciale

Digital Pharmacy Forum

La tecnologia che fa bene

L'innovazione digitale rappresenta un vantaggio per tutti, in termini di risparmio di tempo e di lavoro (e quindi economico), in termini di performance e servizi, ricevuti e offerti. E se molto resta da fare per la transizione verso la farmacia di domani, c'è già chi pensa al metaverso...

di Carlo Buonamico

Anche punto è la farmacia territoriale italiana nell'innovare digitalmente il proprio modo di lavorare nel *front* e nel *back-office*? E quanto è spinta la propensione all'uso del commercio digitale?
Al Digital Pharmacy Forum dello scorso 10 novembre il presidente di Federfarma Marco Cossolo ha evidenziato il permanere dell'esigenza di avvicinare i titolari al modello di farmacia multicanale. Distinguendo bene tra informatizzazione e digitalizzazione. «Molto strutturata la prima sin dagli anni '80, soprattutto nel *back-office*, e potenziata anche grazie alle iniziative condotte da Promofarma relativamente al magazzino e alla ricetta elettronica. Tanto resta ancora da fare nella digitalizzazione del rapporto con il paziente, soprattutto pensando ai *social* e alle *app*», ha indicato Cossolo. Spiegando la necessità di «superare il *gap* culturale che ostacola la comprensione delle implicazioni positive dell'applicazione del digitale in farmacia».

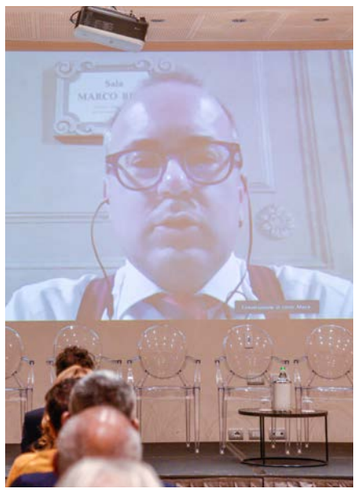
In apertura: Marco Cossolo, presidente di Federfarma. Nella pagina accanto, dall'alto: Annarosa Racca, presidente di Federfarma Lombardia. Enrico Girotti di H-Farm Innovation, Marcello Tarabusi e Giovanni Trombetta, commercialisti dello studio Guandalini.

SERVIZI DIGITALI STRUTTURATI

Ciononostante, i sindacati di categoria sono già da tempo impegnati per rendere quanto più strutturati possibile i servizi digitali offerti dalle farmacie del territorio. Come in Lombardia, dove «stiamo cercando di convenzionare la telemedicina», ha ricordato Annarosa Racca, presidente di Federfarma Lombardia. Che ha anche posto l'accento sulla passione che pongono quotidianamente i farmacisti nel proprio lavoro, anche quando si parla di declinarlo al digitale. Cosa spesso fattibile anche «insieme alle aziende, farmaceutiche e non, e a quelle che erogano servizi per la farmacia». L'importante è ridurre «la dicotomia tra punto vendita fisico e *on line* che ancora oggi interessa tutte le categorie di *retail*», ha avvertito Enrico Girotti di H-Farm Innovation. Perché si andrà inevitabilmente «verso una maggiore integrazione tra questi due canali. Anche perché i consumatori non apprezzano questa distinzione». Ma in questo processo di digitalizzazione la farmacia può beneficiare di alcuni vantaggi significativi rispetto ad altri *player* del *retail*: «La prossimità alla propria clientela e la connessione con la tecnologia è già presente in farmacia» da quando c'è l'uso del computer ed «entra in farmacia insieme agli *smartphone* dei propri clienti».

TECNOLOGIA E CONVENIENZA ECONOMICA

L'analisi della transizione digitale della farmacia di comunità si è estesa anche agli aspetti economico-finanziari, grazie all'intervento del duo Marcello Tarabusi-



Dall'alto: Davide Pellegrini, docente di Marketing Università di Parma, Valentina Pontiggia, direttrice dell'Osservatorio eCommerce B2C e Innovazione digitale nel retail Politecnico di Milano, ed Erika Mallarini, Associate Professor of Practice di Government, Health and Not for Profit SDA Bocconi School of Management.

Giovanni Trombetta, commercialisti dello Studio Guandalini. Numerosi esempi portati all'attenzione dei presenti hanno evidenziato che «il valore dell'introduzione del digitale in farmacia non è dato tanto dall'apertura di un canale *e-commerce*, che non rappresenta la "'svolta" per i titolari», ha segnalato Tarabusi. «Il vero valore è quello derivante dall'opportunità di risparmiare tempo grazie all'applicazione di soluzioni digitali per rendere più efficiente e meno oneroso il lavoro del farmacista». In altri termini, «investire in tecnologia riduce i costi», ha ricordato Trombetta, asserendo però come sia ancora insufficiente l'investimento delle farmacie su questa voce.
Ma attenzione: non tutti gli investimenti in digitale sortiscono gli stessi effetti benefici per il farmacista. Per esempio, «mentre la fatturazione elettronica verso la Pubblica Amministrazione rimane molto onerosa in termini di tempo, sia per il numero sia per la differenza di operazioni richieste a seconda della Pa a cui si deve fatturare, nel ciclo passivo sulle fatture elettroniche la riconciliazione degli ordini automatizzata permette di risparmiare molto tempo, circa quattro minuti a fattura. Quanto alle *app*, è ancora difficile valorizzare se portano o meno un vantaggio economico per la farmacia», avverte il commercialista. Anche se è indubbio l'effetto fidelizzazione.
[Sul prossimo numero di *iFarma*, interamente dedicato a *retail* e innovazione, troverete due ampi articoli di Tarabusi e Trombetta dedicati al risparmio indotto dalle nuove tecnologie digitali, *NdR*].

FARMACIA, UNA PEOPLE-COMPANY

In che direzione deve andare il farmacista? Quale strada prenderà il *retail*? E quale sarà la rotta dell'innovazione in farmacia? Tre domande tra il filosofico e il pratico a cui hanno risposto gli interventi di tre esperti di marketing intervenuti al forum: Davide Pellegrini, docente di Marketing presso l'Università di Parma, Valentina Pontiggia, direttrice dell'Osservatorio eCommerce B2C e Innovazione digitale nel retail del Politecnico di Milano, ed Erika Mallarini, *Associate Professor of Practice di Government, Health and Not for Profit* presso SDA Bocconi School of Management.
Iniziamo con il dire che il farmacista sta cambiando da tempo il suo modo di lavorare e di affrontare le nuove sfide della farmacia, soprattutto quelle che si prospettano per il futuro. E si sta trasformando sempre più in un *manager*. O almeno dovrebbe. Giacché la farmacia di oggi è sempre più un'impresa a tutti gli effetti. Non tutti i farmacisti però sono inclini a questo tipo di lavoro, «molto complesso e fatto di numeri, dove un ruolo molto importante è giocato anche dalla propria capacità analitica e dalla propensione a gestire un *team* di persone. Perché la farmacia è una *people-company* per antonomasia», ha spiegato Pellegrini. Eppure il lavoro del "*Pharmacy Data Manager*" è sempre più importante, così importante da potersi identificare con una figura professionale a tutti gli effetti. Che «beneficia moltissimo dell'innovazione digitale. Che per esempio aiuta ad analizzare e interpretare i numeri, così come le informazioni contenute nei dati delle carte fedeltà dei propri clienti».

IL VALORE DELLA PROSSIMITÀ

Concorde su questa visione Pontiggia, che ha ricordato come la tecnologia digitale possa e debba servire per «analizzare i dati dei clienti e, nel *back-end*, per indirizzare una trasformazione che porti all'unificazione dei profili del cliente *on line* e *off line*. Un'integrazione-identificazione che è il cliente stesso a richiedere». Come a dire che la strada che prenderà il *retail*, farmacia compresa, sarà quella della convivenza del canale fisico e dell'*e-commerce*. Quest'ultimo potrà anche servire «come risorsa per ovviare alle riduzioni di marginalità dovute alle contrazioni dei consumi nel negozio fisico dovuti all'inflazione».
La farmacia «ha due ingredienti che altri *retailer* non hanno e che cercano disperatamente: la prossimità territoriale e quella figurativa, cioè il racconto di un'esperienza. Un valore, quest'ultimo, che la farmacia deve potenziare e sfruttare nel canale digitale», suggerisce la docente del Politecnico. Che a quanti chiedono se il futuro del *retail* sarà il metaverso risponde: «Sì, ma per ora dobbiamo ancora gestire l'integrazione tra *off line* e *on line*».
Da che parte andrà allora lo sviluppo e l'applicazione dell'innovazione in farmacia? Secondo Mallarini «l'innovazione tecnologica in farmacia deve essere legata al cambiamento della sanità. E come in qualsiasi settore la vera differenza si fa solo quando si riesce a dare valore all'utente». Tornando all'universo della farmacia, che sarà sempre più centrale nel disegnare la futura assistenza sanitaria di prossimità, quale potrebbe essere una giusta declinazione dell'innovazione? Chiosa la professoressa della Bocconi: «L'innovazione ha veramente senso nella *pharmaceutical care*, cioè nella presa in carico del paziente a 360 gradi, tra prevenzione e aderenza terapeutica».

TAVOLA ROTONDA

In sinergia con le aziende

Il digitale sembra non avere limiti quanto ad applicazioni al lavoro del farmacista. I consigli degli esperti e le esperienze dei colleghi raccontati nella tavola rotonda e nelle interviste al Forum

L'opportunità di rimanere competitivi, di essere aderenti allo spirito più intimo della farmacia dei servizi è fornita ai farmacisti da tutte le forme in cui si può declinare l'innovazione digitale in farmacia. Una direzione che sarebbe di assai più difficile percorribilità se quello dell'innovazione fosse un viaggio percorso senza l'impronta profonda impressa dalla sinergia con le aziende. Soprattutto quelle che giorno dopo giorno mettono a punto dispositivi, *software* e servizi in grado di facilitare il lavoro quotidiano del farmacista. Quello dell'innovazione digitale in farmacia è un argomento molto complesso e articolato che ha portato a numerosi confronti anche in occasione del *Digital Pharmacy Forum*. Da un lato i farmacisti hanno potuto illustrare alcuni casi di successo legati all'adozione di nuovi metodi e strumenti per svolgere le attività quotidiane. Dall'altro le aziende hanno raccontato la direzione che prenderà lo sviluppo dell'innovazione digitale volta alla ricerca di soluzioni *disruptive* per la farmacia italiana.
Il quadro che ne è scaturito è tutt'altro che l'istantanea che cristallizza una situazione definita. Lo scenario è piuttosto un fluido e rapido divenire dove le novità si incalzano l'un l'altra. E dove il farmacista non ha che l'imbarazzo della scelta nell'adottare quelle che meglio rispondono alle proprie esigenze.

AL SERVIZIO DELL'OMNICANALITÀ

Yosada, per tramite dell'amministratore delegato Roberto Fiumara, ha ricordato l'importanza di gestire in modo professionale la comunicazione *social*. Fiumara ha sottolineato come la tempestività e la puntualità della pubblicazione di contenuti precisi e di qualità possano risultare distintivi nella comunicazione del valore della farmacia all'interno delle piattaforme *social*. Perché quando si parla di Facebook o Instagram «il fattore tempo è fondamentale, così come la qualità e la forma dei contenuti, dall'immagine al *copy*». E anche se nella realtà dei fatti sono ancora molti i farmacisti che reputano di poter fare da soli, altrettanto rari sono i casi in cui questo approccio ripaga lo sforzo e il tempo dedicato con risultati degni di nota. Il farmacista (solitamente) non è un esperto di comunicazione. Ecco perché il suggerimento dell'esperto di comunicazione digitale è quello di ottimizzare la propria presenza sul *web* sfruttando le risorse messe a disposizione «da chi fa comunicazione di mestiere ed è in grado di mettere a disposizione della farmacia tanti contenuti, personalizzabili in base alle esigenze e pubblicabili *on line* in poco tempo». Lo conferma la testimonianza di Alessandra De Carli, titolare dell'omonima farmacia a Sesto San Giovanni (MI). La gestione della pagina Facebook di questa farmacia è cambiata (in meglio) grazie alla collaborazione con una piattaforma fornita da un'azienda *partner*. Ha chiarito De Carli: «La comunicazione delle informazioni relative a prevenzione e *screening* è divenuta più agile. Soprattutto grazie alla possibilità di programmare la pubblicazione e la condivisione dei contenuti da pubblicare sulla pagina della farmacia». Risultato? «Aumento degli ingressi in farmacia e anche la quota di utenti di età più giovane rispetto al bacino d'utenza caratterizzato da una popolazione anziana».

La definizione di una strategia digitale coerente è anche al centro delle scelte operate da Neo Apotek. Il Ceo dell'azienda Andrea Riva ha però precisato che non esiste l'innovazione in quanto tale, ma che essa «deve sempre partire dalla tradizione della farmacia. Con l'obiettivo di fornire servizi che rispondano alle reali esigenze del farmacista». Cosa che nel prossimo futuro questo *network* esprimerà anche con «una *app* dedicata al personale, in grado di favorire il lavoro quotidiano del farmacista».

Ma è forse la sinergia di attività *off line* e *on line* a determinare i risultati più interessanti quando si parla di innovazione in farmacia. Che può trovare una sua espressione anche nella «riorganizzazione del punto vendita per favorire il *drive-to-store* – ha illustrato Mario Tartaglione, *Network manager* Valore Salute - Gruppo Phoenix – attraverso progetti di *category management* che rispondano da un lato alle esigenze del farmacista e dall'altro a quelle del cliente». Senza dimenticare l'omnicanalità, che nel 2023 vedrà il lancio «di una *app* per favorire l'integrazione dei percorsi *in store* e *on line* per una nuova *user experience*». Concorde con questa visione anche il Ceo e *Managing director* di Rif Raf, Nicola Romita, che ha voluto sfatare la convinzione di molti farmacisti rispetto al fatto che un canale *e-commerce* per la farmacia rischia di ridursi a un mero drenaggio di risorse. «Non lo è – ha dichiarato con fermezza – a patto che si dedichi l'energia necessaria per farlo funzionare bene e soprattutto per renderlo sinergico alle altre attività e servizi del canale fisico».

OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI E DEI SERVIZI

Sono diversi i farmacisti che hanno trovato nell'introduzione dell'innovazione digitale la chiave di volta per la semplificazione dei processi e per l'apertura alle nuove frontiere della professione.

C'è chi ha introdotto *software* gestionali che permettono di lavorare anche in *cloud*, come il titolare della farmacia Humanitas di Milano Giampiero Toselli, che ha potuto riscontrare «molteplici vantaggi in termini di sicurezza e fruibilità dei dati», dal momento che «il *cloud* permette di superare problematiche di *backup* e consente di non avere problemi nell'operatività in caso di blocco di altri sistemi come il *server* della farmacia». E chi ha potuto digitalizzare con successo alcune operazioni routinarie della farmacia: Santo Barreca, *Brand manager* di Unica vicino a te, ha infatti constatato che «l'adozione di sistemi di riordino automatici libera sia spazio sia tempo, prima dedicato ad attività non produttive». Ciò permette al *team* della farmacia di "lavorare meglio", oltre a snellire il magazzino. E c'è persino chi ha puntato sull'innovazione tecnologica applicata alla farmacia per aprirsi alle nuove frontiere della professione, come il servizio di *deblistering*, sperimentato da Cristina Vergottini, titolare della Farmacia Pontenuovo di Milano. Che ha asserito: «Nella mia esperienza, il valore aggiunto della tecnologia al servizio del farmacista è dato dalla possibilità di personalizzare i *software* sulla base delle esigenze e del *modus operandi* del farmacista stesso».

Senza dimenticare chi, come il titolare della Farmacia Trento Trieste di Bologna, GianMatteo Paulin, ha confermato come la tecnologia digitale si possa esprimere anche nella riorganizzazione del *layout*: «Grazie all'automazione del magazzino non solo abbiamo cambiato i processi di pianificazione e gestione, ma abbiamo potuto modificare il *layout* stesso della farmacia. Poter stoccare le merci in altre aree del *back-office* ci ha permesso di allargare lo spazio dedicato alla vendita. Con la conseguente modifica anche dei movimenti dei farmacisti all'interno della farmacia». ■

In queste pagine, il direttore di iFarma *Laura Benfenati con gli esponenti delle aziende che hanno partecipato alla tavola rotonda e con i farmacisti che hanno raccontato le loro esperienze al Forum. A pagina 12, da sinistra: Andrea Riva, Mario Tartaglione, Nicola Romita e Roberto Fiumara. In questa pagina, dall'alto: Alessandra De Carli, GianMatteo Paulin, Cristina Vergottini, Santo Barreca e Giampiero Toselli.*

La farmacia è armonia e cura

Con queste parole Papa Francesco ha accolto i farmacisti di Apoteca Natura riuniti a Roma al Corso Evoluzione 2022 "Curare e prendersi cura. L'evoluzione della rete per le persone, l'ambiente e il territorio"

di Laura Benfenati

Ampliare il concetto di cura all'ascolto, al servizio, all'attenzione dell'altro e rigenerare bene comune sia per le persone sia per l'ambiente: questa è stata la sintesi dell'intensissima due giorni di *convention* dei farmacisti della rete di Apoteca Natura, iniziata con l'udienza privata con Papa Francesco.

LA CULTURA DELLA CURA

«Vedo nel vostro lavoro un positivo segno dei tempi: un modo creativo di fare impresa e di generare occupazione a partire da un'intuizione integralmente ecologica, un'intuizione che risponde all'esigenza prioritaria oggi di ritrovare una nuova armonia tra noi esseri umani e il creato», ha detto il Papa, che ha ricordato il rapporto personalizzato dei farmacisti con la gente del territorio e la loro capacità di ascolto per poter consigliare e orientare. «Purtroppo, per vari motivi, la figura del medico di famiglia è quasi scomparsa, e il rischio è che, per privilegiare le "eccellenze", si trascuri la buona qualità dei servizi sanitari territoriali; oppure che questi risultino talmente burocratizzati e informatizzati che le persone anziane o poco istruite si trovino di fatto escluse o emarginate. Ovviamente le farmacie non possono supplire a ciò che compete al Servizio sanitario nazionale, ma possono senz'altro venire incontro a un bisogno reale della gente, compensando certe carenze.
La vostra attività si potrebbe riassumere in due parole: armonia e cura».
Il pontefice ha proseguito sottolineando il confronto tra la cultura del consumismo e dello scarto, che è una forma di nichilismo, e la cultura della cura: «Oggi non ci è concesso di rimanere neutrali. La cultura del consumismo e dello scarto è molto pervasiva e condiziona molti nostri comportamenti quotidiani, e così anche la cultura della cura si esprime in tante piccole e grandi scelte, che ognuno è chiamato a compiere, a seconda del ruolo che occupa. L'enciclica *Laudato si'* ha voluto essere, per tutta la Chiesa, e per tutti gli uomini e le donne di buona volontà, un appello ad assumere con consapevolezza e decisione l'atteggiamento della cura. E, per come vi conosco, mi pare di poter dire che il vostro lavoro risponde a questa logica e a questo stile di vita: entrare nella cultura della cura. Ciascuno, nel proprio ruolo, può contribuire a diffondere la cultura della cura. Ringrazio voi per quello che fate, a partire dal vostro campo di lavoro, cercando anche di dare un apporto concreto per far crescere un'economia diversa, un'economia centrata sulla persona e sul bene comune».

RIGENERAZIONE DI BENE COMUNE

L'udienza si era aperta con il saluto di Massimo Mercati, presidente e fondatore della rete Apoteca Natura, che ha sottolineato come «la visione di ecologia integrale portata avanti dal magistero del Santo Padre tocca da vicino tutti i contenuti del nostro essere società *benefit* e del nostro modo di vedere l'impresa alla base di una nuova economia».
In apertura di *convention* al pomeriggio poi Mercati ha ribadito: «Noi possiamo fare di più di quello che pensiamo, possiamo aprirci a diverse prospettive, mettere in discussione le conoscenze. Dobbiamo avere ben chiaro quanto sia importante ampliare il concetto di cura, recuperare la dimensione relazionale della medicina. La cura è diventata somma di trattamenti e somministrazioni a un paziente piuttosto che sollecitudine, ascolto, preoccupazione e servizio nei confronti della persona malata. Il lavoro del farmacista deve essere inteso come rigenerazione di bene comune».

UN APPROCCIO NARRATIVO

In farmacia è possibile realizzare una relazione di cura grazie a un approccio narrativo: ne ha parlato alla *convention* Massimiliano Marinelli, docente di medicina narrativa. «La definizione di *pharmaceutical care* va ampliata: non è soltanto un servizio personalizzato ma un vero supporto alla persona. C'è necessità di un salto di qualità, non c'è relazione di cura se non c'è interesse che diventa poi sollecitudine».
Un esempio toccante di relazione di cura è stato raccontato da Nicola Gardini, docente di letteratura italiana e comparata presso l'Università di Oxford, nel suo libro *Nicolas* (Garzanti, 2022) in cui racconta gli ultimi 18 mesi del suo compagno: «Essere sani e avere la salute non significano la stessa cosa, io ho dato salute a Nicolas, la salute è risultato della volontà, è un progetto dell'intelligenza e dell'amore. È coscienza di sé, limitare i falsi desideri, esaltare l'appagamento reale.
Fummo più forti, più determinati, più lucidi, non aspettavamo la fine, vivevamo il presente. La cura va oltre i limiti dell'estinzione fisica».

LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

Cura significa però anche sostenibilità ambientale, il bene comune è anche il bene dell'ambiente e se ne è discusso sia il primo sia il secondo giorno di *convention*.
«Se non interveniamo, la temperatura media può crescere di 3-4 gradi entro il 2100 rispetto al periodo preindustriale, il livello del mare crescerà, gli ecosistemi sono fortemente a rischio e ci saranno molti impatti sulla salute», ha raccontato Paolo Vineis, ordinario di epidemiologia ambientale presso l'Imperial College di Londra. «Stiamo assistendo a una preoccupante accelerazione, con il cambiamento climatico cresce anche il rischio di pandemie. Quante morti si potrebbero evitare anche solo passando a una dieta benefica, riducendo il consumo di carne, abbassando il consumo di suolo – l'agricoltura intensiva porta degrado ambientale e zoonosi – e quindi l'emissione di gas serra? Proteggendo la natura proteggiamo la nostra salute.
Il mondo non è fonte di risorse, è la nostra casa».
Il mantenimento della biodiversità è

nell'interesse delle future generazioni: «La vita è come se fosse la Torre Eiffeil, noi siamo l'ultimo strato di vernice sull'ultimo pinnacolo in alto nella torre», ha detto Telmo Pievani, ordinario di Biologia all'università di Padova. «Siamo una cosa tanto piccola nel grande albero della diversità, un piccolo ramoscello nella ricchezza della vita. Non vivremmo un minuto in più senza la biodiversità da cui dipende la nostra salute: senza il microbiota non potremmo digerire, più del 70 per cento delle colture dipende dalla biodiversità degli insetti impollinatori». Pievani ha raccontato la crescita esponenziale delle pandemie dal 1980 in poi e l'errore di affrontarle sempre con una logica emergenziale: «Il mondo cambia, cambiano gli agenti patogeni, oggi ci sono 5.000 Coronavirus, bisogna fare la comparazione tra quello che ci costa intervenire davanti al fatto compiuto rispetto a quanto costa fare prevenzione, ridurre il rischio che succeda, ragionando in termini preventivi di salute globale. Abbattiamo foreste per farne pascoli per foraggio, vendiamo il legno. Quanto si guadagna a non deforestare? Si guadagna molto di più». Pievani ha spiegato che l'Italia è un Paese con alta biodiversità, un patrimonio unico in Europa perché ha un territorio irregolare e ricco, 132 ecosistemi diversi, escursione climatica vastissima, è un luogo di passaggio, c'è alta diversità bioculturale, di lingue, cultura, gastronomia. «Il modello di sviluppo predatorio però porta a deforestazione, al proliferare di specie invasive che, associato a un aumento della popolazione, dell'inquinamento, al cambiamento climatico e a troppa caccia e troppa pesca, porterà alla sesta estinzione di massa. Oggi la massa antropogenica (plastica, mattoni) ha raggiunto la biomassa, abbiamo impregnato il mondo delle nostre cose ma se interveniamo subito si può evitare la catastrofe». E nessuno può chiamarsi fuori, si deve intervenire, in ogni piccolo gesto quotidiano: cercando di ridurre l'impatto negativo dei medicinali sull'ambiente anche con il consiglio di farmaci più *green*, riducendo l'impronta di carbonio con l'utilizzo di fonti rinnovabili e di procedure che rispettino l'ambiente, promuovendo campagne di prevenzione e un uso più consapevole dei farmaci. ■

UN RADICALE RINNOVO DELLA FARMACIA

Perché la farmacia sia sempre più protagonista di cura – delle persone e dell'ambiente – serve però un cambio di passo.
Lo ha ribadito Nello Martini, presidente della Fondazione Ricerca e Salute, che ha ricordato ai farmacisti che non saranno i riconoscimenti *post* pandemia a salvare la farmacia italiana se non si provvederà in tempi rapidi a darle **una solida base culturale e ad avviare un rinnovo reale della farmacia territoriale**. «Molti ritengono, anche tra i rappresentanti di categoria dei farmacisti, che la Dpc sia il metodo per fare rientrare l'innovazione in farmacia, io non credo sia così», ha detto Martini. **«Il farmaco deve rientrare fisicamente in farmacia, deve essere acquistato e gestito**. La Dpc separa la professionalità dall'atto distributivo, altre strutture solo distributive potranno fare questa attività. La farmacia rischia di diventare terzietà distributiva e di essere sostituita: corriamo il rischio della farmacia Amazon. Va rimodulata la fase sperimentale della nuova remunerazione con il trasferimento programmato dei farmaci innovativi (Bpco, Nao, diabete) nella convenzionata: non si deve accettare che l'innovazione rimanga legata alla Dpc di cui il farmacista cura solo l'atto distributivo».
Altro elemento importante sottolineato da Martini con forza è che **controllo dell'aderenza alla terapia non significa far compilare moduli in farmacia**: «Serve un progetto specifico, ci vuole un fondamento scientifico, si sta correndo il rischio di trasformare la farmacia dei servizi in una compilazione di moduli, pensando che il farmacista possa essere remunerato per questo: la farmacia deve restituire in aumento di salute, misurabile, **serve una base metodologica solida**, bisogna calcolare l'impatto dell'incidenza dell'aderenza sulla riduzione degli accessi al Pronto soccorso e dell'ospedalizzazione». E sulla sanità territoriale non bastano i medici e le farmacie per soddisfare il bisogno assistenziale sul territorio: «**La farmacia non deve avere paura della multidisciplinarietà** e dell'*équipe* multidisciplinare, va definito un documento organizzativo programmatico sul suo ruolo nell'ambito della missione 6 del Pnrr e della telemedicina: fascicolo farmaceutico, farmaconsulto e farmamonitoraggio. Ovviamente questo richiede un'attività straordinaria di formazione della categoria in presenza e a distanza, è urgente dare una base culturale a questo **necessario rinnovo della farmacia territoriale**».

CGM | PHARMAONE
I servizi di CompuGroup Medical per la farmacia

CGM CompuGroup Medical

CGM PHARMAONE è la divisione di CompuGroup Medical Italia dedicata al settore farmacie. Un intero sistema di soluzioni integrate che coprono le esigenze della singola farmacia come quelle dei gruppi di ogni dimensione. L'unico a garantire una copertura reale del territorio italiano grazie alle sue 26 filiali.

Synchronizing Healthcare

www.cgm.com/it

Enterogermina
4 MILIARDI/5 ml

A base di 4 ceppi differenti di *Bacillus clausii*:

cura e previene la disbiosi anche in caso di terapia antiobiotica[1]

Senza glutine
Termoresistente
Senza lattosio
1 al giorno
Senza zucchero
Poliantiobiotico resistente

Per adulti e bambini

1. Enterogermina 4 miliardi riassunto delle caratteristiche del prodotto

Codice: MAT-IT-2202173 - Depositato in AIFA il 02/11/2022. Medicinale di automedicazione classe C-bis. RCP disponibile alla pagina seguente.
Prezzo di vendita consigliato al pubblico di Enterogermina 4 Miliardi/5ml sospensione orale 20 Flaconcini: 26,90€

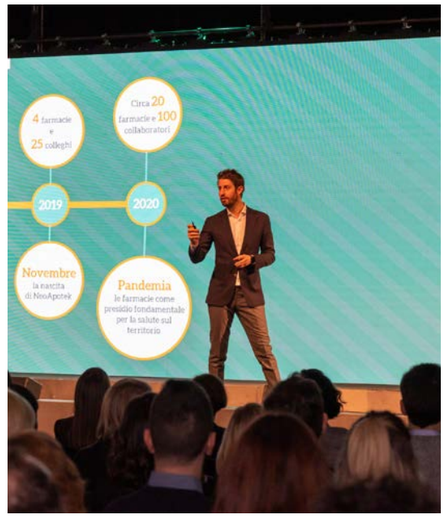
sanofi

CONVENTION

Le farmacie del capitale umano

Storia, famiglia, capitale umano e rinnovamento sono le parole chiave di NeoApotek, che ha presentato i progetti 2023 in convention allo Spirit de Milan

di Laura Benfenati



Da 4 farmacie e 25 colleghi nel 2019 a 150 farmacie e 800 collaboratori nel 2022: questi numeri raccontano il rapidissimo percorso di NeoApotek, in *convention* a fine novembre allo Spirit de Milan. Quello che più di tutto colpiva, nella grande sala stracolma di colleghi, erano l'età media molto bassa dei tanti farmacisti presenti e il "sentirsi a casa" dei titolari che avevano venduto le loro farmacie a questo gruppo di colleghi. Sì perché il punto cruciale, sottolineato più volte sia dall'amministratore delegato Andrea Riva sia dalla *General manager* Laura Cocchi è: «Siamo farmacisti come voi, conosciamo bene questo mondo e il valore della vostra professionalità e su questo vogliamo continuare a investire».

OBIETTIVO? DIVENTARE UN BENCHMARK

«Noi abbiamo la responsabilità e il dovere di diventare un *benchmark*, una guida per il settore, perché siamo quelli che crescono di più in questo momento ma soprattutto siamo quelli che hanno i valori forti che sono necessari per costruire la migliore nuova farmacia», ha esordito Riva.
Sono infatti quattro le parole che caratterizzano questo gruppo: famiglia, storia, capitale umano e rinnovamento.

Lo ha spiegato commossa Cocchi: «La società nasce dall'idea di una famiglia di farmacisti, la nostra, che ha sempre creduto nella forza della farmacia italiana. La nostra però non è soltanto la storia di una famiglia, è la storia di un professionista, il farmacista, che è sempre stato a fianco dei cittadini, che ha fatto della capillarità, del servizio e del dialogo i suoi punti di forza. Per noi di NeoApotek la valorizzazione della figura del farmacista è il punto centrale del progetto. La farmacia NeoApotek non vuole essere né un *hub* della salute né una generica farmacia dei servizi: da noi al centro c'è il farmacista, con la sua professionalità e la sua disponibilità all'ascolto. La nostra è la farmacia dell'accoglienza. Esistono le farmacie del capitale? Noi vogliamo essere le farmacie del capitale umano. Un titolare che decide di vendere al nostro Gruppo sa che ci sarà continuità con quello che ha creato in tanti anni, con i suoi valori. Un collaboratore che decide di lavorare con noi sa che troverà qui accoglienza, formazione di alto livello e un percorso di crescita umana e professionale».
Cocchi e Riva hanno spiegato come una farmacia così ancorata alla tradizione si debba necessariamente rinnovare, per diventare sempre più efficiente e accogliente, di servizio per i suoi clienti/pazienti e in continua connessione con loro grazie alle nuove tecnologie.

IL GIOCO DI SQUADRA

Digitalizzazione, attività di marketing e nuovi servizi avranno un ruolo prioritario, li ha raccontati il direttore marketing Francesca Vitale. Tra questi i *test* genetici – celiachia e lattosio *in primis* – e un chiosco in farmacia per ampliare l'assortimento a tanti nuovi prodotti sanitari e digitalizzare sempre più il magazzino.
Tutto questo parte però da un gioco di squadra importante basato su intraprendenza, iniziativa, apprendimento, raccontato dal direttore delle Risorse umane Cristian Arcari. Nasce dunque la nuova *app* NeoApotek People, con una parte di *community* e una di *academy*, perché creare valore è possibile soltanto investendo sul capitale umano: «La nostra ambizione è diventare l'azienda di riferimento per i farmacisti italiani che vogliono lavorare per un gruppo organizzato».
Le conclusioni della giornata di Andrea Riva ai "suoi" farmacisti: «Tradizione, innovazione e professionalità: tutto torna in queste tre parole. Noi vogliamo innovare la tradizione, fermi nell'idea che quello che siamo non dobbiamo cambiarlo: non ci dimentichiamo mai da dove arriviamo, vogliamo dare valore alla professione del farmacista». ■

COLLAGENE
ELASTINA
ACIDO IALURONICO
+ GLICOPROTEINE
E LA TUA PELLE RIPRISTINA LA SUA STRUTTURA.
LIERAC
IL LINGUAGGIO DELLA PELLE
In farmacia, parafarmacia e su lierac.com

PROFESSIONE

Un ponte tra le generazioni

Compiere un passaggio generazionale richiede un approccio delicato e un'esperienza matura e competente. Alla base del processo vanno create le condizioni per un ricambio che salvaguardi la storia e garantisca il futuro di ogni farmacia

di Erika Delfi, consulente per le PMI - ONE4

Il complesso e delicato tema del passaggio generazionale coinvolge quasi tutto il fronte della vita lavorativa e personale dei titolari di farmacia. In questo articolo vogliamo focalizzarci sugli aspetti dell'organizzazione e sul mondo di relazioni che si innesca in questi frangenti. Aspetti che coinvolgono da un lato un passaggio ordinato delle attività e delle responsabilità e dall'altro modalità legate alle *soft skill* (che tanto *soft* poi non sono). Affinché il passaggio generazionale avvenga in modo fluido è fondamentale che tutti gli aspetti di organizzazione dei ruoli, passaggi di responsabilità e soprattutto quelli di relazione tra gli attori siano affrontati in modo chiaro e trasparente. Con se stessi e con tutto il *team* della farmacia.

UN TEMA SCOTTANTE

Il 57 per cento dei lavoratori è occupato in imprese tra 1 e 19 dipendenti, e di questi il 46,6 per cento in aziende tra 1 e 10 dipendenti. Nel nostro Paese l'85 per cento delle Pmi sono imprese familiari, il 31 per cento delle aziende sopravvivono al fondatore, il 15 per cento sopravvive al passaggio dalla seconda alla terza generazione e solamente il 4 per cento delle aziende familiari arriva alla quarta generazione. Questi valori ci fanno capire quanto l'operazione di successione in azienda richieda attenzione, energia e pazienza.

TRE FASI IMPORTANTI

Per inquadrare a grandi linee lo sviluppo del passaggio generazionale possiamo dividerlo in tre macro-fasi:

1. la formazione e l'ingresso dei giovani in farmacia;
2. la convivenza delle diverse generazioni;
3. il vero e proprio "passaggio del testimone".

L'ingresso dei giovani in azienda e il periodo di formazione che ne consegue rappresenta la prima fase del processo, ed è bene anticiparla il più possibile. Per fare esperienza e acquisire metodo può essere utile anche un periodo di lavoro presso un'altra farmacia. L'ingresso dei figli nel lavoro può avvenire gradualmente già durante la fase degli studi, certo in ruoli che non necessitano dell'abilitazione ma che permettano di "respirare" il mondo della farmacia.

Il momento della condivisione delle generazioni è la fase più importante di tutte; richiede ascolto, dialogo, confronto affinché tutte le dinamiche possano dare un buon risultato. In questo momento le generazioni devono capirsi, valorizzarsi vicendevolmente e intanto guardare al futuro. Definire ruoli e responsabilità in modo chiaro tra le due generazioni permette ai giovani di acquisire competenze sul campo ed evitare sovrapposizioni "pericolose" anche nei confronti della squadra.

Infine, il vero e proprio passaggio del testimone sancisce il "cambiamento", ma se le precedenti fasi sono state compiute in modo corretto, questa si dimostrerà fluida e senza particolari ostacoli.

LE IMPRESCINDIBILI "CONDIZIONI DI SUCCESSO"

L'osservazione di centinaia di *case histories* ci consente di distinguere anche alcuni casi diffusi e tra loro parzialmente diversi di passaggio generazionale:

- con un solo successore impegnato nella gestione;
- con più successori;
- con gestione affidata a un *manager* non familiare;
- con riassetti proprietari (ed eventuale intervento di soci non familiari);
- con vendita dell'azienda;
- il passaggio generazionale inaspettato: la gestione dell'imprevisto.

Ognuno di questi casi racchiude in sé dinamiche differenti nella gestione dell'impresa, ma l'un per l'altro sono accomunati dallo stesso obiettivo: agire nel modo corretto e adeguato per garantire la sopravvivenza dell'azienda stessa.

La teoria e la pratica indicano diverse "condizioni di successo", distinguere l'impresa dalla famiglia, applicare un sistema di *governance* moderno, valutare la competenza più della appartenenza, definire presto e bene le regole condivise per il cambiamento, prepararsi all'imprevisto, pianificare l'obiettivo e il processo e coinvolgere attori terzi.

Se sviluppate al meglio, queste condizioni contribuiranno a dare origine a uno svolgimento fluido che consentirà di accompagnare l'azienda verso il miglior futuro possibile. ■

Se ti sembra semplice é perché é

CLUB SALUTE

farmacie specialiste nel consiglio

Seguici su **LinkedIn** per scoprire come far crescere **la tua farmacia** in pochi e semplici passi.

https://www.clubsalute.it/
https://it.linkedin.com/company/club-salute

FILIERA

L'innovazione passa anche per le Vam

© FabrikaSimf/shutterstock.com

Farmaci noti con valore incrementale: per il nostro Paese rappresentano un campo inesplorato, soprattutto per l'assenza di una regolamentazione che ne permetta l'accesso al label di innovatività. Privando di innegabili vantaggi sia i pazienti sia il Ssn

di Claudio Buono

Nel corso dell'evento "Il Valore aggiunto alla salute. Farmaci, salute e innovazione: le nuove frontiere delle Vam", organizzato lo scorso ottobre da Egualia, l'organo ufficiale di rappresentanza dell'industria dei farmaci generici equivalenti, dei biosimilari e di quelli a valore aggiunto, è stato presentato l'*expert opinion* "*Il framework di valutazione delle Value added medicines (Vam)*".
Le Vam – lo ricordiamo – sono farmaci *off patent*, cioè a brevetto scaduto, che però non hanno lo stesso utilizzo degli *originator* ma puntano a dare nuova vita a molecole già ampiamente note nella pratica clinica. L'ultima frontiera che mira a portare innovazione nella salute vede dunque una trasformazione che è tutto fuorché di facciata, dato che rappresenta un metodo avanzato per rispondere alle esigenze di particolari segmenti di pazienti e/o nuovi bisogni terapeutici insoddisfatti. E lo fa attraverso adeguate modifiche quali il riposizionamento del farmaco con estensione delle indicazioni, la riformulazione con diversa via di somministrazione o dosaggio, la combinazione di due o più molecole offerte in un unico prodotto (farmaco-farmaco, farmaco-*device*, farmaco-servizio, anche digitale) che possono produrre un valore aggiunto per pazienti, operatori sanitari e istituzioni che gestiscono la spesa.

IL PROGETTO

Su questa categoria di farmaci è in corso una profonda riflessione. L'*expert opinion*, elaborato da un *team* multidisciplinare che ha visto il coinvolgimento di un *panel* di esperti clinici, accademici, economisti sanitari e associazioni di pazienti, si pone l'obiettivo di tracciare, attraverso tre *cluster* e cinque domini, un possibile percorso tecnico-scientifico condiviso, al fine di conferire un valore aggiunto a un principio attivo già noto ed eventualmente in commercio e di determinarne criteri e parametri di

valutazione. Questo per poter proporre ai *player* che si occupano di valutazione, accesso e rimborso dei farmaci una strategia che consenta di includere le Vam in un contesto normativo specifico, legato a un loro nuovo posizionamento che possa offrire loro maggiori opportunità di utilizzo.
Allo scopo di individuare le metodologie idonee a perimetrare ciascun dominio, gli esperti hanno valutato tre casi di studio esemplari: un principio attivo originariamente utilizzato per il trattamento dell'ipertensione, poi riformulato e approvato per il trattamento del Disturbo da *deficit* di attenzione iperattività (Adhd); l'estensione delle indicazioni di un farmaco inizialmente registrato per la cura del cancro al seno anche al trattamento del carcinoma pancreatico e polmonare; l'associazione fissa di corticosteroidi per inalazione (Ics) e di broncodilatatori Laba (beta2-agonisti a lunga durata d'azione) per il trattamento della broncopneumopatia cronica ostruttiva (Bpco).

LO STATO DELL'ARTE IN EUROPA E NEL NOSTRO PAESE

Nel vecchio continente si tratta di un settore emergente, che richiede la necessità di un quadro di riferimento preciso. Recentemente il sito *web* di Egualia "*Medicines for Europe*" ha pubblicato un *white paper* che mette in risalto il bisogno di creare un approccio su misura per lo sviluppo delle Vam, finalizzato al riconoscimento in ambito europeo di una nuova classe distinta di farmaci. Egualia fa anche notare che in alcuni casi, nei processi di Hta (*Health technology assessment*) – vale a dire di valutazione delle tecnologie sanitarie – le aziende produttrici di farmaci a valore aggiunto sono tenute a fornire le stesse evidenze che vengono richieste per i nuovi farmaci.
Al momento, nel nostro Paese le medicine a valore aggiunto non stanno avendo molta fortuna, principalmente perché gli enti regolatori non ne riconoscono il valore incrementale. Il loro vero potenziale non è ancora ben compreso e non può essere quindi pienamente sfruttato in nessun'area terapeutica a causa della mancanza di un'opportuna regolamentazione, che consentirebbe innegabili vantaggi sia ai pazienti sia al Ssn. A tali prodotti, infatti, non è data facoltà di accedere al *label* di innovatività in quanto il vantaggio nell'impiego del medicinale e una migliore aderenza alla terapia da parte dei pazienti non rientrano nei criteri di selezione. Inoltre, non possono ottenere un premio di prezzo rispetto alle alternative terapeutiche esistenti – nonostante i vantaggi che comportano rispetto a queste ultime – perché tale premio viene concesso solo ai farmaci che presentano un accertato valore terapeutico aggiunto.

In Italia il vero potenziale delle Vam non è ancora ben compreso e non può essere quindi pienamente sfruttato a causa della mancanza di un'opportuna regolamentazione

IL VALORE INCREMENTALE

Il documento promosso da Egualia punta proprio a colmare il *gap* normativo che penalizza le Vam, facendo emergere gli elementi di valore dell'innovazione incrementale. Il primo vincolo regolatorio che esse incontrano è proprio quello del riconoscimento del valore su cinque domini, così suddivisi:

1. *Bisogni di salute insoddisfatti* (nuove indicazioni per patologie prive di alternative terapeutiche; alternativa a terapie con rapporto rischio-beneficio insoddisfacente).
2. *Guadagno di salute, misurato da professionisti sanitari* (miglioramento dei risultati clinici relativi a un trattamento; maggiore sicurezza e/o tollerabilità documentata da studi clinici e studi *real world*).
3. *Esiti riportati dai pazienti* (migliore qualità della vita correlata allo stato di salute; miglior aderenza alla terapia).
4. *Oneri per famiglie e caregiver* (miglioramento della produttività del paziente; riduzione dell'uso di risorse coperte dai pazienti; miglioramento della qualità di vita dei *caregiver* informali; riduzione dell'onere finanziario per un *caregiver* remunerato).
5. *Oneri per il Sistema sanitario* (riduzione dei costi; miglior stabilità e/o durata di conservazione dei prodotti farmaceutici attraverso il miglioramento tecnologico).

UN CAMPO INESPLORATO DA VALORIZZARE

Gli autori dell'*expert opinion* sottolineano che se per una nuova indicazione è sempre necessario uno studio clinico sperimentale, per le altre aree è fondamentale impostare studi di *post marketing* definiti in fase negoziale, capaci di generare evidenze di *real world* che consentano di riaprire un'ulteriore negoziazione del prezzo, per esempio dopo due anni di utilizzo del medicinale. *Survey* riguardanti i pazienti affidati ai medici di medicina generale potrebbero, invece, consentire la valutazione degli esiti clinici e l'aderenza al trattamento.
Riassume Geremia Secli, coordinatore del Vam Group Egualia: «Quello delle *Value added medicines* costituisce un campo ancora inesplorato dal punto di vista regolatorio nel nostro Paese ma può portare importanti vantaggi sia ai pazienti sia al Ssn. Affinché l'Italia possa continuare ad avere un ruolo di primo piano nella sua capacità di attirare investimenti e di valorizzare l'innovazione, dobbiamo perciò creare inevitabilmente una legislazione che accolga questo tipo di innovazione. Ci auguriamo di poterci confrontare al più presto con l'Agenzia regolatoria per arrivare, anche in collaborazione con le rappresentanze dei pazienti, a un contesto normativo specifico per questa categoria di prodotti». ■

PHARMATHEK **SINTESI** - 3ª GENERAZIONE
L'INTEGRAZIONE TECNOLOGICA PER LA TUA FARMACIA.
SELEZIONATO PER **ADI DESIGN INDEX** 2022

Per un quotidiano supplemento di efficienza.

- **PERFORMANCE POTENZIATE** FINO A +20% VELOCITÀ DI CONSEGNA
- **NUOVA INTERFACCIA** PERSONALIZZABILE
- **ACCESSO REMOTO** ANCHE DAL PROPRIO SMARTPHONE
- **NUOVO DESIGN** MINIMALE E ANCORA PIÙ COMPATTO

Pharmathek presenta la 3ª generazione di SINTESI, l'evoluzione del magazzino robotizzato che unisce performance potenziate a una nuova esperienza d'uso. La nuova interfaccia utente include modalità touch screen su un nuovo grande monitor da 22" e un sistema di connettività da smartphone per accedere anche a distanza. Frutto di ricerca, design e produzione tutte italiane, SINTESI si inserisce facilmente nel layout di ogni farmacia, nuova o in fase di ristrutturazione, e può essere integrato dagli esclusivi manipolatori Euclid3D® e dal caricatore Pharmaload®.

PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

Scopri come SINTESI può inserirsi nella tua farmacia: contattaci al numero 045 950301 pharmathek.com

GESTIONE

Un coach in farmacia

Ancora poco conosciuto nel nostro Paese, il coaching aziendale è uno strumento che può aiutare il titolare a focalizzare meglio i propri obiettivi e a migliorare i rapporti con i collaboratori. Ne parliamo con Elisa Paradisi, Mental & Business coach

a cura della Redazione

In che modo il *coaching* può aiutare l'impresa farmacia? E che cosa rende efficace il percorso motivazionale che innesca? Approfondiamo questa particolare modalità di supporto con Elisa Paradisi, *Mental & Business coach* che collabora con diverse realtà italiane del settore farmacia.

Vogliamo prima di tutto spiegare cosa significa essere *coach* e la differenza tra *coach* e consulente?

A differenza del consulente, il *coach* non propone la *sua* visione come esperto di un settore ma si presenta come conoscitore di un metodo e dei processi evolutivi delle persone. Attraverso il dialogo e l'uso di un metodo strutturato si stimola il proprio *partner* di *coaching* ad avere obiettivi più chiari e a rivedere i propri schemi mentali e comportamentali. Questo gli permette di sviluppare nuove consapevolezze che lo portano ad adottare nuovi comportamenti nella vita di tutti i giorni.

© Collin Dutton 2022

ELISA PARADISI

Possiamo definire il *coach* una guida che aiuta le persone a partorire nuove idee. Associo da sempre questa figura a Socrate, rispetto all'arte della maieutica, e alla figura del Virgilio dantesco, guida del poeta nella *Divina Commedia*. È questo aspetto che mi ha fatto innamorare del *coaching*: in una società in cui tutti ci dicono cosa dobbiamo fare, il *coach* ci spinge invece a guardarci dentro e a incontrare noi stessi nella nostra unicità, che è autenticità anche nel rapporto con gli altri.

In che modo il *coaching* può aiutare un'azienda e in particolare una farmacia?

Il *coaching* aziendale è uno strumento che si utilizza da tempo in tutto mondo ma che nel nostro Paese è ancora purtroppo poco conosciuto.

Parlando del mondo della farmacia, con cui mi interfaccio costantemente, il cambiamento delle dinamiche nei rapporti con i collaboratori combinato con l'attuale crisi delle risorse umane richiede una gestione particolarmente attenta.

Un ottimo modo per affrontare questa situazione – semplificando – è ascoltare le persone, tenerle ingaggiate e farle sentire importanti attraverso un percorso ideato su misura e volto a liberare il loro potenziale. Persone migliori sono alla base di *team* migliori, più efficienti ed evoluti, e tutto ciò porta a un significativo miglioramento della produttività aziendale. È un concetto semplice ma nella pratica lo dimentichiamo spesso o non facciamo nulla per applicarlo. Il *coaching* è questo: ricordarsi che le aziende sono fatte di persone e che è quindi essenziale, se si vuole crescere in modo competitivo e produttivo, prendersi cura del loro benessere attraverso un continuo miglioramento e la definizione di obiettivi condivisi.

Torna il termine "obiettivi": cosa significa lavorare per obiettivi e soprattutto cosa rende efficace il percorso motivazionale che organizza?

Lavorare per obiettivi significa aver ben presente non solo la meta da raggiungere ma anche indagare e rafforzare la motivazione che ci spinge a voler raggiungere quel risultato.

L'efficacia del *coaching* è data da vari fattori: la frammentazione dell'obiettivo in *step* intermedi, per esempio, ci consente di lavorare sulla crescita delle consapevolezze del *partner* passo per passo, in modo che il traguardo possa apparire più vicino e raggiungibile.

Un altro fattore decisivo è l'opportunità data al *partner* di osservare se stesso durante il processo di *coaching*, sviluppando così la capacità di portare alla luce nuove idee che, in quanto sue e non imposte dall'esterno, risultano più facili da mettere in pratica. ■

Il software gestionale per la Farmacia. Facile, innovativo, sicuro.

Sviluppato con le più avanzate tecnologie informatiche, il gestionale **id.** di Pharmagest Italia nasce per rispondere alle attuali **esigenze** delle Farmacie.

id. semplifica tutti gli aspetti della professione, accompagnando quotidianamente il Farmacista sia nella cura dei pazienti sia nelle scelte strategiche per il suo business. Il gestionale può essere installato in versione Stand alone, in modalità **Cloud** e **Cloud ibrido** per una maggiore **sicurezza** e continuità operativa.

id. è al centro di un ecosistema di soluzioni integrate per la digitalizzazione del punto vendita e la presa in carico dei pazienti ed è l'unico gestionale nativamente predisposto a recepire ed interpretare le esigenze di un **gruppo di Farmacie**.

- Statistiche avanzate
- Vendita e acquisti
- Stock Magazzino
- Gestione Pazienti
- Gestione Collaboratori
- Servizi Marketing
- Servizi Comunicazione

CLOUD / CLOUD IBRIDO

USER FRIENDLY

RICHIEDI UNA DEMO
id.pharmagest.it

Pharmagest Italia affianca l'intero mercato della distribuzione del farmaco con tecnologie software e servizi di consulenza per distributori, Farmacie e gruppi. **pharmagest.it**

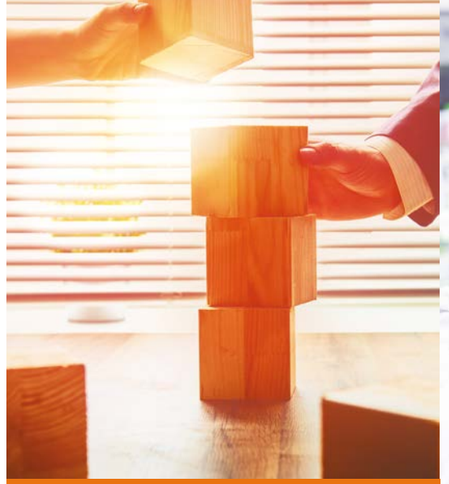
PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens

ENTEROGERMINA 4 MILIARDI/5 ml - RIASSUNTO DELLE CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

1. DENOMINAZIONE DEL MEDICINALE ENTEROGERMINA 4 miliardi / 5 ml sospensione orale **2. COMPOSIZIONE QUALITATIVA E QUANTITATIVA** *Un flaconcino contiene:* Principio attivo: Spore di *Bacillus clausii* poliantibiotico resistente (ceppi SIN, O/C, T, N/R) 4 miliardi Per l'elenco completo degli eccipienti, vedere paragrafo 6.1 **3. FORMA FARMACEUTICA** Sospensione orale. **4. INFORMAZIONI CLINICHE 4.1 Indicazioni terapeutiche** Cura e profilassi del dismicrobismo intestinale e conseguenti disvitaminosi endogene. Terapia coadiuvante il ripristino della flora microbica intestinale, alterata nel corso di trattamenti antibiotici o chemioterapici. Turbe acute e croniche gastro-enteriche dei lattanti, imputabili ad intossicazioni o a dismicrobismi intestinali e a disvitaminosi. **4.2 Posologia e modo di somministrazione** Posologia Adulti: 1 flaconcino al giorno. Lattanti e bambini: 1 flaconcino al giorno. Modo di somministrazione Assumere il contenuto del flaconcino tal quale o diluendo in acqua o altre bevande (ad es. latte, the, aranciata). Questo medicinale è per esclusivo uso orale. Non iniettare né somministrare in nessun altro modo (vedere paragrafo 4.4). **4.3 Controindicazioni** Ipersensibilità al principio attivo o ad uno qualsiasi degli eccipienti elencati al paragrafo 6.1. **4.4 Avvertenze speciali e precauzioni d'impiego** *Avvertenze speciali* Batteriemia/sepsi Dopo l'immissione in commercio sono stati segnalati casi di batteriemia, setticemia e sepsi in pazienti immunocompromessi o gravemente malati e in neonati pretermine. Nel caso di alcuni pazienti malati in condizioni critiche, l'esito è stato fatale. ENTEROGERMINA deve essere evitato in questi gruppi di pazienti (vedere paragrafo 4.8). Questo medicinale è solo per uso orale. Non iniettare o somministrare per altre vie. Un uso non corretto del medicinale ha provocato reazioni anafilattiche gravi come shock anafilattico. *Precauzioni d'impiego* Nel corso di terapia antibiotica si consiglia di somministrare il preparato nell'intervallo fra l'una e l'altra somministrazione di antibiotico. L'eventuale presenza di corpuscoli visibili nei flaconcini di ENTEROGERMINA è dovuta ad aggregati di spore di *Bacillus clausii*; non è pertanto indice di prodotto alterato. Agitare il flaconcino prima dell'uso. **4.5 Interazioni con altri medicinali ed altre forme d'interazione** Non sono stati effettuati studi di interazione. **4.6 Fertilità, gravidanza e allattamento** Gravidanza Non sono disponibili dati relativi all'uso di Enterogermina in donne in gravidanza; pertanto non è possibile trarre conclusioni sulla sicurezza dell'uso di Enterogermina durante la gravidanza. Enterogermina deve essere usata durante la gravidanza solo se i potenziali benefici per la madre superano i potenziali rischi, compresi quelli per il feto. Allattamento Non sono disponibili dati relativi all'uso di Enterogermina durante l'allattamento relativamente alla composizione del latte materno e agli effetti sul bambino. Non è possibile trarre conclusioni sulla sicurezza dell'uso di Enterogermina durante l'allattamento. Enterogermina deve essere usata durante l'allattamento solo se i potenziali benefici per la madre superano i potenziali rischi, compresi quelli per il bambino allattato al seno. Fertilità Non sono disponibili dati sull'effetto di Enterogermina sulla fertilità umana. **4.7 Effetti sulla capacità di guidare veicoli e sull'uso di macchinari** Enterogermina non altera la capacità di guidare veicoli o di usare macchinari. **4.8 Effetti indesiderati** Durante il trattamento con questo medicinale sono stati osservati i seguenti effetti indesiderati, classificati secondo la classificazione MedDRA per classe di organi e in base alle seguenti classi di frequenza: Molto comune (≥1/10); Comune (≥1/100,<1/10); Non comune (≥1/1.000,<1/100); Raro (≥1/10.000,<1/1.000); Molto raro <1/10.000); Non nota (la frequenza non può essere definita sulla base dei dati disponibili).

Classificazione per sistemi e organi	Comune	Non comune	Raro	Molto raro	Non nota
Infezioni ed infestazioni					Batteriemia, setticemia e sepsi (in pazienti immunocompromessi o gravemente malati) (vedere paragrafo 4.4)
Patologie della cute e del tessuto sottocutaneo					reazioni di ipersensibilità, compresi eruzione cutanea, orticaria e angioedema

Segnalazione delle reazioni avverse sospette. La segnalazione delle reazioni avverse sospette che si verificano dopo l'autorizzazione del medicinale è importante, in quanto permette un monitoraggio continuo del rapporto beneficio/rischio del medicinale. Agli operatori sanitari è richiesto di segnalare qualsiasi reazione avversa sospetta tramite il sistema nazionale di segnalazione all'indirizzo https://www.aifa.gov.it/content/segnalazioni-reazioni-avverse. **4.9 Sovradosaggio** Non sono stati riportati casi di sovradosaggio. **5. PROPRIETÀ FARMACOLOGICHE 5.1 Proprietà farmacodinamiche Categoria farmacoterapeutica: A07FA – microorganismi antidiarroici** ENTEROGERMINA è un preparato costituito da una sospensione di 4 ceppi (SIN, O/C, T, N/R) di spore di *Bacillus clausii*, ospite abituale dell'intestino, privo di potere patogeno. Somministrate per via orale, le spore di *Bacillus clausii* grazie alla loro elevata resistenza nei confronti di agenti sia chimici che fisici superano la barriera del succo gastrico acido, raggiungendo indenni il tratto intestinale ove si trasformano in cellule vegetative, metabolicamente attive. Le spore, per loro natura, sono in grado di sopravvivere al calore e all'acidità gastrica. In un modello validato *in vitro* le spore di *Bacillus clausii* hanno mostrato di sopravvivere in ambiente gastrico simulato (pH 1.4-1.5) fino a 120 minuti (tasso di sopravvivenza pari al 96%). In un modello che simula l'ambiente intestinale (soluzione salina di bile e pancreatina – pH 8), le spore di *Bacillus clausii* hanno mostrato la capacità di moltiplicarsi ulteriormente rispetto alla quantità iniziale, in maniera statisticamente significativa (da 10^9 a 10^{12} CFU – Unità formanti colonie), a partire da 240 minuti dopo l'incubazione. In uno studio condotto su 20 soggetti, è stato rilevato che nell'uomo, le spore di *Bacillus clausii* persistono nell'intestino e possono essere ritrovate nelle feci fino a 12 giorni dopo una singola somministrazione orale. La somministrazione di ENTEROGERMINA contribuisce al ripristino della flora microbica intestinale alterata nel corso di dismicrobismi, detti anche disbiosi, conseguenti all'assunzione di terapia antibiotica e che possono essere associati a sintomi gastrointestinali, come ad esempio diarrea, dolore addominale e aumento di aria nell'intestino. In due studi clinici randomizzati e controllati condotti in aperto, ENTEROGERMINA ha dimostrato di ridurre la durata della diarrea acuta in bambini di età superiore a 6 mesi. Utilizzata durante il trattamento antibiotico e nei 7-10 giorni successivi, ENTEROGERMINA ha mostrato di ridurre l'incidenza di dolore addominale e diarrea associati al trattamento antibiotico. I 2 principali meccanismi, di seguito riportati, contribuiscono all'effetto del *Bacillus clausii* nel ripristino della flora batterica intestinale. **Inibizione della crescita dei batteri patogeni** I tre meccanismi d'azione ipotizzati per *B. Clausii* sono: colonizzazione delle nicchie ecologiche libere, che vengono rese indisponibili per la crescita degli altri microrganismi; competizione nell'adesione alle cellule epiteliali, che è particolarmente rilevante per le spore nelle fasi iniziale ed intermedia della germinazione; produzione di antibiotici e/o enzimi secreti all'interno dell'ambiente intestinale. In uno studio in vitro le spore di *Bacillus clausii* hanno mostrato di produrre batteriocine e antibiotici come la clausina, con attività antagonista nei confronti dei batteri Gram positivi *Staphylococcus aureus, Clostridium difficile, Enterococcus faecium.* **Attività Immunomodulatoria** Le spore di *Bacillus clausii*, somministrate per via orale, hanno mostrato in modelli in vitro e in vivo murini di stimolare la produzione di Interferone gamma e di aumentare la proliferazione dei linfociti TCD4+. Inoltre il *Bacillus clausii* ha mostrato la capacità di produrre diverse vitamine del gruppo B, contribuendo alla correzione di carenze di vitamine nell'organismo conseguenti allo squilibrio della flora batterica intestinale. Inoltre il grado elevato di resistenza eterologa agli antibiotici indotta artificialmente, permette di creare le premesse terapeutiche per prevenire l'alterazione della flora microbica intestinale, in seguito all'azione selettiva degli antibiotici, specie di quelli a largo spettro d'azione, o per ripristinare la medesima. ENTEROGERMINA, a motivo di tale antibiotico-resistenza, può essere somministrata tra due successive somministrazioni di antibiotici. L'antibiotico-resistenza si riferisce a: penicilline se non in associazione ad inibitori delle beta-lattamasi, cefalosporine (resistenza parziale nella maggior parte dei casi), tetracicline, macrolidi, aminoglicosidi (ad eccezione di gentamicina e amikacina), cloramfenicolo, tiamfenicolo, lincomicina, clindamicina, isoniazide, cicloserina, novobiocina, rifampicina, acido nalidixico e acido pipemidico (resistenza intermedia), metronidazolo. **6. INFORMAZIONI FARMACEUTICHE 6.1 Elenco degli eccipienti** Flaconcini: Acqua depurata. **6.2 Incompatibilità** Nessuna. **6.3 Periodo di validità** 2 anni. Dopo apertura del flaconcino è opportuno assumere entro breve il preparato onde evitare inquinamento della sospensione. **6.4 Precauzioni particolari per la conservazione** Conservare a temperatura inferiore a 30°C. **6.5 Natura e contenuto del contenitore** Astuccio di cartone litografato contenente 10 o 20 flaconcini. È possibile che non tutte le confezioni siano commercializzate. **6.6 Precauzioni particolari per lo smaltimento e la manipolazione** Agitare il flaconcino prima dell'uso. Il medicinale non utilizzato e i rifiuti derivati da tale medicinale devono essere smaltiti in conformità alla normativa locale vigente. **7. TITOLARE DELL'AUTORIZZAZIONE ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO** Opella Healthcare Italy S.r.l. – Viale L. Bodio, 37/b – IT-20158 Milano (Italia) **8. NUMERI DELLE AUTORIZZAZIONI ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO** AIC 013046077 "4 miliardi/5 ml sospensione orale" 10 flaconcini AIC 013046089 "4 miliardi/5 ml sospensione orale" 20 flaconcini **9. DATA DELLA PRIMA AUTORIZZAZIONE/ RINNOVO DELL'AUTORIZZAZIONE** *Data della prima autorizzazione: 04.09.2013 Data ultimo rinnovo: 23.09.2018* **10. DATA DI REVISIONE DEL TESTO** Aprile 2022 **11. CLASSE DI RIMBORSABILITÀ:** c-bis. **12. REGIME DI DISPENSAZIONE AL PUBBLICO:** OTC - Medicinale non soggetto a prescrizione medica da banco.



OPENPHARM

La soluzione e-commerce per la farmacia vincente!

rifraf.it

teva

Grazie all'ascolto di farmacisti come te, Teva ha migliorato
la grafica delle confezioni dei propri medicinali
per renderla ancora più chiara, completa e riconoscibile.
Il nome del prodotto ben evidente sui tre lati,
i colori che differenziano la molecola e il suo dosaggio,
e il pittogramma della forma farmaceutica, possono
supportarti nella tua quotidianità in farmacia, oltre
ad aiutare i pazienti ad assumere i medicinali in modo
ancora più corretto e consapevole.

La nostra esperienza per la tua salute. **teva-lab.it**

PUBBLIREDAZIONALE

CompuGroup Medical

Glory Cash Infinity, l'investimento da fare subito

C'è ancora tempo per sfruttare i vantaggi fiscali previsti per il 2022: perché non pensare a una soluzione di cash management che automatizzi in modo sicuro i pagamenti in contante all'interno della farmacia?

Non sono pochi i vantaggi fiscali ancora sfruttabili dalle farmacie nell'anno in corso per compiere un passo importante nell'ambito dell'innovazione. Ma su cosa conviene investire nel poco tempo che resta per fruire dei benefici fiscali 2022?

Cash management, per rendere più funzionale la gestione della farmacia

La gestione del contante rappresenta oggi una sfida complessa per qualsiasi farmacia perché implica costi elevati e un significativo impegno di risorse. Una cassa automatica Glory Cash Infinity di CGM Pharmaone rappresenta la soluzione di *cash management* che permette ai collaboratori di focalizzarsi sui clienti piuttosto che sulla gestione del denaro. Grazie all'automazione nella gestione del contante, consente di offrire un eccellente servizio, di migliorare la soddisfazione lavorativa e di diminuire lo *stress*:

- azzeramento di tempi ed errori di contabilizzazione;
- riduzione approvvigionamenti di denaro: la macchina trattiene il fondo cassa per il giorno dopo in fase di chiusura di giornata e separa automaticamente il fondo cassa dall'incassato;
- eliminazione delle banconote e delle monete false;
- riduzione rischio di rapina: Glory è sicura e difficilmente accessibile;
- quadratura e inventario di cassa in tempo reale;
- percezione di maggiore sicurezza da parte dei dipendenti e dei clienti;
- eliminazione degli arrotondamenti, degli ammanchi interni ed esterni: la cassa eroga il resto al centesimo, il contenuto non è accessibile ai dipendenti e l'apertura viene effettuata solo da personale autorizzato;
- azzeramento degli errori e delle truffe, azzeramento delle contestazioni e dei reclami;

- eliminazione dei contatti con il denaro e distanziamento interpersonale.

Le soluzioni più apprezzate al banco

I *best sellers* della gamma Glory Cash Infinity sono le casse automatiche CI-5 e CI-10. Con un *design* compatto, la cassa CI-5 può adattarsi a qualsiasi ambiente e soddisfare le varie esigenze nella gestione del contante, offrendo le stesse caratteristiche di qualità delle altre soluzioni della gamma.
È particolarmente indicata per il reparto cosmesi e per le farmacie che hanno poco spazio a disposizione.
La cassa automatica CI-10, invece, composto da un modulo di ricircolo delle banconote CI-10B e delle monete CI-10C, ha una capienza maggiore rispetto alla cassa automatica CI-5 ed è ideale per qualsiasi postazione di cassa assistita o *self-service*.
Una efficiente gestione del denaro rende più funzionale la gestione della farmacia. Meno tempo speso contando, raccogliendo e riconciliando significa più tempo per definire un *business* focalizzato sul cliente e sulle sue necessità.

Per informazioni: *commerciale@cgmpharmaone.it*

L'azienda

CompuGroup Medical (CGM) è la multinazionale di riferimento nel settore della sanità digitale, specializzata nello sviluppo di soluzioni informatiche digitali e software *gestionali per medici delle cure primarie, specialisti, poliambulatori, farmacie e dentisti. La divisione CGM Pharmaone offre servizi informatici e una linea completa di prodotti utili a migliorare l'efficienza e la redditività delle farmacie.*

NEOAPOTEK

Una storia che si rinnova

www.neoapotek.it

PUBBLIREDAZIONALE

aponow
Il servizio per le farmacie locali

Sostenere le farmacie locali con le vendite on line

Da oggi è disponibile anche in Italia il servizio farmaceutico tramite cui è possibile ordinare farmaci di automedicazione, cosmetici e integratori dal sito web di un'azienda, per poi ritirarli presso le proprie farmacie di fiducia

Coniugare l'immediatezza e la libertà dell'ordinare i farmaci Otc *on line* con il senso di sicurezza e la comodità di ritirarli nella farmacia di fiducia. È possibile grazie ad ApoNow, un servizio che consente di ordinare prodotti dal sito *web* di un'azienda, acquistandoli e ritirandoli fisicamente presso le farmacie locali.

Ordinare *on line*, acquistare in farmacia

Il commercio *on line* vive da anni un *boom* che, come tutti sappiamo, non ha fatto che acuirsi in tempo di pandemia, quando perfino i consumatori più restii e poco inclini alla tecnologia hanno iniziato a fare *shopping* in rete, anche per quanto riguarda un settore delicato come quello dei medicinali.

Affinché questo *trend* non vada a scapito delle farmacie locali, oggi oltre 130 aziende, tramite il *tool* ApoNow, permettono al consumatore di ordinare farmaci Otc direttamente dal loro sito e ritirarli nella farmacia di riferimento. «Il *trend* dello *shopping on line* non può essere invertito. I clienti hanno imparato ad apprezzare il *comfort* dell'ordinare ovunque in qualsiasi momento», afferma Thomas Engels, Ceo di ApoNow GmbH. «Con ApoNow facciamo però in modo che questi fatturati *on line* ricadano sulle farmacie locali, e senza alcun costo».

Ma come funziona esattamente ApoNow?

In pratica, un cliente che visita il sito *web* di un'azienda per informarsi su un prodotto – integratore, cosmetico o farmaco Otc – può procedere direttamente all'ordine ventiquattro ore su ventiquattro scegliendo la consegna o il ritiro presso la sua farmacia di fiducia. Quest'ultima viene informata e contatta il cliente per accordarsi, e, se i prodotti non dovessero essere in *stock*, li ordina come di consueto dal grossista. Il cliente riceve quindi il prodotto, possibilmente il giorno stesso, tramite la modalità scelta. In questo modo le farmacie vedono aumentare il loro fatturato grazie agli ordini *on line*, con il vantaggio di non dover fare i conti con impegni o costi aggiuntivi, come accadrebbe se avessero un vero e proprio *e-commerce*.

ApoNow è disponibile da qualche mese anche in Italia oltre che in Germania e Austria ed è già stato scelto da oltre 130 aziende farmaceutiche, come Angelini, Galderma e L'Oreal, arrivando a supportare oltre 39.500 farmacie nei tre Paesi.

Per maggiori informazioni:

ApoNow GmbH - Manuela Laske, Country Manager
Telefono: 0049 (0)40 53798 1532
e-mail: *m.laske@aponow.de* - *www.aponow.it*

L'azienda

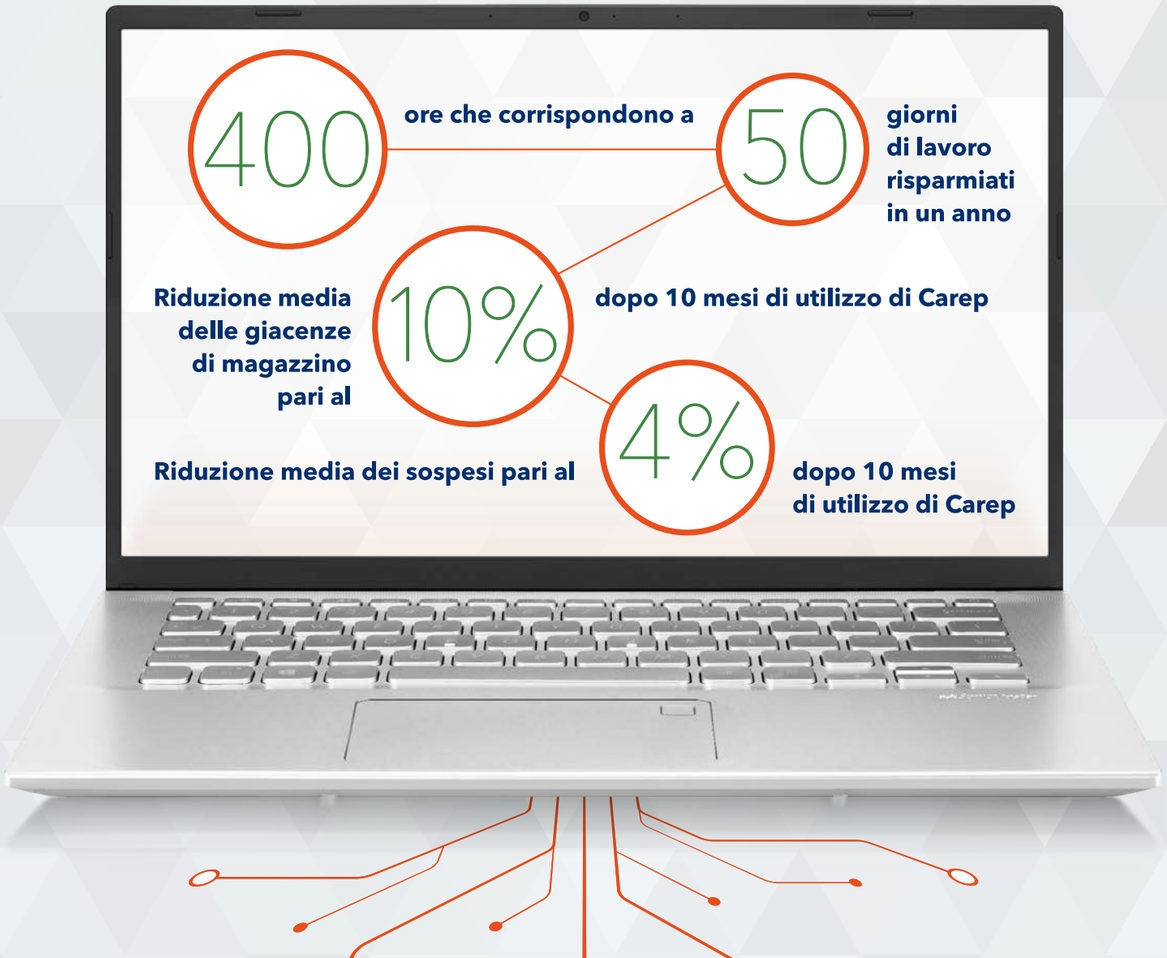
Nato nel 2016 in Germania, ApoNow è un servizio on line per le farmacie locali, gratuito, indipendente e neutrale, disponibile per quasi tutte le 19.700 farmacie e 990 parafarmacie italiane, oltre che per le 19.800 in Germania e Austria.

UNICO
La farmacia dei farmacisti

UNA TECNOLOGIA INNOVATIVA PER GESTIRE LA TUA FARMACIA

CAREP®
CENTRALISED AUTOMATIC REPLENISHMENT

L' INNOVATIVO SOFTWARE PER IL RIORDINO AUTOMATICO IN FARMACIA



MIXER

Sintesi di Pharmathek selezionato per l'ADI Design Index 2022

L'automazione Pharmathek è stata inserita nell'ADI Design Index 2022, la lista di progetti che concorrono all'autorevole premio del *design* industriale Compasso d'oro, assegnato ai prodotti che si distinguono per innovazione e originalità nel settore di riferimento, ma anche che tengono conto della sostenibilità ambientale, dell'usabilità e dell'interazione. La terza generazione del robot Sintesi di Pharmathek, in particolare, introduce grandi innovazioni nel suo settore, a partire proprio dell'usabilità. L'interfaccia è stata completamente ridisegnata per renderla simile a quella di un *tablet*: è nato così Gemini, su schermo *touch* da 22 pollici, con una *dashboard* organizzata in *widget* intuitivi. Si tratta della prima interfaccia personalizzabile con *drag & stop* dall'utente e di stampo *mobile* applicata a una macchina di automazione dedicata al canale farmacia. Gemini introduce anche l'accessibilità a distanza da qualsiasi dispositivo autorizzato presente in farmacia (come *smartphone* e *tablet*), funzionalità molto utile per facilitare la presenza del farmacista nell'area di vendita e di consulto. Inoltre, da sempre il *team* Pharmathek presta la massima attenzione alla sostenibilità e lo fa attraverso la scelta dei materiali di produzione e del *packaging*, prevalentemente riciclabili o già riciclati. *www.pharmathek.com*

UN LIBRO CHE RACCONTA LA FARMACIA DEI SERVIZI E LA SUA EVOLUZIONE

La pandemia ha senza dubbio affrettato il processo evolutivo della farmacia che è diventata il primo presidio sanitario di prossimità. Da qui parte lo studio che sta alla base del libro: *Evoluzione della farmacia dei servizi. Prevenzione attiva e gestione delle cronicità*, realizzato da Federfarma con il contributo non condizionato di Sanofi, a cui hanno contribuito esperti che da anni si occupano del mondo della farmacia e da esponenti del settore dell'industria farmaceutica. Uno studio condotto per comprendere e definire il ruolo che le farmacie sono chiamate a rivestire nella società contemporanea, che si basa sulla rielaborazione di fonti statistiche e documenti di carattere nazionale ed europeo. Il libro apre spunti di riflessione sulle potenzialità dell'innovazione tecnologica e digitale e sul tema della presa in carico del paziente affetto da patologie croniche, si sofferma sui punti forti e su quelli deboli della sanità italiana e sulle potenzialità, spesso ancora non colte, offerte dallo scenario attuale. «La ricerca che viene presentata in queste pagine è decisamente originale, esaustiva e tempestiva», scrive nell'introduzione Roberto Tobia, segretario nazionale di Federfarma e presidente Pgeu. «Si tratta in effetti del primo lavoro di indagine che ha saputo impegnare in prima persona sia coloro che si occupano e si nutrono da anni di farmacia – beneficiando quindi di un'*expertise* assolutamente unica – sia gli esponenti del comparto industriale di riferimento, non solo nazionale, ma anche europeo». *www.federfarma.it*

ALIVEDA APPROFONDISCE IL RUOLO DELLA FITOTERAPIA NELLA PRATICA CLINICA QUOTIDIANA

Aliveda, azienda toscana attiva nel settore della nutraceutica, organizza annualmente "Aliveda Days", un appuntamento rivolto ai medici di base per promuovere un confronto aperto sulle potenzialità della fitoterapia e il valore dell'integrazione alimentare per la salute e il benessere. Si è tenuta lo scorso ottobre la tre giorni dal titolo "La fitoterapia nella pratica clinica quotidiana", dedicata a promuovere un approccio innovativo e sistemico alla formazione medica per coadiuvare le cure tradizionali con l'integrazione alimentare. *Topic* questo, al quale Aliveda ha dedicato dieci anni di investimenti in ricerca scientifica con il qualificato supporto di centri di ricerca d'eccellenza del territorio come Università di Pisa, CNR e TLS. L'esigenza di focalizzarsi non sulla malattia ma sulla centralità del paziente e del suo benessere non è più infatti soltanto un tema per addetti ai lavori, ma è sempre più un fenomeno culturale, sociale e anche economico, specialmente *post* pandemia. L'evento, a cui hanno partecipato specialisti afferenti a diverse discipline cliniche, che hanno messo a confronto i loro differenti *know-how*, è stato l'occasione per approfondire i vantaggi di un approccio fitoterapico nel trattamento di patologie che richiedono una soluzione integrata per raggiungere un risultato terapeutico ottimale ed efficace. *www.aliveda.com*

Grazie al **network Valore Salute**
e al supporto consulenziale del nostro
TEAM In-Store Excellence Consultant
potrai ottimizzare il **lay out** e il **retailing mix**
della tua farmacia e quindi migliorare le tue
performance e la customer experience dei pazienti.

LE FARMACIE VALORE SALUTE

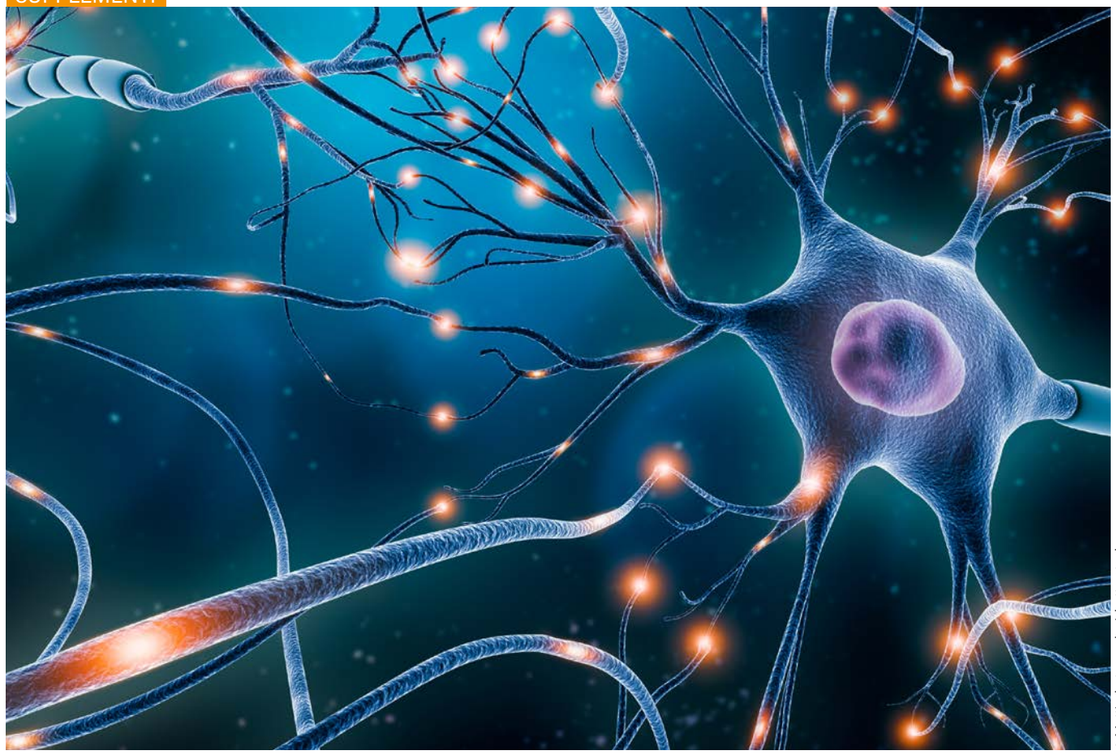
Speciale

NUTRIENTI e SUPPLEMENTI

38. Acido ferulico e neuroprotezione
I progressi della ricerca evidenziano una diretta relazione tra l'assunzione di fibre, ricche di questo polifenolo, e la riduzione di stress ossidativo e infiammazione, alla base delle malattie neurodegenerative

40.Intestino irritabile? Utile la melatonina
Una supplementazione può migliorare la qualità di vita dei pazienti con Ibs, riducendo la sintomatologia dolorosa. Necessari approfondimenti per quanto riguarda gli effetti sulla distensione addominale

www.nutrientiesupplementi.it



© MattLphotography/shutterstock.com

Acido ferulico e neuroprotezione

I progressi della ricerca evidenziano una diretta relazione tra l'assunzione di fibre, ricche di questo polifenolo, e la riduzione di stress ossidativo e infiammazione, alla base delle malattie neurodegenerative

di Nicola Miglino

Le limitate opzioni farmacologiche a disposizione dei clinici nell'ambito delle malattie neurodegenerative stanno spingendo la ricerca verso lo studio di opzioni alternative, in particolare nella direzione di approcci dietetici basati sul consumo di polifenoli, in grado di rallentare la progressione del danno.
Tra i polifenoli, l'acido ferulico è un derivato dell'acido idrossicinnamico, ampiamente distribuito in natura, soprattutto nella crusca dei cereali e nella frutta e noto per essere dotato di proprietà antiossidanti, antinfiammatorie e antidiabetiche, suggerendone un possibile impiego come strategia neuroprotettiva.

A fare il punto sulle ricerche in quest'ambito, una *review* italiana pubblicata di recente su *Nutrients*. Ne abbiamo parlato con Silvia Di Giacomo, del dipartimento di Fisiologia e Farmacologia "Vittorio Erspamer" dell'Università La Sapienza di Roma e prima firma del lavoro.

Professoressa Di Giacomo, ci spiega innanzitutto che cos'è l'acido ferulico e in quali alimenti lo si ritrova principalmente?
L'acido ferulico è un composto di origine naturale appartenente alla classe degli acidi fenolici, una sottofamiglia dei polifenoli. La sua distribuzione in natura è ubiquitaria: è contenuto nella frutta, nella verdura e, soprattutto, nella crusca dei cereali. Questi ultimi ne rappresentano la fonte più importante: il consumo di circa 100 g di cereali integrali fornisce un quantitativo di acido ferulico superiore a 100 mg.
Negli alimenti, l'acido ferulico è presente sia in forma libera che legato ad altre molecole, come zuccheri, mono e disaccaridi, polisaccaridi della parete cellulare vegetale e lignina. Il suo legame con la parete cellulare contribuisce a conferirgli rigidità. È ampiamente presente anche nelle piante officinali che possono essere impiegate all'interno degli integratori alimentari. Si ritrova, per esempio, nell'assafetida, dalla quale è stato isolato per la prima volta; nell'angelica, nell'issopo, nella lavanda, nel rosmarino, nella salvia e in molte altre.

Perché è potenzialmente interessante in ambito neurologico e, in particolare, nell'Alzheimer?
L'interesse nei confronti dell'acido ferulico come agente neuroprotettivo è dovuto prevalentemente alle sue proprietà antiossidanti e antinfiammatorie.
Infatti, lo stress ossidativo e l'infiammazione rappresentano delle caratteristiche comuni a diverse malattie neurodegenerative. Nello specifico, per quanto riguarda l'Alzheimer, tali processi sono innescati dall'aggregazione e deposizione delle fibrille di proteina β amiloide.
Questo determina una compromissione dell'attività mitocondriale con aumento della produzione di specie reattive dell'ossigeno, diminuzione dei sistemi di difesa antiossidanti cellulari e attivazione della risposta infiammatoria da parte delle cellule della microglia: tali processi determinano morte neuronale con conseguente sviluppo di deficit cognitivi e fisici.
All'acido ferulico sono, inoltre, ascritte proprietà antidiabetiche, che possono giocare un ruolo importante nella prevenzione dell'Alzheimer. Alcuni studi hanno, infatti, dimostrato che i pazienti diabetici hanno una maggiore probabilità di sviluppare tale patologia. A tal proposito, negli ultimi anni, è stato coniato il termine "diabete di tipo 3" proprio per indicare un disturbo neuroendocrino caratterizzato dallo sviluppo di insulino-resistenza a livello cerebrale che sembra rappresentare la progressione del diabete mellito di tipo 2 nella malattia di Alzheimer.
In questo contesto, l'impiego dell'acido ferulico potrebbe rappresentare una strategia promettente al fine di prevenire o ostacolare l'insorgenza di alcune forme di demenza agendo a diversi livelli. A supporto, alcuni studi epidemiologici hanno dimostrato che il consumo di fibre alimentari ricche di acido ferulico è associato con un minor rischio di sviluppare la malattia di Alzheimer e il diabete.

Quali sono le evidenze pre-cliniche e cliniche in questo ambito?
Sono stati condotti numerosi studi preclinici per indagare il potenziale ruolo dell'acido ferulico nella malattia di Alzheimer, in diversi modelli sperimentali in vitro e in vivo di malattia indotta dalla proteina β amiloide. Tali studi hanno evidenziato che l'acido ferulico era in grado di ridurre la deposizione delle fibrille di proteina β amiloide, e di conseguenza la neuroinfiammazione e lo stress ossidativo ad essa associati, aumentando in tal modo la sopravvivenza neuronale e migliorando le funzioni cognitive e la memoria. Tuttavia, a oggi, non sono presenti in letteratura studi clinici che ne confermino l'efficacia nell'uomo. Gli unici studi disponibili hanno indagato gli effetti dell'acido ferulico in disturbi cognitivi di lieve entità ma non come singolo trattamento bensì in associazione con la pianta officinale *Angelica archangelica*. Pertanto, nonostante i risultati incoraggianti, al momento non è possibile affermare che l'acido ferulico sia efficace per il trattamento dell'Alzheimer, ma sono necessari ulteriori studi clinici ben progettati con un numero appropriato di soggetti arruolati al fine di chiarire tale aspetto.

Esistono altri ambiti di applicazione?
Oltre alle proprietà neuroprotettive e antidiabetiche, l'acido ferulico è noto per le proprietà *anti-aging*; in particolare, sembra proteggere la pelle dall'inquinamento atmosferico e dai raggi Uv, oltre a possedere proprietà antimacchia e schiarenti la pelle. Pertanto, i campi di applicazione di tale sostanza possono variare dall'ambito farmaceutico a quello cosmetico. Tuttavia, come già affermato in precedenza, sono necessari ulteriori studi per supportarne l'impiego.

Quali sono le principali aree di ricerca oggi attive sull'acido ferulico e quali aspettative sul fronte terapeutico?
I campi di ricerca attivi sull'acido ferulico sono molteplici e spaziano dal potenziale impiego nelle malattie metaboliche a quello nelle patologie neurodegenerative. È ormai noto, infatti, l'importante ruolo svolto dal microbiota intestinale nel mantenimento dello stato di salute dell'uomo e come questo sia in grado di comunicare con il cervello attraverso quello che oggi viene definito "asse intestino-cervello". Per esempio, è stato dimostrato che alcuni alimenti funzionali possono influenzare la memoria agendo proprio a livello intestinale. Anche l'acido ferulico è in grado di modulare il microbiota intestinale e proprio questa modulazione potrebbe essere responsabile dei suoi effetti benefici nei diversi disturbi. Soltanto gli studi futuri potranno chiarire meglio il reale potenziale terapeutico di questo composto nell'uomo. ■

Intestino irritabile? Utile la melatonina

Una supplementazione può migliorare la qualità di vita dei pazienti con Ibs, riducendo la sintomatologia dolorosa. Necessari approfondimenti per quanto riguarda gli effetti sulla distensione addominale

di Nicola Miglino

Una supplementazione con melatonina può migliorare sintomatologia e qualità di vita dei pazienti con sindrome dell'intestino irritabile (Ibs). Questi i risultati di una metanalisi da poco pubblicata sul *Journal of the formosan medical association* che ha selezionato, da diverse banche dati, quattro *trial* clinici randomizzati (Rct) per un totale di 115 pazienti coinvolti (75,6 per cento donne, età media 39 anni, 62,9 per cento Ibs C, ovvero con costipazione, rispetto al restante con Ibs D, ovvero con diarrea). Negli studi presi in esame, la durata media del trattamento era di 11,5 settimane, per dosaggi di 3 mg prima di coricarsi, 3 mg durante il giorno e 5 mg la sera. Obiettivo primario degli studi era verificare miglioramenti nella sintomatologia dolorosa, nella distensione intestinale e, in generale, nella qualità di vita. Secondario: la ricaduta sulla qualità del sonno.
I risultati indicano come la supplementazione abbia migliorato significativamente il dolore nei pazienti trattati, anche nei sottogruppi che non assumevano farmaci concomitanti.

Nessuna differenza con i gruppi di controllo per ciò che concerne distensione addominale e disturbi del sonno, ma la melatonina ha migliorato significativamente la qualità della vita.
«La melatonina endogena ha un effetto eccitatorio e inibitorio sulla motilità intestinale attraverso il blocco dei canali nicotinici e l'interazione con canali del potassio calcio-dipendenti», sottolineano gli Autori. «In modelli animali si è visto che una supplementazione a basse dosi accelera il transito intestinale, ad alte lo rallenta. Inoltre, la melatonina potrebbe modulare la motilità gastrointestinale attraverso un'azione sul nervo vago. La nostra metanalisi dà atto di evidenze a sostegno del potenziale beneficio della supplementazione nella gestione dell'Ibs, senza differenze significative rispetto ai controlli sul fronte della sicurezza. Tuttavia, a causa del numero modesto di Rct inclusi, riteniamo necessari *trial* clinici randomizzati con campioni di dimensioni maggiori e un *follow-up* più lungo per supportare o confutare i nostri risultati». ■

Nutrientiesupplementi.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 elettronica settimanale: *www.nutrientiesupplementi.it - info@nutrientiesupplementi.it*

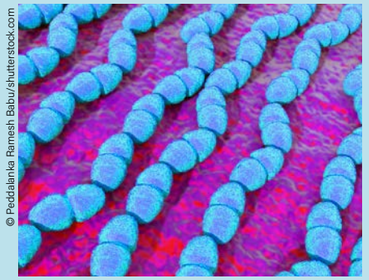
LA SERIE
SUL MICROBIOTA
EPISODIO 7

Antibiotici, un'insidia per il microbiota intestinale che è possibile gestire

Termina, con questo numero, il progetto educazionale *La serie sul Microbiota*, pensato per supportare i professionisti della salute nel consiglio mirato nel segmento dei probiotici. L'iniziativa è stata ideata da Biocure-*PiLeJe*, azienda *leader* in Europa nei probiotici, in collaborazione con *iFarma*. Ricordiamo ai lettori interessati che, sul sito de *La Revue des Microbiotes* (rivista monografica sui temi del microbiota, pubblicata gratuitamente in inglese e in francese dal gruppo *PiLeJe*), è possibile trovare aggiornamenti e approfondimenti continuativi. (*www.larevuedesmicrobiotes.com*).
Dal settembre dello scorso anno *La serie sul Microbiota* ha trattato i seguenti argomenti:

1. Disbiosi, fattore prognostico negativo in caso di Covid-19 (*iFarma* n. 45)
2. "*Leaky gut*" e intestino irritabile, quali novità? (*iFarma* n. 46)
3. Farmaci e microbiota: ecco la scienza che ne studia l'interazione (*iFarma* n. 48)
4. Il microbiota intestinale. Una prospettiva di salute per l'invecchiamento (*iFarma* n. 50)
5. L'importanza di consigliare probiotici specifici agli sportivi (*iFarma* n. 53)
6. Gli psicobiotici: il futuro della salute mentale? (*iFarma* n. 54)

La serie si conclude con uno dei temi più dibattuti, oggetto di uno *special report* de *La Revue des Microbiotes:* gli effetti della terapia antibiotica sul microbiota. È ormai noto quanto gli antibiotici esercitino un'azione nefasta sul microbiota intestinale, determinando perdita di biodiversità spesso irreversibile e modifiche nella sua composizione, con eliminazione di alcuni taxa di batteri e frequente sviluppo sia di agenti patogeni sia di ceppi resistenti. Tra le classi di antibiotici più a rischio per quanto riguarda la selezione di ceppi che sviluppano resistenze si segnalano le cefalosporine, i carbapenemi e i fluorochinoloni.
Un'altra conseguenza fastidiosa legata all'antibioticoterapia è la comparsa di diarrea, dovuta alla selezione di agenti patogeni (per esempio *Clostridium difficile*), che colpisce tra il 5 e il 39 per cento degli adulti trattati. Questa problematica può persistere sino a otto settimane dopo la fine della terapia.
Da non trascurare, inoltre, anche la selezione antibiotico-dipendente di funghi opportunisti come *Candida albicans*, con la possibile comparsa di candidiasi orale, vaginale ed esofagea.



© Peddalanka Ramesh Babu/shutterstock.com

Da segnalare, ancora, come studi recenti comincino a far emergere una correlazione tra uso massiccio di antibiotici, modifiche del microbiota intestinale e obesità infantile, malattie autoimmuni e allergiche; in particolare l'*asma.*
Infine anche l'effetto del consumo di antibiotici da parte delle neomamme dal momento del concepimento e dei bambini fino ai due anni di età non è da sottovalutare per le ricadute sulla composizione microbica intestinale del bambino.
Le modalità d'intervento per limitare gli effetti negativi fin qui visti sono diverse. In prima istanza, ovviamente, limitare e ottimizzare l'utilizzo degli antibiotici. Sono anche in studio alternative a questa classe di farmaci per esempio la terapia fagica , tramite l'uso di virus ad attività battericida. In casi particolari, come le infezione da *C. difficile*, si può ricorrere al trapianto del microbiota fecale (FMT) che prevede il trasferimento del microbiota intestinale da individui sani all'intestino di individui malati con l'obiettivo di far colonizzare l'intestino in disbiosi dalla comunità batterica sana.
Interventi ormai consolidati sono quelli che utilizzano probiotici mirati come strategia per proteggere la diversità del microbiota intestinale e favorirne la cosiddetta resilienza, ovvero la capacità di reagire a condizioni di difficoltà. In questi casi, il consiglio è sempre quello di usare, durante la terapia antibiotica, solo ceppi che abbiano evidenze scientifiche di efficacia specifica nel risolvere la disbiosi provocata dall'antibioticoterapia che spesso, come abbiamo visto, si manifesta con diarrea. ■

IL PROGETTO BIOCURE-*PiLeJe* SUL MICROBIOTA: un servizio per il consiglio in farmacia
Il presente articolo è frutto di un progetto di collaborazione tra *iFarma* e Biocure-*PiLeJe*, che racconterà ai lettori, in sette puntate sino a fine 2022, alcuni dei contenuti più interessanti tratti da *La Revue des Microbiotes* (*larevuedesmicrobiotes.com*), rivista digitale del Gruppo *PiLeJe*, scaricabile in inglese e francese, gratuita e monografica, dedicata al mondo del microbiota. Obiettivo dell'iniziativa è fornire informazioni specializzate sul mondo del microbiota al fine di aumentare la competenza dei farmacisti e supportare il modello di "farmacia del consiglio personalizzato", un posizionamento che appare oggi, per la farmacia, come una delle più potenti variabili competitive verso la moderna distribuzione e l'*on line*. **biocure.it - pileje.it**

DIBASE

RIASSUNTO DELLE CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO - 024/01

1. DENOMINAZIONE DEL MEDICINALE
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide

2. COMPOSIZIONE QUALITATIVA E QUANTITATIVA
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide
1 capsula contiene: colecalciferolo (vitamina D_3) 0,050 mg pari a 2.000 U.I.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide
1 capsula contiene: colecalciferolo (vitamina D_3) 0,150 mg pari a 6.000 U.I.

Per l'elenco completo degli eccipienti, vedere paragrafo 6.1.

3. FORMA FARMACEUTICA
Capsula rigida
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide
Corpo trasparente e testa bianca con banda di sigillatura bianca.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide
Corpo trasparente e testa bianca con banda di sigillatura gialla.

4. INFORMAZIONI CLINICHE

4.1 Indicazioni terapeutiche
Prevenzione e trattamento della carenza di vitamina D.
DIBASE capsule è indicato negli adulti e negli adolescenti di età superiore a 12 anni.

4.2 Posologia e modo di somministrazione
Posologia
Prevenzione della carenza di vitamina D
La somministrazione preventiva di DIBASE è consigliata in tutte le condizioni caratterizzate da maggior rischio di carenza o da aumentato fabbisogno. È generalmente riconosciuto che la prevenzione della carenza di vitamina D deve essere effettuata:
- nella donna in gravidanza (ultimo trimestre);
- durante l'allattamento;
- nel soggetto anziano;
- nelle seguenti condizioni:
• esposizione solare insufficiente (e.g. soggetti confinati, soggetti ricoverati in ospedale o in strutture assistenziali) o inefficace (e.g. uso di indumenti protettivi, uso di filtri/schermi solari);
• intensa pigmentazione cutanea;
• regimi alimentari particolari (poveri di calcio, vegetariani, ecc.);
• patologie dermatologiche estese o malattie granulomatose (tubercolosi, lebbra, ecc.);
• uso concomitante di alcuni medicinali come anticonvulsivanti (barbiturici, fenitoina, primidone), glucocorticoidi (terapie corticosteroidee a lungo termine);
• patologie dell'apparato digerente (e.g. malassorbimento intestinale, mucoviscidosi o fibrosi cistica);
• insufficienza epatica.
Trattamento della carenza di vitamina D
La carenza di vitamina D deve essere accertata clinicamente e/o con indagini di laboratorio. Il trattamento è teso a ripristinare i depositi di vitamina D e sarà seguito da una terapia di mantenimento se persiste il rischio di carenza, ad un dosaggio di vitamina D idoneo. Nella maggior parte dei casi è consigliabile non superare, in fase di trattamento, una dose cumulativa di 300.000 U.I., salvo diverso parere del medico.
A titolo indicativo si fornisce il seguente schema posologico, da adattare a giudizio del medico sulla base della natura e gravità dello stato carenziale (vedere anche paragrafo 4.4 "Avvertenze speciali e precauzioni d'impiego").
Popolazione pediatrica
DIBASE capsule non è raccomandato nei bambini di età compresa tra 0 e 12 anni a causa della forma farmaceutica in cui si presenta, per la difficoltà di deglutizione.
Per la somministrazione in questa popolazione è opportuno ricorrere ad altre forme farmaceutiche.
Adolescenti (>12 anni)
Prevenzione
Capsule da 2.000 U.I.: da 1 capsula ogni 4 giorni ad un massimo di 1 capsula a giorni alterni;
Capsule da 6.000 U.I.: da 1 capsula ogni 12 giorni ad un massimo di 1 capsula ogni 6 giorni.
Trattamento
Le dosi raccomandate sono comprese tra 1.000 U.I. e 4.000 U.I. al giorno di vitamina D_3. La dose e lo schema posologico devono essere adeguati a seconda dei livelli sierici di 25-idrossicolecalciferolo [25(OH)D] che si desidera raggiungere, della gravità della malattia e della risposta del paziente al trattamento.
La posologia raccomandata è la seguente:
- *Capsule da 2.000 U.I.:* da 1 capsula a giorni alterni ad un massimo di 2 capsule al giorno.
- *Capsule da 6.000 U.I.:* da 1 capsula ogni 3 giorni.
Successivamente, possono essere prese in considerazione dosi più basse, a seconda dei livelli sierici di 25-idrossicolecalciferolo [25(OH)D] che si desidera raggiungere, della gravità della malattia e della risposta del paziente al trattamento.
Adulti
Prevenzione
- *Capsule da 2.000 U.I.:* 1 capsula a giorni alterni. In caso di fattori di rischio multipli, secondo giudizio del medico, il dosaggio può essere aumentato fino a 1 capsula al giorno.
- *Capsule da 6.000 U.I.:* 1 capsula ogni 6-8 giorni. In caso di fattori di rischio multipli, secondo giudizio del medico, il dosaggio può essere aumentato fino a 1 capsula ogni 3 giorni.
Trattamento
Le dosi raccomandate sono comprese tra 1.000 U.I. e 4.000 U.I. al giorno di vitamina D_3. La dose e lo schema posologico devono essere adeguati a seconda dei livelli sierici di 25-idrossicolecalciferolo [25(OH)D] che si desidera raggiungere, della gravità della malattia e della risposta del paziente al trattamento.
La posologia raccomandata è la seguente:
- *Capsule da 2.000 U.I.:* da 1 capsula a giorni alterni ad un massimo di 2 capsule al giorno.
- *Capsule da 6.000 U.I.:* da 1 capsula ogni 6 giorni ad un massimo di 2 capsule ogni 3 giorni.
Successivamente, possono essere prese in considerazione dosi più basse, a seconda dei livelli sierici di 25-idrossicolecalciferolo [25(OH)D] che si desidera raggiungere, della gravità della malattia e della risposta del paziente al trattamento.
Gravidanza
Nell'ultimo trimestre di gravidanza:
- *Capsule da 2.000 U.I.:* 1 capsula a giorni alterni.
- *Capsule da 6.000 U.I.:* 1 capsula ogni 6-8 giorni.
Tuttavia, nelle donne considerate carenti di vitamina D, a giudizio del medico, può essere necessaria una dose più elevata fino a 2.000 U.I. al giorno (2 capsule da 1.000 U.I. al giorno o 1 capsula da 2.000 U.I. al giorno o 1 capsula da 6.000 U.I. ogni 3 giorni).
Popolazioni speciali
Insufficienza renale
In pazienti con compromissione renale da lieve a moderata: non è necessario alcun aggiustamento del dosaggio. Il colecalciferolo non deve essere somministrato a pazienti con grave compromissione renale.

Modo di somministrazione
Per uso orale.
La capsula di DIBASE deve essere deglutita intera e non deve essere masticata o aperta.
Si raccomanda di assumere DIBASE capsule durante i pasti (vedere paragrafo 5.2).

4.3 Controindicazioni
• Ipersensibilità al principio attivo o ad uno qualsiasi degli eccipienti elencati al paragrafo 6.1.
• Ipercalcemia, ipercalciuria.
• Calcolosi renale (nefrolitiasi), nefrocalcinosi
• Insufficienza renale grave (vedere paragrafo 4.4)
• Ipervitaminosi D

4.4 Avvertenze speciali e precauzioni di impiego
In caso di somministrazioni prolungate con alti dosaggi, si consiglia di monitorare il livello sierico di 25-idrossi-colecalciferolo. Interrompere l'assunzione di DIBASE quando il livello sierico di 25-idrossi-colecalciferolo supera i 100 ng/ml (pari a 250 nmol/l).
Pazienti con insufficienza renale da lieve a moderata presentano un alterato metabolismo minerale e della vitamina D nella forma di colecalciferolo, perciò se devono essere trattati con colecalciferolo, è necessario monitorare gli effetti sull'omeostasi di calcio e fosfato.
Si deve considerare il rischio di calcificazione dei tessuti molli. Nei pazienti con *insufficienza renale grave* la vitamina D nella forma di colecalciferolo non è metabolizzata normalmente: pertanto, per tali pazienti dovrebbero essere utilizzate altre forme di vitamina D per mantenere un'adeguata omeostasi di calcio e fosfato. Questi pazienti necessitano di una gestione specialistica appropriata (vedere paragrafo 4.3).
Nei pazienti anziani già in trattamento con glicosidi cardiaci o diuretici è importante monitorare la calcemia e la calciuria (vedere paragrafo 4.5).
In caso di ipercalcemia o di insufficienza renale, ridurre la dose o interrompere il trattamento con vitamina D.
Per evitare un sovradosaggio, tenere conto della dose totale di vitamina D in caso di associazione con trattamenti contenenti già vitamina D, cibi addizionati con vitamina D o in caso di utilizzo di latte arricchito con vitamina D.
Nei seguenti casi può essere necessario una revisione dei dosaggi rispetto a quelli indicati:
• soggetti in trattamento con anticonvulsivanti o barbiturici (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con terapie corticosteroidee (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con ipolipidemizzanti quali colestipolo, colestiramina (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con farmaci che riducono l'assorbimento dei grassi (orlistat, vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con antiacidi contenenti alluminio (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti obesi (vedere paragrafo 5.2);
• patologie digestive (malassorbimento intestinale, mucoviscidosi o fibrosi cistica);
• patologie dermatologiche estese
• insufficienza epatica.
- Il prodotto deve essere prescritto con cautela a pazienti affetti da sarcoidosi e/o da iperparatiroidismo primitivo, a causa del possibile incremento del metabolismo della vitamina D nella sua forma attiva. In questi pazienti occorre monitorare il livello del calcio nel siero e nelle urine. In pazienti con storia di calcolosi renale devono essere monitorati i livelli di calcio e fosfato.

Popolazione pediatrica
DIBASE 2.000/6.000 U.I. in capsule rigide non è indicato per i bambini di età compresa tra 0-12 anni.

4.5 Interazioni con altri medicinali ed altre forme di interazione
In caso di trattamento con farmaci contenenti la ***digitale e altri glicosidi cardiaci***, la somministrazione orale di calcio combinato con la vitamina D aumenta il rischio di tossicità della digitale (aritmia). È pertanto richiesto lo stretto controllo del medico e, se necessario, il monitoraggio elettrocardiografico e delle concentrazioni sieriche di calcio.
Nei pazienti trattati con glicosidi cardiaci, è necessario ridurre la dose o sospendere il trattamento se la calciuria risulta essere maggiore di 300 ng/24 h (vedere paragrafo 4.4).
Studi sugli animali hanno suggerito un possibile potenziamento dell'azione del ***warfarin*** quando somministrato con ergocalciferolo. Sebbene non vi siano simili evidenze con l'impiego di colecalciferolo è opportuno usare cautela quando i due farmaci vengono usati contemporaneamente.
In caso di trattamento con ***diuretici tiazidici***, che riducono l'eliminazione urinaria del calcio, è raccomandato il controllo delle concentrazioni sieriche di calcio.
L'effetto della vitamina D_3 può essere ridotto dall'uso concomitante di:
- ***anticonvulsivanti*** (*es.* ***carbamazepina***, ***fenobarbital***, ***fenitoina***, ***primidone***) o ***barbiturici***, per inattivazione metabolica;
- ***corticosteroidi***;
- *alcuni* ***antibatterici*** (*es.* ***rifampicina***, ***isoniazide***);
L'effetto della vitamina D è diminuito da:
- ***antiacidi contenenti alluminio***, un uso concomitante può interferire con l'efficacia di DIBASE capsule;
- ipolipidemizzanti, quali ***colestiramina***, ***colestipolo***;
- ***orlistat***.
Un uso concomitante di ***preparati contenenti magnesio*** può esporre al rischio di ipermagnesiemia.
L'agente citotossico ***actinomicina*** e gli ***agenti imidazolici antifungini*** interferiscono con l'attività della vitamina D_3 inibendo la conversione della 25-idrossivitamina D_3 in 1,25-diidrossivitamina D_3 da parte dell'enzima renale, 25-idrossivitamina D-1-idrossilasi.
Riduzioni della concentrazione sierica di vitamina D sono state osservate a seguito della somministrazione di dosi tra 300 e 1200 mg/die di ketoconazolo in soggetti sani. Tuttavia, studi di interazione tra ketoconazolo e vitamina D non sono stati effettuati in vivo.
L'***alcolismo cronico*** diminuisce le riserve di vitamina D nel fegato.

4.6 Fertilità, gravidanza e allattamento
Gravidanza
Quando necessario, la vitamina D può essere assunta durante la gravidanza. Il sovradosaggio di vitamina D deve essere evitato in gravidanza durante i primi 6 mesi in quanto può avere effetti tossici. Esiste una correlazione tra eccesso di assunzione o estrema sensibilità materna alla vitamina D durante la gravidanza e ritardo dello sviluppo fisico e mentale del bambino, stenosi aortica sopravalvolare e retinopatia.
L'ipercalcemia materna può anche portare alla soppressione della funzione paratiroidea nei neonati con conseguente ipocalcemia, tetania e convulsioni.

Allattamento
Quando necessario, la vitamina D può essere prescritta durante l'allattamento. Tale supplemento non sostituisce la somministrazione di vitamina D nel neonato. La vitamina D e i suoi metaboliti si ritrovano nel latte materno. Questo aspetto deve esser preso in considerazione quando si somministra al bambino ulteriore vitamina D.

Fertilità
Non ci sono dati relativi agli effetti del colecalciferolo sulla fertilità.

4.7 Effetti sulla capacità di guidare veicoli e sull'uso di macchinari
Non sono disponibili dati sugli effetti del prodotto sulla capacità di guidare. Tuttavia, un effetto su tale capacità è improbabile. In ogni caso, per la guida di veicoli o l'uso di macchinari, si deve tenere conto che come effetto indesiderato del trattamento con DIBASE capsule si può manifestare sonnolenza, sebbene raramente.

4.8 Effetti indesiderati
Se la posologia è conforme alle effettive esigenze individuali, DIBASE è ben tollerato, grazie anche alla capacità dell'organismo di accumulare il colecalciferolo nei tessuti adiposi e muscolari (vedere paragrafo 5.2).
Gli effetti indesiderati segnalati con l'uso della vitamina D sono riportati di seguito.
Le frequenze stimate degli eventi si basano sulla seguente convenzione: Comune (≥1/100, <1/10), Non comune (≥1/1.000, <1/100), Raro (≥1/10.000, <1/1.000), Molto raro (<1/10.000), non nota (la frequenza non può essere definita sulla base dei dati disponibili).

Frequenza	**Comune**	**Non comune**	**Raro**	**Molto Raro**	**Non nota**
Classificazione per sistemi e organi					
Disturbi del sistema immunitario			ipersensibilità		
Disturbi del metabolismo e della nutrizione		ipercalcemia, [secondaria a ipervitaminosi, che può manifestarsi solo in caso di sovradosaggio o in seguito ad un uso prolungato e incontrollato (vedere paragrafo 4.9)]	appetito ridotto, sete		polidipsia
Disturbi psichiatrici			sonnolenza, stato confusionale		
Patologie del sistema nervoso					cefalea
Patologie gastrointestinali			stipsi, flatulenza, dolore addominale, nausea, diarrea		vomito, disgeusia, bocca secca
Patologie della cute e del tessuto sottocutaneo			eruzione cutanea, prurito, orticaria		
Patologie renali e urinarie		ipercalcinuria			nefrocalcinosi, poliuria, insufficienza renale
Patologie generali e condizioni relative alla sede di somministrazione			astenia		

Segnalazione delle reazioni avverse sospette
La segnalazione delle reazioni avverse sospette che si verificano dopo l'autorizzazione del medicinale è importante, in quanto permette un monitoraggio continuo del rapporto beneficio/rischio del medicinale. Agli operatori sanitari è richiesto di segnalare qualsiasi reazione avversa sospetta tramite il sistema nazionale di segnalazione all'indirizzo **https://www.aifa.gov.it/content/segnalazioni-reazioni-avverse**.

4.9 Sovradosaggio
Interrompere l'assunzione di DIBASE quando la calcemia supera i 10,6 mg/dl (2,65 mmol/l) o se la calciuria supera 300 mg/24 h negli adulti o 4-6 mg/kg/die nei bambini. Il sovradosaggio si manifesta come ipercalciuria e ipercalcemia, i cui sintomi sono i seguenti: nausea, vomito, sete, polidipsia, poliuria, costipazione e disidratazione.
Sovradosaggi cronici possono portare a calcificazione vascolare e degli organi, come risultato dell'ipercalcemia.
Sovradosaggio in gravidanza: vedere paragrafo 4.6.
Trattamento in caso di sovradosaggio
Interrompere la somministrazione di DIBASE e procedere alla reidratazione. È possibile somministrare diuretici dell'ansa (es. furosemide), se non controindicati, al fine di assicurare un'adeguata diuresi.

5. PROPRIETÀ FARMACOLOGICHE

5.1 Proprietà farmacodinamiche
Categoria farmacoterapeutica: vitamina D e analoghi, colecalciferolo.
Codice ATC: A11CC05
L'attività farmacodinamica della vitamina D_3, proveniente in larga parte da sintesi cutanea e/o in minima entità da assorbimento intestinale conseguente ad assunzione di alimenti e/o di supplementi, deriva dalla tra-

sformazione enzimatica, soprattutto a livello renale, del calcifediolo [25(OH)D_3, 25-idrossivitamina D_3], metabolita che si produce in gran parte a livello epatico, in calcitriolo [1,25(OH)$_2D_3$, 1,25 diidrossivitamina D_3], il metabolita attivo.
Il metabolita attivo, legandosi al recettore VDR intracellulare dei tessuti interessati, esercita numerose azioni importanti nell'organismo umano.
L'attività classica e principale della vitamina D è quella a livello del metabolismo fosfo-calcico. In questo caso, la vitamina D agisce congiuntamente all'ormone paratiroideo PTH e la loro attività ormonale ha il fine di mantenere l'omeostasi del calcio e del fosforo nella circolazione.
Nell'uomo, infatti, il calcio sierico è mantenuto in un intervallo ristretto di concentrazioni, tra 2,45 e 2,65 mmol/l. Quando la concentrazione ematica del calcio è inferiore ai livelli fisiologici, vengono attuati una serie di eventi anti-ipocalcemici per riportarla entro il range di normalità. Ciò si esplica su tre distretti specifici dell'organismo: rene, osso ed intestino. A livello del rene, il PTH stimola da una parte il riassorbimento tubulare del calcio e dall'altra la conversione del calcifediolo in calcitriolo nei tubuli prossimali. Sul tessuto osseo il calcitriolo agisce congiuntamente al PTH, regolando opportunamente il turnover osseo. In caso di ipocalcemia, aumenta l'espressione degli osteoclasti che porta alla degradazione del collagene e alla liberazione del calcio e del fosforo nel micro-ambiente e nel circolo ematico.
A livello dell'intestino tenue il calcitriolo, la cui conversione da calcifediolo è promossa dal PTH tramite l'attivazione dell'enzima 1α-idrossilasi, aumenta l'assorbimento di calcio e fosforo. Il sistema poi si autoregola in modo che, una volta che il calcio sia tornato nel *range* di normalità, non si determini uno stato di ipercalcemia.
Il calcitriolo, infatti, da una parte inibisce l'attività enzimatica 1α-idrossilasi e dall'altra sopprime l'attività delle paratoroidi, inibendo la proliferazione delle cellule paratiroidee e la loro secrezione di PTH. Inoltre, il calcitriolo si autoregola stimolando la espressione di enzimi che lo trasformano in metaboliti inattivi che vengono escreti nella bile.
La carenza di vitamina D comporta alterazioni del metabolismo dell'osso, che si traducono in patologie come il rachitismo nel bambino e l'osteomalacia nell'adulto, entrambe causate da una mineralizzazione insufficiente dell'osso. Nello stato carenziale, infatti, si determina una riduzione della concentrazione ematica di calcio che induce un aumento del PTH, il quale mobilita il calcio e il fosforo dal tessuto osseo. In questo modo, si mantiene una calcemia adeguata ma compaiono alterazioni secondarie come le alterazioni scheletriche tipiche del rachitismo/osteomalacia, ipofosforemia (il PTH riduce il riassorbimento renale del fosforo) e l'elevazione della fosfatasemia alcalina.
La somministrazione di vitamina D corregge una situazione carenziale della stessa: aumenta l'assorbimento intestinale di calcio e il suo riassorbimento a livello renale, e, riducendo la secrezione dell'ormone paratiroideo (PTH), inibisce gli effetti dell'iperparatoroidismo secondario.
La carenza di vitamina D, inoltre, è un fattore di rischio dell'osteoporosi e delle fratture osteoporotiche, e, se non opportunamente corretta, può determinare il fallimento delle terapie con farmaci antiriassorbitivi nell'osteoporosi.

L'approccio più fisiologico della supplementazione con vitamina D è quello giornaliero col quale sono stati realizzati i principali studi che ne documentano l'efficacia; tuttavia al fine di migliorare l'aderenza al trattamento il ricorso a dosi equivalenti settimanali o mensili è giustificato da un punto di vista farmacologico. Una volta verificato il raggiungimento di valori di normalità essi possono essere mantenuti con dosi inferiori.

5.2 Proprietà farmacocinetiche
Assorbimento
La vitamina liposolubile D_3 è assorbita attraverso l'intestino tenue in presenza di acidi biliari con l'aiuto di micelle e passa nel sangue attraverso la circolazione linfatica. L'assorbimento del colecalciferolo a livello intestinale è favorito dalla concomitante assunzione di alimenti contenenti grassi.

Distribuzione
Il colecalciferolo è presente nel circolo ematico in associazione a specifiche α-globuline che lo trasportano al fegato, dove viene idrossilato a 25-idrossi-colecalciferolo.
Il colecalciferolo non metabolizzato viene accumulato nei tessuti adiposi e muscolari per essere reso disponibile in funzione del fabbisogno dell'organismo: per questo motivo DIBASE può essere somministrato anche a cadenza settimanale o mensile. Nei soggetti obesi si riduce la biodisponibilità della vitamina D a causa dell'eccesso di tessuto adiposo.

Biotrasformazione
La vitamina D_3 è rapidamente metabolizzata per idrossilazione a 25-idrossivitamina D_3 nel fegato, e successivamente metabolizzata a 1,25-diidrossivitamina D_3, che rappresenta la forma biologicamente attiva, nei reni. Una ulteriore idrossilazione avviene prima dell'eleminazione. Una piccola percentuale di vitamina D_3 subisce glucuronidazione prima dell'eliminazione.

Eliminazione
La vitamina D_3 e i suoi metaboliti sono escreti attraverso le feci e le urine.

5.3 Dati preclinici di sicurezza
Gli studi preclinici condotti in varie specie animali dimostrano che gli effetti tossici si verificano nell'animale a dosi nettamente superiori a quelle previste per l'uso terapeutico nell'uomo.
Negli studi di tossicità a dosi ripetute, gli effetti più comunemente riscontrati sono stati: aumento della calcinuria, diminuzione della fosfaturia e della proteinuria.
A dosi elevate, è stata osservata ipercalcemia. In una condizione prolungata di ipercalcemia le alterazioni istologiche (calcificazione) più frequenti sono state a carico dei reni, cuore, aorta, testicoli, timo e mucosa intestinale.
Gli studi di tossicità riproduttiva hanno dimostrato che il colecalciferolo non ha effetti nocivi sulla fertilità e riproduzione. A dosi che sono equivalenti a quelle terapeutiche, il colecalciferolo non ha attività teratogena.
Il colecalciferolo non ha potenziale attività mutagena e carcinogena.

6. INFORMAZIONI FARMACEUTICHE

6.1 Elenco degli eccipienti
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide:
capsula e banda di sigillatura della capsula: gelatina, titanio biossido (E171);
contenuto della capsula: olio di oliva raffinato.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide:
capsula: gelatina, titanio biossido (E171);
banda di sigillatura della capsula: gelatina, titanio biossido (E171), ossido di ferro giallo (E172)
contenuto della capsula: olio di oliva raffinato.

6.2 Incompatibilità
Non pertinente.

6.3 Periodo di validità
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide: 2 anni
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide: 2 anni

6.4 Precauzioni particolari per la conservazione
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide
Conservare a temperatura inferiore a 30° C.
Non congelare.
Conservare nella confezione originale per proteggere il medicinale dalla luce.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide
Conservare a temperatura inferiore a 30° C.
Non congelare.
Conservare nella confezione originale per proteggere il medicinale dalla luce.

6.5 Natura e contenuto del contenitore
DIBASE 2.000 U.I. capsule rigide, 30 capsule:
astuccio di cartone litografato contenente il foglio illustrativo e 3 blister bianco opaco di PVC/PVDC/Al da 10 capsule ciascuno.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide, 4 capsule:
astuccio di cartone litografato contenente il foglio illustrativo e 1 blister bianco opaco di PVC/PVDC/Al da 4 capsule.
DIBASE 6.000 U.I. capsule rigide, 12 capsule:
astuccio di cartone litografato contenente il foglio illustrativo e 3 blister bianco opaco di PVC/PVDC/Al da 4 capsule ciascuno.

È possibile che non tutte le confezioni siano commercializzate.

6.6 Precauzioni particolari per lo smaltimento e la manipolazione
Nessuna istruzione particolare.
Il medicinale non utilizzato e i rifiuti derivati da tale medicinale devono essere smaltiti in conformità alla normativa locale vigente.

7. TITOLARE DELL'AUTORIZZAZIONE ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO
ABIOGEN PHARMA S.P.A. - Via Meucci, 36 - Ospedaletto - Pisa, Italia

8. NUMERI DELL'AUTORIZZAZIONE ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO
AIC 036635163 - "2.000 U.I. capsule rigide" - 30 capsule in blister Pvc/Pvdc-Al
AIC 036635175 - "6.000 U.I. capsule rigide" - 4 capsule in blister Pvc/Pvdc-Al
AIC 036635187 - "6.000 U.I. capsule rigide" - 12 capsule in blister Pvc/Pvdc-Al

9. DATA DELLA PRIMA AUTORIZZAZIONE/RINNOVO DELL'AUTORIZZAZIONE
Data della prima autorizzazione: 09/10/2020

10. DATA DI REVISIONE DEL TESTO
07/2022

DIBASE 2.000 U.I. 30 capsule rigide 9,50 €
Classe C - RR

DIBASELAB

RIASSUNTO DELLE CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO - 001/00

1. DENOMINAZIONE DEL MEDICINALE
DIBASELAB 1.000 U.I. capsule rigide

2. COMPOSIZIONE QUALITATIVA E QUANTITATIVA
1 capsula contiene: colecalciferolo (vitamina D_3) 0,025 mg pari a 1.000 U.I.
Per l'elenco completo degli eccipienti, vedere paragrafo 6.1.

3. FORMA FARMACEUTICA
Capsula rigida.
Corpo trasparente e testa bianca con banda di sigillatura rosa.

4. INFORMAZIONI CLINICHE
4.1 Indicazioni terapeutiche
Prevenzione dell'ipovitaminosi D per condizioni che comportano un'insufficiente produzione cutanea e/o un aumentato fabbisogno di vitamina D.
DIBASELAB è indicato negli adolescenti di età superiore a 12 anni e negli adulti.
4.2 Posologia e modo di somministrazione
Posologia
Sono consigliabili cicli di assunzione di 3 mesi.
Si riportano di seguito le condizioni di rischio che comportano un'insufficiente produzione cutanea e/o un aumentato fabbisogno di vitamina D:
• scarsa esposizione solare (es. soggetti istituzionalizzati) e, in ogni caso, se l'esposizione solare è insufficiente oppure inefficace (i.e. uso di filtri e schermi solari, periodo invernale);
• intensa pigmentazione cutanea;
• regimi alimentari particolari (poveri di calcio, vegetariani, privi di lattosio, ecc.);
• gravidanza (ultimo trimestre) e allattamento;
Adulti
1 capsula al giorno.
Gravidanza (ultimo trimestre) e allattamento
1 capsula ogni due giorni (corrispondente ad una dose giornaliera di 500 U.I.).
Popolazione pediatrica
DIBASELAB non è idoneo per bambini di età compresa tra 0 e 12 anni.
Adolescenti (> 12 anni)
1 capsula ogni due giorni (corrispondente ad una dose giornaliera di 500 U.I.).
Compromissione renale
In pazienti con compromissione renale da lieve a moderata: non è necessario alcun aggiustamento del dosaggio. Il colecalciferolo non deve essere somministrato a pazienti con grave compromissione renale.
Modo di somministrazione
Si raccomanda di assumere DIBASELAB durante i pasti (vedere paragrafo 5.2).
La capsula deve essere ingerita intera.
4.3 Controindicazioni
• Ipersensibilità al principio attivo o ad uno qualsiasi degli eccipienti elencati al paragrafo 6.1.
• Ipercalcemia, ipercalcinuria.
• Calcolosi renale (nefrolitiasi, nefrocalcinosi).
• Insufficienza renale grave (vedere paragrafo 4.4)
• Ipervitaminosi D
4.4 Avvertenze speciali e precauzioni di impiego
- *Assunzioni prolungate*. In questo caso il medico potrà valutare la necessità di monitorare il livello sierico di 25-idrossi-colecalciferolo. Qualora il livello sierico di 25-idrossi-colecalciferolo superasse i 100 ng/ml (pari a 250 nmol/l), è opportuno interrompere l'assunzione di DIBASELAB.
- *pazienti anziani già in trattamento con glicosidi cardiaci o diuretici* (vedere paragrafo 4.5). In questi pazienti è importante il monitoraggio della calcemia. In caso di ipercalcemia e/o ipercalcinuria interrompere il trattamento con vitamina D.
- *pazienti con insufficienza renale da lieve a moderata*. Questi pazienti presentano un alterato metabolismo della vitamina D; perciò, se devono essere trattati con colecalciferolo, è necessario monitorare gli effetti sull'omeostasi di calcio e fosfato. Si deve considerare il rischio di calcificazione dei tessuti molli.
Per evitare un sovradosaggio, tenere conto della dose totale di vitamina D in caso di associazione con trattamenti contenenti già vitamina D, cibi addizionati con vitamina D o in caso di utilizzo di latte arricchito con vitamina D.
- *nei seguenti casi può essere necessaria una revisione dei dosaggi*:
• soggetti in trattamento con anticonvulsivanti o barbiturici (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con terapie corticosteroidee (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con farmaci che riducono i grassi circolanti (ipolipidemizzanti quali colestipolo, colestiramina - vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con farmaci che riducono l'assorbimento dei grassi (orlistat - vedere paragrafo 4.5);
• soggetti in trattamento con antiacidi contenenti alluminio (vedere paragrafo 4.5);
• soggetti obesi (vedere paragrafo 5.2);
• patologie digestive (malassorbimento intestinale, mucoviscidosi o fibrosi cistica);
• insufficienza epatica.
- *pazienti affetti da sarcoidosi e/o iperparatiroidismo primitivo*. In questi soggetti il prodotto deve essere utilizzato con cautela per il possibile aumento della sua metabolizzazione nella forma attiva con conseguente effettivo rischio di ipercalcemia e ipercalcinuria. Per questo motivo in questi pazienti occorre monitorare il livello del calcio nel siero e nelle urine.
- *insufficienza renale severa*. In questa condizione, la vitamina D nella forma di colecalciferolo non è metabolizzata normalmente e dovrebbero essere utilizzate altre forme di vitamina D per mantenere un'adeguata omeostasi di calcio e fosfato. Questi pazienti necessitano di una gestione specialistica appropriata (vedere paragrafo 4.3).
- *pazienti con storia di calcolosi renale*. In questi soggetti devono essere monitorati i livelli di calcio e fosfato.
- *popolazione pediatrica*. DIBASELAB non è indicato per i bambini di età compresa tra 0 e 12 anni.
4.5 Interazioni con altri medicinali ed altre forme di interazione
In caso di trattamento con farmaci contenenti la ***digitale e altri glicosidici cardiaci***, la somministrazione orale di calcio combinato con la vitamina D aumenta il rischio di tossicità della digitale (aritmia). È pertanto richiesto lo stretto controllo del medico e, se necessario, il monitoraggio elettrocardiografico e delle concentrazioni sieriche di calcio.
Studi sugli animali hanno suggerito un possibile potenziamento dell'azione del ***warfarin*** quando somministrato con calciferolo. Sebbene non vi siano simili evidenze con l'impiego di colecalciferolo è opportuno usare cautela quando i due farmaci vengono usati contemporaneamente.
In caso di trattamento con ***diuretici tiazidici***, che riducono l'eliminazione urinaria del calcio, è raccomandato il controllo delle concentrazioni sieriche di calcio.
L'effetto della vitamina D_3 può essere ridotto per inattivazione metabolica dall'uso concomitante di farmaci induttori del CYP450:
- alcuni ***antibatterici*** (es. ***rifampicina***, ***isoniazide***);
- alcuni ***antiepilettici*** (es. ***carbamazepina***, ***fenobarbital***, ***fenitoina***, ***primidone***);
- *barbiturici*
- ***corticosteroidi***.
L'assorbimento della vitamina D è diminuito da:
- ***antiacidi contenenti alluminio***, in uso concomitante che può interferire con l'efficacia del farmaco;
- ipolipidemizzanti, quali ***colestiramina***, ***colestipolo***;
- ***orlistat***.
Preparati contenenti magnesio possono esporre al rischio di ipermagnesiemia.
L'***alcolismo cronico*** diminuisce le riserve di vitamina D nel fegato.
L'agente citotossico ***actinomicina*** e gli ***agenti imidazolici antifungini*** interferiscono con l'attività della vitamina D_3 inibendo la conversione della 25-idrossivitamina D_3 in 1,25-diidrossivitamina D_3 da parte dell'enzima renale, 25-idrossivitamina D-1-idrossilasi.
Riduzioni della concentrazione sierica di vitamina D sono state osservate a seguito della somministrazione di dosi tra 300 e 1200 mg/die di ketoconazolo in soggetti sani. Tuttavia, studi di interazione tra ketoconazolo e vitamina D non sono stati effettuati in vivo.
4.6 Fertilità, gravidanza e allattamento
Gravidanza
Quando necessario la vitamina D può essere assunta durante la gravidanza. Il sovradosaggio di vitamina D deve essere evitato in gravidanza durante i primi 6 mesi in quanto può avere effetti tossici. Esiste una correlazione tra eccesso di assunzione o estrema sensibilità materna alla vitamina D durante la gravidanza e ritardo dello sviluppo fisico e mentale del bambino, stenosi aortica sopravalvolare e retinopatia. L'ipercalcemia materna può anche portare alla soppressione della funzione paratiroidea nei neonati con conseguente ipocalcemia, tetania e convulsioni.
Allattamento
Quando necessario, la vitamina D può essere assunta durante l'allattamento. Tale supplementazione non sostituisce la somministrazione di vitamina D nel neonato. La vitamina D e i suoi metaboliti si ritrovano nel latte materno. Questo aspetto deve essere preso in considerazione quando si somministra al bambino ulteriore vitamina D.
Fertilità
Non ci sono dati relativi agli effetti del colecalciferolo sulla fertilità.
4.7 Effetti sulla capacità di guidare veicoli e sull'uso di macchinari
Non sono disponibili dati sugli effetti del prodotto sulla capacità di guidare. Tuttavia, un effetto su tale capacità è improbabile. In ogni caso, per la guida di veicoli o l'uso di macchinari, si deve tenere conto che come effetto indesiderato del trattamento con DIBASELAB si può manifestare sonnolenza, sebbene raramente.
4.8 Effetti indesiderati
Se la posologia è conforme alle effettive esigenze individuali, il colecalciferolo è ben tollerato, grazie anche alla capacità dell'organismo di accumularlo nei tessuti adiposi e muscolari (vedere paragrafo 5.2).
Sulla base dei dati degli studi clinici e dell'esperienza post-marketing, di seguito sono riportati gli effetti indesiderati di vitamina D. Le frequenze stimate degli eventi si basano sulla seguente convenzione: comune (≥ 1/100, <1/10); non comune (≥ 1/1.000, < 1/100); rara (≥ 1/10.000, < 1/1.000); molto rara (< 1/10.000); non nota (la frequenza non può essere definita sulla base dei dati disponibili).

	Sistema Classificazione organo	Frequenza
Disturbi del sistema imunitario	ipersensibilità	Rara
Disturbi del metabolismo e della nutrizione	ipercalcemia, [secondaria a ipervitaminosi, che può manifestarsi solo in caso di sovradosaggio o in seguito ad un uso prolungato e incontrollato (vedere paragrafo 4.9)]	Non comune
	appetito ridotto, sete	Rara
	polidipsia	Non nota
Disturbi psichiatrici	sonnolenza, stato confusionale	Rara
Patologie del sistema nervoso	cefalea	Non nota
Patologie gastrointestinali	stipsi, flatulenza, dolore addominale, nausea, diarrea	Rara
	vomito, disgeusia, bocca secca	Non nota
Patologie della cute e del tessuto sottocutaneo	eruzione cutanea, prurito, orticaria	Rara
Patologie renali ed urinarie	nefrocalcinosi, poliuria, insufficienza renale	Non nota
	ipercalcinuria	Non comune
Patologie generali e condizioni relative alla sede di somministrazione	astenia	Rara

Segnalazione delle reazioni avverse sospette
La segnalazione delle reazioni avverse sospette che si verificano dopo l'autorizzazione del medicinale è importante, in quanto permette un monitoraggio continuo del rapporto beneficio/rischio del medicinale. Agli operatori sanitari è richiesto di segnalare qualsiasi reazione avversa sospetta tramite il sistema nazionale di segnalazione all'indirizzo **https://www.aifa.gov.it/content/segnalazioni-reazioni-avverse**.
4.9 Sovradosaggio
Un sovradosaggio acuto o cronico di vitamina D può causare ipercalcemia.
Interrompere l'assunzione di DIBASELAB quando la calcemia supera i 10,6 mg/dl (2,65 mmol/l) o se la calciuria supera 300 mg/24 h negli adulti o 4-6 mg/kg/die nei bambini. Il sovradosaggio si manifesta come ipercalcinuria e ipercalcemia, i cui sintomi sono i seguenti: nausea, vomito, sete, polidipsia, poliuria, costipazione, disidratazione.
Sovradosaggi cronici possono portare a calcificazione vascolare e degli organi, come risultato dell'ipercalcemia.
Sovradosaggio in gravidanza:
Il sovradosaggio di vitamina D deve essere evitato in gravidanza (vedere paragrafo 4.6).
Trattamento in caso di sovradosaggio
Interrompere l'assunzione di DIBASELAB e procedere alla reidratazione. È possibile somministrare diuretici dell'ansa (es. furosemide), se non controindicati, al fine di assicurare un'adeguata diuresi.

5. PROPRIETÀ FARMACOLOGICHE
5.1 Proprietà farmacodinamiche
Categoria farmacoterapeutica: vitamina D e analoghi, colecalciferolo.
Codice ATC: A11CC05
La vitamina D corregge una situazione carenziale della stessa e aumenta l'assorbimento intestinale di calcio, l'incorporazione del calcio nell'osteoide ed il rilascio di calcio dal tessuto osseo. A livello dell'intestino tenue promuove l'assorbimento del calcio e stimola il trasporto attivo e passivo del fosfato. Nel rene inibisce l'escrezione di calcio e fosfato, promuovendo il riassorbimento tubulare. Inibisce direttamente la produzione di paratormone (PTH), che viene ulteriormente ridotta dall'aumento della calcemia.
5.2 Proprietà farmacocinetiche
Come per le altre vitamine liposolubili, l'assorbimento del colecalciferolo a livello intestinale è favorito dalla concomitante assunzione di alimenti contenenti grassi.
Il colecalciferolo (vitamina D_3) è presente nel circolo ematico in associazione a specifiche α-globuline che lo trasportano al fegato, dove viene idrossilato a 25-idrossi-colecalciferolo (calcifediolo). Una seconda idrossilazione avviene nei reni, dove il 25-idrossi-colecalciferolo (calcifediolo) viene trasformato in 1,25-diidrossi-colecalciferolo (calcitriolo), che rappresenta il metabolita attivo della vitamina D responsabile degli effetti sul metabolismo fosfocalcico.
Il colecalciferolo non metabolizzato viene accumulato nei tessuti adiposi e muscolari per essere reso disponibile in funzione del fabbisogno dell'organismo. Tuttavia, con DIBASELAB è improbabile che si verifichi accumulo a causa del basso dosaggio.
Nei soggetti obesi si riduce la biodisponibilità del colecalciferolo (vitamina D_3) a causa dell'eccesso di tessuto adiposo.
La vitamina D viene eliminata attraverso le feci e le urine.
5.3 Dati preclinici di sicurezza
Gli studi preclinici condotti in varie specie animali dimostrano che gli effetti tossici si verificano nell'animale a dosi nettamente superiori a quelle previste per l'uso terapeutico nell'uomo.
Negli studi di tossicità a dosi ripetute, gli effetti più comunemente riscontrati sono stati: aumento della calcinuria, diminuzione della fosfaturia e della proteinuria.
A dosi elevate, è stata osservata ipercalcemia. In una condizione prolungata di ipercalcemia le alterazioni istologiche (calcificazione) più frequenti sono state a carico dei reni, cuore, aorta, testicoli, timo e mucosa intestinale.
Gli studi di tossicità riproduttiva hanno dimostrato che il colecalciferolo non ha effetti nocivi sulla fertilità e riproduzione. A dosi che sono equivalenti a quelle terapeutiche, il colecalciferolo non ha attività teratogena.
Il colecalciferolo non ha potenziale attività mutagena e carcinogena.

6. INFORMAZIONI FARMACEUTICHE
6.1 Elenco degli eccipienti
Capsula: gelatina, titanio biossido (E171).
Banda di sigillatura della capsula: gelatina, titanio biossido (E171), ossido di ferro (E 172).
Contenuto della capsula: olio di oliva raffinato.
6.2 Incompatibilità
Non pertinente.
6.3 Periodo di validità
2 anni.
6.4 Precauzioni particolari per la conservazione
Non congelare.
Conservare nella confezione originale per proteggere il medicinale dalla luce.
6.5 Natura e contenuto del contenitore
Scatola di cartone litografato, contenente il foglio illustrativo e 3 blister di colore bianco opaco, di PVC-PVDC-Al da 10 capsule ciascuno.
6.6 Precauzioni particolari per lo smaltimento e la manipolazione
Nessuna istruzione particolare.
Il medicinale non utilizzato e i rifiuti derivati da tale medicinale devono essere smaltiti in conformità alla normativa locale vigente.

7. TITOLARE DELL'AUTORIZZAZIONE ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO
ABIOGEN PHARMA S.P.A. - Via Meucci, 36 - Ospedaletto - Pisa (Italia)

8. NUMERI DELL'AUTORIZZAZIONE ALL'IMMISSIONE IN COMMERCIO
045440017-1.000 U.I. capsula rigida, 30 capsule in blister PVC/PVDC-Al

9. DATA DELLA PRIMA AUTORIZZAZIONE/RINNOVO DELL'AUTORIZZAZIONE
Data della prima autorizzazione: 09/10/2020

10. DATA DI REVISIONE DEL TESTO
10/2020

DIBASELAB 1.000 U.I. 30 capsule rigide 7,00 €
Classe C - RR

A dicembre sugli scaffali della farmacia non possono mancare integratori alimentari di varia natura che ci aiutino ad attenuare lo stress fisico e mentale delle feste.

Swisse

RESTYLING PER I MULTIVITAMINICI SWISSE

Nuova grafica e nuova formula per gli **integratori multivitaminici Swisse**, studiati appositamente per i fabbisogni energetici di donne e uomini di ogni età, per accompagnarli quotidianamente e aiutarli a prendersi cura del proprio benessere, grazie a vitamine, sali minerali ed estratti di erbe naturali. Da oggi i multivitaminici Swisse presentano una compressa più piccola, contengono meno ingredienti ma più selezionati e hanno un colore più naturale. Sono senza glutine, con un rivestimento trasparente e con soli ingredienti di origine vegetale: tredici vitamine, dieci minerali, tre estratti erbali. Swisse, parte dell'H&H Group (Health&Happiness), è un *brand* nato dalla passione di Keving Ring, imprenditore e uomo d'affari affascinato dagli sviluppi della medicina naturale e dalla ricerca di estratti erbali utili per nutrire quotidianamente il benessere. È presente sul mercato con prodotti che rispondono a differenti bisogni nutrizionali: integratori multivitaminici, integratori per esigenze specifiche e integratori di bellezza.

it.swisse.com

EURITALIA PHARMA

LO SCIROPPO CHE FAVORISCE IL TRANSITO INTESTINALE

La stitichezza è un problema comune e frequentemente legato a fasi di *stress* psicofisico, ma anche a uno stile di vita sregolato. Per scongiurarla è sicuramente importante mantenere buone abitudini alimentari e praticare costantemente attività fisica, ma chi desidera ritrovare regolarità e benessere intestinale può affidarsi a un prodotto naturale, come **Verum Fortelax Sciroppo**, distribuito da Euritalia Coswell. Si tratta di un lassativo stimolante, valido supporto in caso di transito rallentato, grazie alla presenza di senna e rabarbaro, dalle specifiche proprietà regolatrici della funzionalità intestinale. La sua formula, realizzata esclusivamente con sostanze naturali e senza conservanti, è arricchita con olio essenziale di finocchio, che coadiuva l'eliminazione dei gas intestinali e da estratto di boldo, che favorisce la fisiologica funzionalità epatica. Dalla rapida assimilazione e facilmente dosabile, Verum Fortelax Sciroppo è formulato con succhi di mela e prugna che gli conferiscono un sapore dolce e gradevole ed è la soluzione ideale per chi ha difficoltà nell'assumere compresse.

www.coswell.biz

YOVIS

CONTRO LA DISBIOSI SI AGISCE PER FASCE DI ETÀ

Il microbiota intestinale cambia fisiologicamente a seconda delle fasi della vita. Per questo, in caso di disbiosi può essere utile un integratore studiato per la propria fascia di età. Appositamente formulato per l'equilibrio intestinale di persone dai cinquant'anni in su, **Yovis Rigenera** contiene 25 miliardi di cellule vive e probiotici specifici in grado di sopravvivere all'ambiente acido dello stomaco, oltre a prebiotici che favoriscono lo sviluppo di batteri "buoni". È inoltre arricchito con calcio, per la normale funzione degli enzimi digestivi e il necessario mantenimento delle ossa, e vitamina B_{12}, per la riduzione di stanchezza e affaticamento e per favorire il normale metabolismo energetico. È senza glutine, senza lattosio e senza zuccheri e il confezionamento in bustina doppia garantisce la corretta conservazione di tutte le componenti sino all'assunzione.

www.yovis.it

www.valoresalute.it

VALORE SALUTE

UNA *PRIVATE LABEL* PER IL NETWORK

Le farmacie Valore Salute, la rete del gruppo Comifar, presentano la *private label* Livsane, una gamma di integratori, proposte per il benessere e per l'igiene personale. Una linea di prodotti di uso quotidiano, pensati per soddisfare le varie esigenze e per tutti i consumatori che vogliono condurre uno stile di vita sano. Fanno parte della prima *wave* multivitaminici, integratori di vitamina B, C e D, ferro, arnica e alcune *commodities* per l'igiene quotidiana, ma nei prossimi mesi la gamma di referenze verrà ampliata per offrire ai consumatori una proposta sempre più completa, che possa rispondere ai loro diversi bisogni. I prodotti Livsane soddisfano i più elevati requisiti di qualità e sicurezza e sono conformi all'*International food standard* (IFS) e all'*Hazard analysis and critical control points* (HACCP).

www.guna.it

Guna terapie d'avanguardia

TRE NOVITÀ NEL CAMPO DELL'INTEGRAZIONE

Guna, azienda farmaceutica specializzata nella medicina *low-dose* e nella distribuzione di integratori alimentari, presenta tre nuovi prodotti, frutto della sua esperienza in ambito di nutraceutica fisiologica di regolazione. **Omegaformula** è un integratore per il mantenimento dei fisiologici livelli di colesterolo nel sangue, la regolarità della pressione arteriosa e la protezione dallo *stress* ossidativo. Senza Monacolina K, contiene componenti naturali attivi, quali semi in polvere di baobab, di origine biologica, che aiutano a mantenere la regolarità della pressione arteriosa, MOMAST®, un attivo naturale da olive biologiche pugliesi, che contribuisce alla protezione dallo *stress* ossidativo, oltre a estratto di olio di borragine, vitamine B_6 e acido folico. **GunaVit D3K2** è un integratore alimentare con microrganismi probiotici microincapsulati, a base di componenti nutrizionali mirati al sostegno della salute e del metabolismo osseo, utile in caso di aumentato fabbisogno o di diminuito apporto alimentare. Contiene vitamine D_3 e K_2, zinco, magnesio marino Aquamin TM e due diversi microrganismi probiotici utili a favorire l'equilibrio della flora intestinale. Infine, **Dermoguna**, studiato per conservare la biovitalità della pelle e nutrire il tessuto connettivo, le unghie e i capelli, è costituito principalmente da dermacollagene di suino liofilizzato, che contiene elementi nutrizionali essenziali quali proteine, aminoacidi, vitamine specifiche e acidi nucleici. La sua formula è completata da equiseto e dalle vitamine C, E, B_2.

www.luxurylabcosmetics.it

AHAVA

SOTTO L'ALBERO TUTTI I BENEFICI DEI MINERALI DEL MAR MORTO

Ahava celebra le feste con una serie di cofanetti contenenti i suoi *bestseller* corpo, un invito a riscoprire un rituale *beauty* che dona alla pelle freschezza, luminosità e idratazione, grazie all'esclusivo complesso di minerali del Mar Morto Osmoter™ presente in ogni formulazione Ahava. Tra le proposte da mettere sotto l'albero, il *kit Love Triangle*: un piccolo scrigno che custodisce una *routine travel size* completa: *Mineral Shower Gel*, *Mineral Hand Cream* e *Mineral Body Lotion*. Chi non può fare a meno della crema mani amerà il *kit Hand in Hand*: l'iconica *Mineral hand cream* in formato viaggio, declinata in tre fragranze diverse: la classica, quella con note marine e quella con essenze floreali. Il cofanetto *It's you time* racchiude i prodotti corpo *Hero* di Ahava: la *Mineral Hand Cream*, la *Mineral Body Lotion* e il *Mineral Shower Gel*, nel formato da 100 ml, per accompagnare e rendere speciale ogni momento, dentro e fuori la doccia. E per i *fan* della crema corpo *best seller* del *brand*, ultra idratante, fresca e a rapido assorbimento, c'è il formato speciale della *Mineral body lotion* da 500 ml, perfetta per la famiglia o per chi sfrutta le proprietà di questa amatissima formula in ogni occasione.

VUOI UNA SOLUZIONE FACILE ED ECONOMICA PER GESTIRE I SOCIAL DELLA FARMACIA?

CON NOI BASTA UN CLICK

Registrati a Yosada e avrai a disposizione un **piano editoriale già pronto, differenziato dalla concorrenza locale** e completo di contenuti di salute e bellezza integrati da contenuti dei tuoi principali fornitori.

Il tutto **calendarizzato automaticamente** ogni mese, **personalizzabile** in base alle tue specifiche esigenze e, se lo vuoi, **sostenuto da investimenti pubblicitari** sulla tua fan base finanziati dai fornitori.

Con Yosada abbatti tempi e costi e sfrutti al meglio le potenzialità dei social!

www.yosada.com

YOSADA
YOUR SOCIAL ADVERTISING ASSISTANT

Sai che il 93% della Vitamina C che consigli non è naturale e il restante 7% contiene altre sostanze di sintesi?

DA OGGI PUOI SCEGLIERE

VITAMIN C NATURCOMPLEX

LA RISPOSTA ABOCA ALLE VITAMINE DI SINTESI

senza glutine
gluten free

ZERO SOSTANZE DI SINTESI
ZERO ZUCCHERI AGGIUNTI
ZERO COLORANTI

L'unica formula veramente 100% Naturale

- Un complesso molecolare naturale che favorisce l'assorbimento della vitamina C.
- Un'azione fisiologica su molteplici biofunzioni.
- Il giusto dosaggio giornaliero di vitamina C senza inutili eccessi.
- Pratica da usare, gusto delicato.
- Tante opportunità di consiglio.

IL PIANO MARKETING A SUPPORTO

MATERIALI DI VISIBILITÀ FISICI E DIGITALI PER IL PUNTO VENDITA	**FORMAZIONE** PROFESSIONALE CON VIDEO CORSI E WEBINAR	**INFORMAZIONE MEDICA** SU PEDIATRI E MMG

INTEGRATORE ALIMENTARE

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)

Certified B Corporation

Aboca è una **Società Benefit** ed è certificata **B Corp**
www.aboca.com/bene-comune

Aboca S.p.A. Società Agricola
Sansepolcro (AR)

MATERIALE AD ESCLUSIVO USO PROFESSIONALE

Aboca